

インフラになる



新年明けましておめでとうございます。本年も川島不動産をよろしく願い申し上げます。仕事始めの1月6日に、社員全員で成田山に行きました。ここ数年は、毎年の恒例行事となっております。今年は、平日の参拝でしたので、例年よりは混んでないように思いましたが、そうは言ってもすごい人です。参道のお店はどれも繁盛しているとは思いますが、その中でも、大判焼きの『甘太郎』、うなぎ屋の『川豊』の行列には毎年驚かされます。下世

話な話ですが、1日で、いったいいくら位のお金が落ちるのかなと思ってしまいます。年始にしか行ったことがないので、普段の日はどれ位の盛況ぶりか全く分かりませんが、店側の努力も然りですが、成田山の集客力は本当にすごいです。

お金稼ぎというあまり良い印象を持たない日本人は多いと思いますが、商売が繁盛してお金が増えていくことは大切です。生きていくために最低限の収入は必要です。人により最低限の意味は異なると思いますが、そこは、価値観の違いですので仕方ありません。そして、お金を稼ぐためには、消費者に選ばれなければなりません。選ばれるにしても、ポツンと一軒家のようなところでは大変です。やはり、集客できる場所に店を出すという事が大切です。

WEB上においても近年は同じようなことが起きております。インターネットの発展により、物理的な場所は無関係と言われていた時代がありました。しかし、今は状況が変わってきています。WEB上のインフラはGAFAと言われる『グーグル』、『アップル』、『フェイスブック』、『アマゾン』に大部分を仕切られてしまっているからです。GAFAのサービスのいずれも使ったことがないという人は、相当な少数派であると思います。日本のネットショッピングで言えば、アマゾン、楽天、ヤフー等が主要なモールだと思いますが、たくさんのお店が出店しております。何故かと言えばやはり集客力があるからです。ある意味人々にとっての商取引におけるインフラになっています。インフラになるという事は本当に強みです。もちろん、インフラを成るまでの道のりは簡単ではありません。しかしながら、電気、ガス、水道、道路と同じように、いったんインフラになれば、必要不可欠なものになります。

不動産の世界においても同じようなことがあります。今やどこの会社もホームページを持っておりますが、全部の会社の物件情報を検索することは不可能です。そこで、消費者はスーモ、ホームズ、アットホーム等の主要ポータルサイトを検索することになります。そうすると、業者もポータルサイトに物件を掲載するしかなくなります。まさしくポータルサイトがインフラになっております。羨ましいビジネスモデルと言えばそうですが、全てのビジネスの根幹でもあります。弊社も不動産でお困りの方の主要なインフラになれるべく、社員一同頑張っておりますので、本年もよろしく願い申し上げます。

塩田了文