

井上明義著「地価はまだ下がる - 不動産金融の現場から - 」PHP 研究所 2007年7月7日刊を読む

三友システムアプレイザルの設立 - DNAをどう伝えるか -

1. 不動産鑑定業界はまだ若い産業と私は思っているが、だからこそ、多くのニッチの部分があり、ニッチを探してものにしていく不断の努力が必要な業界だと考えている。
2. 当社もニッチを探し、ニッチにくっついているうちにニッチが大きくなり、ニッチでなくなって、会社が自然に大きくなったと思っている。顧客が何を求めているかを常に考えて、商品開発を考えていくことが肝要である。
3. 多くの鑑定士は考え方が頑なで、他人のどんな提案や意見に対しても、最初から「反対」、「できない」、「無理だ」とか言う性癖があるようだ。これでは改善も進歩も期待できない。かといって、自分なりの解決策があるわけでもない。他からの提案に対して、「これこれの問題があるが、それをどう処理したら他からの提案に対して解決つくか」と考える癖をつけたらよいのでなかるうか。
4. 私も 70 歳を超えたので自分の経験や考え方を皆に伝えておいたほうが良いと思い、朝、社員とミーティングをして、詰まらない小さな事柄にも意見を言っているが、若い鑑定士は眠いのかどうか知らないがあまり出てこない。
5. できたら私の DNA を次代に伝えたいし、彼らが独立して鑑定事務所を持ったときは、積極的に前向きな将来の自分たちの鑑定業を考えるようになって欲しいのだが。
6. どうか鑑定士の資格に安住せず・常に進歩を求めてほしい。

P177 ~ 178

[コメント]

不動産鑑定業界では日本 1 の三友システムアプレイザル代表、井上社長の静かだが、熱い思いのこもった文章だ。

せっかく命を込めてつくった組織の DNA をどう伝えるか、参考になる。

- 2009年10月16日 林明夫記 -