

創業25周年「変革」へ第一歩

1. リノベーション

右掲は、築55年の実家を相続してリノベーションした物件のビフォーアフターです。木造モルタル2階建ての物件ですが、□で囲んだ部分はブロック構造の物置があり、登記上でも分離された物があり、その部分を含めてリノベーションすると増築となりますので建築申請が必要になるので□に囲んだように庭として何も無い状態にしました。1階と2階はほぼ同じ広さで10坪ずつの66平米の空間を間取り変更して改築をして頂きました。下段の写真でも分かるようにリノベーションと呼んでも差支えない程に外観も変身しました。

実は、当初は相続せずに借地なので解体撤去して更地で地主に返す心算でいました。しかし、見積をとると家の解体だけではなく、両隣の壁面も補修する必要あると分かり、2社に相見積もりを依頼しましたが、その見積額が約500万円にもなるとの事だったので。この予想外の見積では選択肢は相続放棄するかリフォームして借家にするの2つだったので。相続放棄すると亡き母の面目をつぶす事にもなるので、弟が私の息子が住んだらよいと言ってくれてリノベーションになったのです。

借地なので築55年の木造モルタル2階建ての固定資産の評価が低いので相続にかかる費用も少なくて済みました。今は、とりあえず、社宅として息子が住むと決めて思い切ったリノベーションに踏み切ったのです。大阪市内の昭和な雰囲気地域なので風呂がない構造でしたが、地域の銭湯も廃業が多くなっていますので風呂を取り付けることになり、玄関にあるガレージ部に水回りを集約する構造にしたのです。筆者としては大きな金額の工事となり、中小企業家同友会の仲間にお問い合わせしたので他社より200万円ほど安くして頂きました。



2. なぜ、社宅なのか

このリノベーションは母が3月に亡くなり、相続する事から始まりました。実際のところ、私には自宅も事務所もあるのでニーズは薄いのですが、解体とリノベーションの比較から実施したという背景なのです。しかし、損得勘定からでも利用する可能性がなければ、リノベーションに大金をかける事は出来ないのも事実です。弟が「息子が住んだら？」と誘い水をかけてくれて息子も「風呂やエアコンが完備なら住む」と答えた事から始まったのです。

そこで、私は「将来、他人に貸す」と浮かんで社宅化を考えて耐震性を強化し外観も内装も現代風にリノベーションする決断をしたのです。顧問の会計士に相談すると工事代金を減価償却できるとの事、さらに、社宅とするには会社が私に払う家賃の8割の家賃で社員に賃貸すれば問題がないとの返事だったので。息子が払う家賃と社会保険や税金のアップ分を考慮した給与アップして手取りを減らさず名目所得がアップする方法を思いついたのです。そして、私は、会社から家賃を頂き、減価償却・地代・保険などの経費を差し引きして確定申告する事になりました。私は少し節税になり、息子も名目所得が上がり手取りに変化なく、地主は安定した地代収入があると「三方善し」の案になったのです。

将来のことは分かりませんが、息子の人生設計で別の住宅を取得して、この物件を社員などに賃貸する事も可能なのです。この流れでは「収益物件」となるので、しっかりとリノベーションしたという隠れた事情もあります。今のところ、実質的なプラス要因は息子がやる気を出して頑張るようになったという副次効果が出ている位ですが、それでも、「やる気」はかけがえのない事なので親としても喜んでいきます。

3. 投資で運気が変わる

右掲は弊社のHPのトップページです。'98年7月にお客様にHP展開を提案する為に自社で製作した物を22年かけて継ぎ足して縦長がドンドン長くなりました。□で囲んだ2ヶ所はフラッシュ形式で作動する物なので従来のブラウザIEでは作動しますが、最近のブラウザ例えばエッジやクロームでは表示されないものでスマホなどでは空白になる箇所です。また、ビジネスも時流に応じて変化して最下部の□で囲んだ部分にシフトしていますので、この部分を全面に出すように変える必要があります。この2つの課題を解決すべきなのですが、実は、HPの制作とメンテを自社で行なっており、その担当が東京の次男と結婚して子育ての真っ最中なので、まとまった時間がとれないので継ぎ足し状態で来たという背景があります。



しかし、前項の社宅化の件にも弊社も変革の時が来たと感じるのですが、他社から見れば大した金額ではないかもしれませんが、弊社にとっては大金を投じたので、この大金で運気が変わり始めた実感です。息子の「やる気」が増したというのも運気の変化ですし、弊社のHPを見てAIチャットボットHPの業種別モデルになって欲しいというオファーが来たのです。この会社に、これからの事業展開に必要な別のHPを制作して頂き、AIチャットボットの効果を見極めてお客様に提案する販売代理の契約にもつながる話です。HPは24時間365日稼働する営業員と見れば、これに必要な経費はコスパが高いものと確信します。当然、SEO対策などで閲覧して頂く必要がありますが、HPにアクセス⇒頂きコンテンツを閲覧(PV: ページビュー)⇒関心を持って⇒理解度を深め⇒問合せや注文ページ⇒・・・という流れになります。これは従来FAQと呼ばれた物をチャット形式で質問事項を入力し、その文言の中からAIがキーワードを拾い出し、適宜な回答を返すという流れを繰り返して顧客のニーズあった回答にたどり着くものなので、問合せ対応が省力化されるのです。

4. 「縁・運・つき」の3拍子

弊社は創業25周年を迎え、2025年に事業承継すると決めて新しい時代に向けて変革して行く必要があります。右掲は、磁石商品を武器にする戦略スキームです。マーケティングの重要ポイントは磁石商品とターゲットの絞り込みです。弊社の従来からの磁石商品はFaxを活用するマーケティングがベースですが、これにもQRコードを付けて関心を持ってもらったらQRコードからHPにアクセスして頂き、より多くの情報を提供して理解を深めて頂くように時流に合わせて変化しています。今回は、さらにAIチャットボットの機能があるHPにバージョンアップして、よりアクセス者へ踏み込んだ対応ができるようになるのです。この機能を付加する事でFaxマーケティングの効果が高まっており、実際に、お客様からの問合せが多くなっています。

弊社の戦略構図
戦略: 長期契約のお客様を増やす
戦術: 磁石商品⇒顧問契約
戦闘: Webで磁石商品を告知
磁石商品: Web・HP・Faxマーケティング

しかし、幾らAIだと言っても空っぽのデータベースでは機能しないので、弊社は応答用のデータベースづくりに貢献する役割で業者と協業が可能になると期待しています。弊社には既存客があり、その発展の為に自主的近代化策を提案する必要があります。今回のAIチャットボットは、少し身近になってきたAI活用として実績を作りたいと思います。何事も「信念」と「実績」が重要ですが、自社で実績を積んで「信念」化できれば、AIチャットボットの業者と協業して既存客の売上UPに貢献する事から始めたいと思っています。笑福亭鶴瓶さんの言葉に「縁・運・つき」がありました。新しいご縁で新しい運気を切り拓いて発展に向かうプラスの「つき」にしたいと思っています。相続物件のリノベーションから「縁・運・つき」まで発展しましたが、実際により運気が漂ってきたと実感しています。「着実・前向き・具体的」をモットーにして実現したいです。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> にあります！】