



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成29年06月12日 第823号「週刊五十嵐レポート」

個人の台頭

シェアエコノミー(シェア経済)は、使わない物や場所などを個人間で貸し借りすること。貸し借りだけではなく、売買や企業が提供する定額のレンタルサービスを含む。この貸したい人と借りたい人をインターネットで仲介サービスをする企業が続々出現している。

私は、情報収集のため本を購入する。1度読んでもう読まない本がかなりある。今までは、溜めて段ボールに入れて、ブックオフに売っていた。ほとんど二束三文。試しに、アマゾンで中古本として売ってみた。新刊本1500円で購入したものを、最安値の1000円で設定してみた。1夜明けると、購入の申込が来た。5,6冊たて続けて売れた。私の場合、貸し借りではなく、不要な物を欲しい人に売買したということ。今までは、C(消費者) B(企業) C(消費者)のように必ず企業が中間に必要だったのが、企業の介在は必要としないC(消費者) C(消費者)が可能になった。(仲介業者は必要)

ブックオフの最大の競争相手は、アマゾンであり、アマゾンにて古本を販売している古書店。古書店は私のようにアマゾンで販売する個人も競争相手になる。ブックオフや古書店は仕入が命。その仕入の個人が自ら販売したら、多少の影響を受けることになる。

民泊仲介の世界最大手、米エアビーアンドビーを利用した訪日客は2016年度約400万人に達した(全体の16%)。国内の物件は4万9千件。民泊は、旅館やホテルの競争相手になっている。(現にホテルの稼働率は減少、宿泊料も下がり気味)。個人の強みは、遊休資産の活用。今までは何も果実を得ることはできなかったが、シェアすることで得ることができる。また、シェア経済(ビジネス)が本業でないため、収入はプラスアルファでいいこと。弱みとして、企業ほど質の高いサービスが難しいこと。

個人と企業が同じ土俵で戦う場が出てきた。私は、アマゾンで本を売って感じたことは、アマチュアには限界がある。あくまでお小遣い稼ぎ。企業が本気でプロフェッショナルさを出していけば、勝てない。中途半端な企業は食われる。エンドユーザーに選ばれる時代が来た。

ちょっと
気になる出来事

ある司法書士の話。

相変わらず、不動産登記業務が多い。2015年に金融機関の不動産業者向け融資がバブル時を越えて以来、不動産取引は右肩上がり。

ただ、少し流れが変わってきたと。

メガバンクは昨年(2016年)は、住宅ローン金利が0.6~0.7%だったところ、今年に入って、2倍~3倍に金利をあげた。2%台に。理由は、「お腹がいっぱい」(もういらない)。

一方、地銀系は0.7~0.8%で頑張っている。仕事上、不動産購入者の素性はわかる。年収300万~400万年。年齢は35歳~40代前半。物件価格は3000万~4000万円。年収の10倍。(昔は年収の5倍と言われた)

今は、頭金なしのフルローン。地銀の行員曰く、「融資残高を上げるのが目標」。

いつか来た道。日本版サブプライムローン。そうならないのを願う。



一口メモ
知識

利益の目標

これら(「マーケティング」「イノベーション」「経営資源」「生産性」「社会的責任」)の目標を徹底的に検討し、設定して、はじめて企業は、「利益がどれだけ必要か」という問いに取り組むことができるようになる。

これらの目標は、その達成には大きなリスクが伴う。努力(費用)が必要となる。したがって、目標を達成するうえで利益が必要になってくる。

利益とは、企業にとって存続の条件である。利益とは、未来の費用、事業を続けるための費用である。目標を実現するうえで必要な利益をあげている企業は、存続の手段をもっている企業である。これに対し、基本的な目標を実現するうえで必要となる利益に欠けている企業は、限界のかつ脆弱な企業である。

利益計画の作成は必要である。必要最小限の利益についての計画でなければならない。この必要最小限の利益というものは、実際にあげている利益、目標としている利益の極大のための額を上回る場合が多いのである。

P.F.ドラッカー「チェンジ・リーダーの条件」より

- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時~12時
- 「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時~12時
- 「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

