

COLUMN

時流を
読む

#04

中小企業は混乱期こそチャンス 戦後闇市経済と2023年との共通点

文：MSJグループ代表 鵜澤 泰功

不透明感が強まり、世界経済は混乱期へ

アメリカの消費者物価指数が急上昇しています。これは、1970年代の歴史的インフレに近い水準です。当時はニクソン・ショックと呼ばれる経済政策の中で中東戦争が勃発し、オイル・ショックへとつながり、大きなインフレの山が3回起きました。今回も同じように、インフレの山が複数回おきるのか、日本にどれほどの影響をもたらすかは分かりません。しかし、前回のコラムで触れた逆イールドしかり、非常に厳しい先行指標が出ていることは間違いありません。

弱い種が最も多く生き残るのは「中規模攪乱期」

今回は、生物学のある仮説をご紹介します。それは、生物学者コネルが提唱した「中規模攪乱（かくらん）仮説」。隕石衝突などによる環境変化が大きな時期（攪乱期）は、ストレス耐性の高い種しか生き残れず生物の種類が減少し、一方で環境変化が少ない安定期も競争的排除が起こるため、弱い種は淘汰される。弱い種が一番多く生息できるの

は、その中間の「中規模攪乱期」であるとする仮説です。

私は、経済においても同じ傾向があると考えています。例えば、大規模な攪乱期は太平洋戦争時代。安定期は、30年続いたデフレ時代にあたり、エリア拡大などによって同一商品を大量に売る事業が伸び、大手の寡占化が進みました。

戦後闇市経済も現在も有利なのは中小

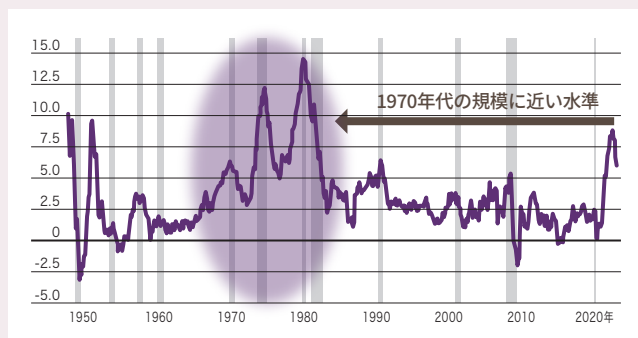
中規模攪乱期の例としては、戦後闇市経済が挙げられるでしょう。柔軟性とハングリー精神を持った商売人が数多くいて、小ロットの商品や修理した中古品などを売っていた。私は現在の経営環境も、中規模攪乱期にあると思っています。

産業に隙間が生まれるので、新規事業の立上げにはちょうど良い。しかし環境変化も激しいため、柔軟性があり小回りがきく中小企業に有利なのではないかと私は考えています。

2023年は、中小企業にとってチャンスであることを認識し、様々な環境変化を注視し、恐れず挑戦することが、次なる成長につながっていくのではないのでしょうか。

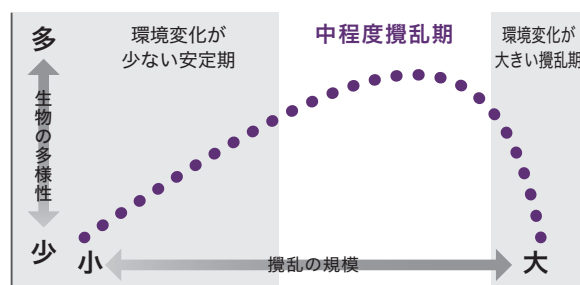
米国消費者物価指数の推移

出所：FRED（セントルイス連邦準備銀行）



J.H.コネルが提唱「中規模攪乱仮説」

出所：稲垣栄洋『弱者の戦略』



住宅成約を支える住宅ローン 代理店業としてもビジネスの柱に

アサヒクリエーションは朝日土地建物の系列会社で、自社住宅ローン「朝日フラット35」をMSJ代理店として取り扱っています。事業責任者である北見 泰子統括マネージャーに、お話をお伺いしました。



一 系列会社の朝日土地建物は、営業力に強みがあります。

創業から39年地域密着にこだわり、住宅売買仲介の専門として、東京・神奈川・埼玉に13店舗を展開しています。カリスマ性の高い会長と社長のもと、社内交流を通じて活気ある組織や人材育成に努め、営業力を高めています。

一 なぜ住宅ローンの代理店業を始めたのでしょうか。

2008年頃から、朝日土地建物においてフラット35の件数が急増していました。火災保険の代理店業も行っていたことから、フラット35も代理店になれば手数料収入が得られると考え、2010年に日本モーゲージサービス（MSJ）の代理店として加盟しました。

一 北見様はとても勉強熱心で鋭いご指摘を頂けるので、MSJも業務フロー改善などに反映でき有難い限りです。

MSJには、いつも本音で意見をぶつけてきました。その積み重ねが、今の信頼関係につながっていると思います。

一 代理店の中でも常にトップクラスの融資実行件数を維持されていますが、その理由はどこにあるのでしょうか。

秘訣は、私が開発したオリジナルの資金計画書。物件金額などを入れると、返済比率や諸費用などが自動計算されます。営業からお客様に簡単に提示できるようになり、事前審査の件数が急増しました。事前審査まで進めば、あとは物件成約の際にスムーズに実行まで流れていきます。

一 まるでベルトコンベアーのようですね。

そうですね。営業にとっても極力手間がかからないよう、朝日フラット35を営業フローに組み込んでいるというわけです。グループ内での売り上げ最大化を目指すため、繰り返し伝えて社内への浸透を図っています。社長の号令に加え、私も店舗とコミュニケーションを深め、案件を取りこぼさないよう努めています。

一 MSJのローン商品は戸建に強く、その点でも朝日土地建物さんとマッチしているとお感じになりますか。

はい。戸建はマンションのように条件が画一的ではなく、ローンにも独自のノウハウが必要ですから。MSJはネットワークが軽くて審査スピードも早いのも助かります。加えて店舗からは、MSJは事前審査の回答精度が高いという声も聞きます。いざ本審査で結果が覆るなんてことがあれば、売主様との信頼関係に影響しますからね。これはとても重要なポイントだと思っています。

その他にも、MSJとは気質が合うと感じています。対面を重視する点や、誠実なところ。朝日土地建物も誠実をモットーとしているので、波長が合うんです。それもここまで続けて来られた理由かもしれません。

株式会社アサヒクリエーション ●所在地: 東京都町田市 ●設立: 1989年 ●従業員数: 30人 / 朝日土地建物株式会社 ●本社所在地: 東京都町田市 ●創業: 1984年 ●取扱件数: 年間約2,800件 ●累計成約数: 約6万件 ●従業員数: 352名

デジタル版のご案内

<https://mirai.msj-group.jp/>

Webでも記事をご覧ください

未来通信 DIGITAL



MSJ GROUP

Mortgage Service Japan Limited
日本モーゲージサービス株式会社

The housing industry platform of innovation
株式会社 住宅アカデメイア

株式会社 ハウスジューメン

一般社団法人 住宅技術協議会
Jutaku Gijutsu Kyogikai