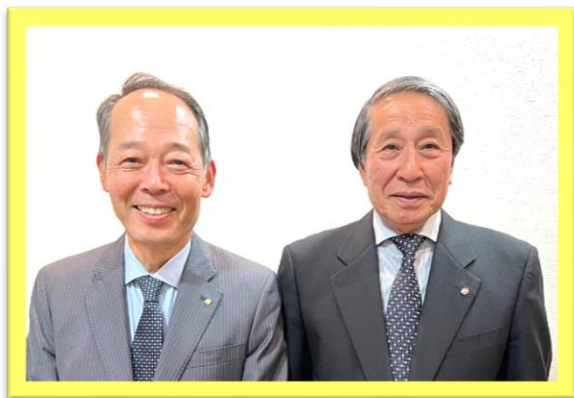




世界に希望を生み出そう

草加松原ロータリークラブ

2023-24年度 国際ロータリーのテーマ 世界に希望を生み出そう



第547回 例会 10月31日 中央公民館

＊＊本日のプログラム＊＊

開会点鐘	幹事報告
ロータリーソング	委員会報告
四つのテスト	SAA報告
お客様紹介	出席報告
会長挨拶	閉会点鐘

卓話 大塚嘉一米山記念奨学部門委員長
米山奨学生 魏 莎莎さん

10月24日の例会記録

◆ 会長あいさつ 山崎秀美会長

皆さんこんばんは、来栖さんも参加していただきましてありがとうございます。今日はですね、フィリピンに5名ほど、メンバーを派遣しておりますので、こちらの例会場は 少々いつもより少ない人数になりました。安田さんの卓話ということですが、遅れて入ってくる可能性あると思います。

話は変わりますが、先日、22日に4年ぶりに「ふささら祭り」が、盛大に行われまして、当クラブでも、黄色いハンカチ配布と、ポリオ・プラス募金を、社会奉仕委員会中心にやってきました。黄色いハンカチは、200枚ぐらい在庫があったのですが、ほとんど、配布することができまして、今後ですね、緊急事態にプラスになればいいかなと、考えているところです。

色々な社会奉仕活動がありますけれど、当クラブは、今、黄色ハンカチ運動は非常に歴史もありますし、まだ 終わりにしたくないような感じで、対応したですね、今回は、たまたまポリオクラスの募金箱と一緒にだったので、小さい子どもが、黄色いハンカチを貰いに来なかったですね。募金箱を見て逃げていくというような状況が ちょっとありまして、でもまあ、ポリオ・プラス募金も、1万7000円を超えるね、募金が集まりましたので、非常に良かったなと思っています。

主だった社会にPRする活動として年内は最後かと思いますが、29日に冠名の卓球大会が行われ、開会式でPRする形になると思います。

ロータリークラブは社会を温かくする、ひいては世界を平和にする運動と言うことを今後もPRしていきたいと思っています。

幹事報告

会田小弥太幹事

こんばんは、幹事報告は何件かございます。

* 会長の方から話がありましたように、22日のふささら祭り「黄色いハンカチ、そしてポリ募金ということで、会員の皆さんにご出席をいただき、ありがとうございました。正確な金額は、17,944円です。この中には会員さんからの募金もあるのですが、会場に来られた方も、趣旨をわかって、ご寄付くださいました。非常に有難いと思っています。このお金は、ロータリー財団に送金したいと思っています。

* パンフレットが、2枚あるとします。1つは、「ピンクリボンオンライン」ということで、乳がんの早期発見、早期診断、早期治療のための運動で、国際ロータリー第2770が協賛という形で行っています。期間は10月の1日～10月の31日まで、参加されたい方は、詳細をよく読んで登録していただければと思います。

* クリスマス婚活パーティーについて、参加者募集ということで、ロータリー会員の紹介であれば、どなたでも参加できるということです。開催日は12月17日(日)です。どなたかお知り合いの方がいらっしゃいましたらお声掛けください。

* エコキャップ運動について、以前は私どものクラブもキャップを集めて地区に送っておりましたが、また再開したということなので回収に協力をしていきたいと思っています。宜しくお願い致します。

* 日本経済新聞10月の15日の新聞に載りました。ロータリークラブの広告になりますかね、尾身茂さんが載っています。コロナで活躍された方ですけども、若いでしょうポリオ根絶に、参加をしたという風なことで、載っております。

国際ロータリー第2770地区第9グループ

草加松原ロータリークラブ

会長：山崎 秀美
幹事：会田小弥太

例会日：毎週火曜日 19:00～20:00
例会場：草加市文化会館
事務局：草加市青柳 8-56-21
TEL/FAX 048-967-5315
PC: sokamatsubara@abelia.ocn.ne.jp





私の職業と職業倫理

(株)ピーエムドウ取締役 安田洋介会員

皆さんこんばんは。ピーエムドウのヤスタと申します。まず卓話に入る前に、先日の「ふささら祭り」、私用がありまして、お手伝いできなくて申し訳ありませんでした。罪滅ぼしにはちょっと小さいのですが、福島に行ったお土産を差し入れさせていただきました。

今日は、ロータリークラブの会員卓話ということでお話しさせていただくのですが、諸先輩の者の前でお話させていただいた機会をいただきまして、本当ありがとうございます。ただ、あの、非常に緊張しておりますので、お話がうまくいかないところはご容赦していただければと思います。会員卓話のご案内いただいたのですが、今ちテーブルの方でお話させていただいたのですが、この卓話は、依頼書が、お話しする内容が、1、2、3、4とあるのですが、非常にちょっと緊張してしまう内容で、現在の職業を貫く倫理感とか、言われてしまうと、緊張してしまってですね、そういう話ができるかどうかわかりませんが、宜しくお話ししたいと思います。

まず私は 1971 年生まれの 52 歳になりますが、プロフィールは、前に誕生月に、少しお話しさせていただいたので、早速仕事のことというか、職業のお話をさせていただこうと思うのですけれども、今から、21 年前になるかな、小山建設に入社したわけなのですが、その当時の小山建設に入社するに至ったきっかけのところを、少しお話をさせていただくと、私は、前職が全国というか国内の色々な所の半導体の工場、九州の工場だとか、ああいったところに行ったり、また全国の研究所、病院、そういったところを回るようなサービスマンというかですね、クリーンルームを組み立てたり、性能測定をしたり、性能評価をするような、仕事をしていまして、1 回出張に行くと、2、3 週間当たり前で、帰ってこれなかったりとか、3 日間だけ手伝いに来てって言われたのに、1 ヶ月間帰れないとか、そんなことが結構ありました。埼玉、八潮に本社がある会社だったのですが、大阪にも営業所があって、大阪の営業所の所長が、安田くん、3 日間だけ手伝ってと言って大阪に呼ばれるのですが、1 ヶ月後に気がつく、あの島根にいたりとかですね、もう全然そんなのがへいきな会社だったのですが、そんな仕事をしていました。その最中に、自宅が欲しくなりました、その頃、アパートに住んでいましたので、勤続年数があるうちに、住宅ローンを取って、買おうと思ひまして、縁あって、元々顔見知りであった、当時の、小山建設の小山社長にご相談させていただいて、土地を買って、小さい家を建てさせていただいたのです。その家を建てて、引き渡しまでの間に、小山建設に通っている間に、小山社長から、うちの仕事手伝わないかっていうことで、気抜かれまして、住宅の引き渡しの日に、私は転職をするという、凄い無強な防御に出て、給料は約束するからって言われていたのですが、全然約束されてなく、最初の半年はどうしようかなと思ったのですが、そこで、営業職ということで、1 番最初に何やろうかって、出勤したその日に、部署を考えるのです。ひどい扱いだったなと思うのですが、とりあえず賃貸営業やってみるかかっていうことで、草加駅前の店舗で、賃貸営業をやらせていただいたのが、21 年前の話で、大体、男性社員入ってくると、賃貸営業を経験して、他の部署に配属されたりとか、売買になったり、建築の方だったり、賃貸管理だったり、色々行くのですが、おかげ様で、オーナー様に恵まれまして。賃貸仲介というと、借りに来るお客様の対応する部分が多いと思うのですが、その反面、アパートって、当然貸してくださる方があってのことなので、オーナーさんとの接点を持ってオーナーさんとお話をさせていただくのですが、そのオーナー様に、非常に恵まれまして、可愛がっていただいて、色々なお仕事をいただけるようになったのです。

仲介の成績もありましたけども、オーナーさんからこのお仕事をいただくと言うことで、おかげさまで成績をかなり作ることができたので、そういった中で、逆に、賃貸営業を離れることができなくなるのです。ちょっとここから外せないぞって話になってしまっていて、そこからずっと抜けられなくなってしまったのです。後から入ってくるメンバーとか、どんどん売買行ったり、建築行ったりするのですが、私だけ、ずっと賃貸仲介をやっていたのです。でも、その中で、色々経験させていただいて、アパートの建築をさせていただいたり、ご自宅の建て替え、土地のお購入させていただいたり、部長受託をさせていただいたりとかっていうのを、他の専門家のメンバーとタッグを組みながらですね、賃貸営業をやっていたにも関わらず、色々なことを経験させていただいたところなんです。その中で、色々学ばせていただいていくうちに、入社から、5 年ですかね、5 年して、草加駅西口の店長になりまして、色々な部下をこう育てながら、自分も色々な事業ですね、携わりながら、8 年経って、ある日突然、店長だったのですが、代表取締役、社長をやらないかっていうことで言われて、やりますというお話をさせていただきました。というところ、すぐ聞こえはいいのですが、もうその当事者が、この世にはおりませんので、暴露させていただくと、株をご自身で全部持ってらっしゃる、オーナー創業社長ですから、その社長と一緒に 2 名代表で、会長職で、私は社長ということになりましたので、ほぼほぼ、やっていること仕事は変わらないですね。ただ、次の日からコロッと変わったのが、銀行さんの書類に、自分の実印を押すのは私の仕事になったってことぐらいですかね。あの当時、会長も 70 歳を超えていたので、要は、会社を残すためにも、必要な行為だったとは、私は認識していましたので、そういう形で対応させていただいて、よく覚えているのですが、なんか、そこから、その創業者の社長、浅井社長ですね、ガレージに、見たことない車がよく並んでいて、多分、回転が良くなったのだと思うのですが、L のついている車が、何台も並ぶようになって、凄いなと思ったのですが、残念ながら、私は乗らせてもらえなかったのですが

そんな中で、多分なのですけど、その時、ご本人は、多分自分の体調を感じてらっしゃったのではないかと、私は思っています。そういったこともあって、最後に色々好きなことはやりたいと思ったのではないかな、なんて思っているのですけど、それからいくらもしないうちに、ご本人、血液の病気ということが発覚しまして、先ほどお話しした通り、株式をご自身で持っています。そこから誰かに一気に渡すってことは、もう不可能な状況だったという判断だと思います。それを受けまして、会社を残すためには、どうするかということで、「M&A」という選択を取って、我々のいわゆる「ハウズグループ」ですね、「And Do ホールディングス」と言ういい方になりますけど、ここと、吸収合併という道を選んで、当初、私も反対したりした時期はあったのですけど、「M&Aセンター」うところと、日本M&Aセンター」ですね、東京駅の前の鉄鋼ビルディングに入っているところなのですけども、ここで何度も、守秘義務があるので言えないのですけど、色々な会社さんとお見合いをしました。もう人生の中でなかなかできない経験だと思っているのですけど、お見合いをしていく中で、こちらも当然選択権がありますので、この会社ではないな～ていうことを、浅井会長とお話をしながら、社員さんを残して、オーナーさん、お客さんに迷惑かけない会社は、どこだろうていうことを模索しながら、今の会社と合流したわけです。

これ経験されることないと思うんでお話ししますけど、あの、テレビでよく見る、デリって、リユーデリジェンスというのですかね、「M&A」前にお互いに調査をしていくと、お互いというか、もう買う方が一方的ですね、ほとんど、凄いです人生の中であんなにしんどかった時はないかなと「いうくらい、デューデリジェンスが1番しんどかったですね。過去何十年にも渡って、自分も関与してないような取引も、重箱の隅をつつくようにして、持っている資産の粗探しもしますし、取引の粗探しもします。それは、あの間に入ってる仲介会社のM&Aセンターの当然責任でもあるので、余計なことまで穿ちます。

株を売る方は、当然よく見せたいという気持ちがあります。どういうことが起きるかという、そのM&Aの会社というのは、買い手側につくチームと売り手側につくチームで分かれるので、ここは当然バチバチになるのですね。ただ、私に任されていたその時の仕事っていうのは、その後の会社に残って、従業員と一緒にそこで働くことということが、1つの私の課題だったので、そうなってくると、いいことばかり言って、値段を釣り上げるということはできないのですね。とはいえ、自分の会社ですから、自分が、会長と一緒にこう作ってきた会社ですから、会社の悪いことも言えないのですけど、ここの葛藤が非常に大きかったということで、この中では、買主さんから、買主側の問題の担当者から、本当ですか。みたいなことを聞かれる、言葉は違いますが、探られることもあって、例えば、金庫の中身を見せてくださいっていうのは、土曜日の夕方とかに突然行って、いつですかって言うと、月曜日の8時って言って、要は銀行さんが開くまでの時間を狙ってきたりと、そういう要望もあったりとかするのですね。開けて問題なければいいのですけど、ちゃんと実際お金が合うかどうかとか、いろんな心配が出てくるのですね。その時に、金庫に入っているはずのお金が入っていないければ、どこ行ったという話になりますし、余剰に入っていればそれも問題になる。そんなことも色々ありました。そういう中で、浅井さんですね、創業者からも、私も場合によっては疎ましく思われるような場面もあったりとか、そんなことがありました。ただ浅井さんと私で話し合っ、今の会社に、合流しようと思った1つがですね、不動産屋さん、あんまり言ったらいけないのですけど、昔ながらの不動産屋さん、好きじゃないところがちょっとありまして。なんとなく、ソファに座って、タバコ吸いながら、大相撲など見ながら、お客さん入ってきたらいらっしゃいみたいな感じで稼いでいるような印象があったのですけど、どちらかという、今合流した会社の安藤社長 CEO、この方は叩き上げというか、やっぱりご自身で独立して、3畳ぐらいのところからやり始めた方なのですが、不動産業者って、結構自分の実入りのいい取引から優先してお客さんに当てることが多いのですね。多いのですね、とっていいのかわからないのですけど。今の代表の安藤社長は、あるもの全部出しなさいていう話なのです。

お客さんに選ぶ権利があるのだから、お客さんの前に並べて、お客さんが欲しいと思うものから順番に売ってあげていいっていう考えだったりとか、自分のところで調整をするなど、手に入れた情報は今のうちに、もうその日のうちに、近隣のお客さんのところに行ってご紹介しなさいとか、お客さんを優先するような、そういう取引を、重んじる方だていうことを、色々伺いまして、それってなんか、今我々がやっていることに非常に近いなと思っていて、その中で選択をしました。選択をしたって言ったらかちょっと、おこがましいですけど、お世話になろうと思っていました。企業理念とか、経営理念ってあるのですけど、今のハウズグループの経営理念のが、「お客様から必要とされ、お客様に尽くします」ということを安藤社長は言っているのですけども、お客様に頼られることってなんだろうていうと、信用されていないといけないなと思うことと、また、お客さんを不安にしてもいけないなということを思います。

そういう中で、地元でこう、我々がやっているような活動を認めて、「M&A」で合流してくださる会社だったので、そこに合流しました。「ハウズドゥ」ていう、皆さんコマーシャル見たことある方もいらっしゃるかとはい思うのですけども、元プロ野球選手の古田敦也さんと、女優さんでらっしゃった、奈美悦子さんですかね、コマーシャルをやってる、「ハウズリースバック」という商品があるのですけど、「ハウズリースバック」というのは、住みながら、自宅を売ることができて、近所の人に売ったことも悟られない、謄本でもあげない限りは悟られない状態で、お金を調達できる仕組みなのですが、これを早くから取り組んでいて、今コマーシャルでもやらせていただいているのですけど、先駆者的な形でやっているのですね。で、「ハウズリースバック」って、買うだけだろていう話なのですけど、他の会社さんと違う特徴もあって、「ハウズリースバック」って、買って何年間か猶予あって、2、3年住んでいいよという会社さん、通常のリースバックはがほとんどなのですけど、ハウズドゥの行う「ハウズリースバック」は、ずっと住んでくださいというのが特徴です。

例えば、お客様が自分で、息子さんと一緒に暮らすよとか、もうそこから出ていこうとか、もしくは、その方が、万が一のことがあった時に、契約が消滅するまで、ずっとそのまま、家賃を払って住んでいただけるていう仕組みが、お客様は安心していただける仕組みの1つであるのと、もう1つは、この家、買い戻したいなと思った時に買い戻す制度もあるていうのが、ハウズドゥの「ハウズリースバック」の特徴でもあります。

そういう形で、リースバックの案件、非常に多く発生させていただいているのですが、私の方で言うと、安藤社長も言っていると思うのですが、凄いな~と思うのが、日本の社会の中で問題になっている空き家問題の、凄く大きなこの解決の方法だと思っているのです。今持ってらっしゃる方が、息子さんがもう別のところに家を買って持っていて、こんな古い家には多分帰ってこないだろうみたいな所っていっぱいあるのですよ。

相続された方が、今度、その実家が、古い家なのだけでも、売るにもみたいな所で持っているのですが、解体すると、税金が上がってしまうので、解体をしないまま置いておく。手も入れない、近所の人は迷惑がるというのが、これが空き家問題の1つの本質でないかなと思うのです、これがもう解決してるのです。要は、もう1番最初に売却の契約はしていますので、その方が例えば何かあった時には、もうそのまま、所有権は移ってますので、賃貸の終わりと同じような形になっていくというところで言うと、空き家を減らすことができるというのも1つの特徴ではあると思います。

資金ニーズにお答えするということでも、高齢者の方の資金需要っていうのをこうカバーするというのは、非常にこれから重要な問題だと思っています。金融機関の関係の方、証券会社の方いらっしゃいますけど、高齢者が、老後に蓄えなきゃいけない金額が、1000万だ、2000万だと報道されますけれども、抜本的な解決としてなかなかないところで、この「ハウスリースバック」という制度があったりすると、資金調達が可能になったりとかもう1つ、うちのグループ会社の中で「リバースモーゲージ」の保障事業っていうのをやっているのですが、これも同じように、高齢者の方が住宅を担保にお金を借りようと思った時に、日本の金融機関はなかなか評価額が伸びないですね。バブル以降、もうああいう思いはしたくないと思う金融機関さんがほとんどなので、そこに対して、えー、我々のグループ会社が後ろ建てた保証事業という形で、そこだったら、いくらまで我々が保証しますよということをつけることによって、金融機関さんはもう少し、調達するお金が大きくなるということも、1つの商品です。これ以上ちょっと言えないのが、「リバースモーゲージ」は金融商品なので、我々が営業雇用するとちょっと捕まっちゃうのでお話できないのですが、そういったところも1つの社会問題として捉えて、ニーズがあるところを、自分たちの、事業をやっていく中で、さらに社会の持つてくる問題を解決しようというところが必ずついて回るというところで、私としては、その、ただの不動産業者というよりは、設計の面もそうですし、社会問題に取り組むというところで、非常にこう感銘を受けました。その後、合流させていただいてから、色々なことがあったのですが、色々ボタンのかけ違いもあって、一時、我々、社会貢献活動みたいなものから、少し、おそらく、「デュエリジェンス」の時に入った、ところの会社さんがいて、そういうことは、一部上場企業はあまりやらないですよ、寄付をすると大変ですよ、株主が起きますよみたいな、そんな認識になってしまったので、そういったことから少しく距離を置いた時期があったんですが、よくよく蓋を開けてみると、安田さんたちのやっていることは凄くよいことだから、それをビジネスモデルでちょっと我々も勉強したいので、どんどんやってとのお話になり、それから1年、2年、3年と経つ中で、こういった形で色々な活動を再開させていただく、でも、あの「M&A」後、社風自体も変わってはいないのですが、やっぱりこう進化していく中で、ついてこられない社員さんが出てくるのですよね。私は、あまり辞めた社員さんの悪口を言いたくはない方なので、少し言葉選ばせていただくのですが、ついてこられない方々が何をするかって言うと、辞めるのです。辞めた後に何を言うかって言うと、「なんで辞めちゃったの！あの会社とんでもないよ」って言いたがるのです。要は、辞めた自分を正当化したいということになるのです。それがちょうど我々が「M&A」をしたのがコロナに入ってすぐのタイミングと重なったので、私と浅井も当時色々な所に出てこういう説明をしたかったのですが、そのチャンスがなかった。会合がなかった、飲み会がなかった、食事会すらしちゃダメだと言われて、言えば、ご高齢のオーナーさんところにピンポンすると、お嫁さんに何考えているのと言われるぐらい、銀行員さんもそうでしたけども、そういう時代だったので、ご説明に上がることがなかなかできない状況だったので。そんな中で、親会社と一緒に会議をしながら、そんな苦悩を語っていた時に、ちょっとこういうものやったらどうかとの話でできたのが、今日ちょっと配らせていただいた、「小山の風だより」と言う会報誌を作らせていただきました。今から2年ちょっと前ですね。この中で何をするかというと、1番最初は、元の小山建設のメンバー、みんな元気ですし、普通にこの場所で仕事していますし、取引も増えてますよっていうことをご説明していこう！それともう1つは、前と同じように、皆さんとお食事会もしたいし、皆さんとこういう交流の場も持ちたい。場合によってはイベントのお手伝いなども今まで通りしたいということを出していきたい。さらに言えば、地元貢献できることないかを探してるのですよということ、この会報誌を使って伝えていきたくったっていうのが1つです。

今、会場にいらっしゃる方はご覧いただけると思うのですが、松原団地が昔、どんな感じだったのか、どんな変遷なのかって、ページ数、字数の問題があるので、簡単にですけど、ご説明して、その時に当時産業振興課にいた高橋幸さんと、うちの事務所で、お話をさせていただいて、松原団地の未来について、ちょっと色々語り合ったりとか、先日は草加市長の山川さんと今、子育てであったりとか、バリアフリーの問題であったりとか、色々なこととお話をさせていただいた一部分を、記事にさせていただいたりとか、させていただいています。中にゴルフ場に大勢集まってる所ありますけど、100人規模の25組のコンペやらさせていただいて、そういう中で、地主さんであったり、オーナーさん、また協力業者さんであったり、地元の人たちと交流を深めさせていただいているということもやっているのですよということをお話していく中で、少しずつなので、じわじわと、この25か月間で、あの人たちが言っているのはちょっと違うんだねっていうお話にやっぱり変わっていったんですね。

辞めてった社員さんが、あの自分たちで苦し紛れに行ったことが実は違うんだねっていうことが、ようやく伝わってきたというところ。そういう中で、私たち、今この会社の中で、やっていく取り組みとして、どんどん、どんどん

ですね、良いものを皆さんにお届けしていかなくてはいけないと思っていて、なるべく色々な所に出て色々な方と交流を重ねていく中で我々ができることって何か、不動産の仲介業っていうのはこの人とこの人のマッチングをするだけの仕事だと思うんですね、そもそも、その内容の信憑性を私たちを通してこう信じていただけるかどうかというところ、そこが非常に重要だと思っています。不動産屋さん、人を騙す不動産屋さんも、テレビでね、ニュース出ます。不動産っていうと、例えば 積水ハム、あ、積水さんを騙しちゃう、地面師がいたいと、昔だとね、知らないうちに、登記を変えちゃったなんていうね、司法書士の方と結託して、登記を変えて、別の人に渡ってしまったということもあつたりしましたけど、不動産のそういうイメージをちょっと変えていきたいなと思っています。そこはもう情報をオープンにしていくことと、我々の取り組みと、自分たちは何が出来るかをいつも考えるっていうことを皆さんに分かっていただくことが1番大事なんじゃないかと思って、こういう支援をさせていただいています。

今ですね、取り組んでいるところで、最後にちょっと、チラシみたいなものを入れさせていただいているのですが、アパートのオーナーさん、どんどん増やしていきたいと思って活動しています。今活動させていただいているところで、草加市を中心に、大体、今手元にある5800世帯ぐらいの、住宅だとか駐車場も含めてですけども、管理をさせていただいているのですがもっともっとこれを増やしていきたい、もっともっと、いいサービスを皆さんに提供していきたいっていうところで活動しているのですが、おかげさまで全然増えないんですね。で管理が増えない理由は何かって、データ分析させて検証するのですが、「お宅の管理嫌だから管理を解除するわっていう人と、お宅に管理をお願いするわ」という人が同数だと、もうずっとそのまま数字伸びないのですね。ところが、「お願いします」という人は結構多いのですよ。管理が増えているのですね。新しい管理をいただいている。ではなんで増えないかと言うと、おかげさまでその先の案件に蘇生するのです。50台の駐車場をお宅で買って分譲地にしてくれとか、50台の駐車場にアパート1棟建てて、6世帯のものに建ててくれとか、そういうお話を結構いただく機会が多くて、それって、数減ってくるのですね。要は分譲受託になってしまうので、管理戸数としては減っているのです。ただ、我々としては、全然、あの数が増えないこともネガティブには捉えてないのは、そういった先の最後のところまでお手伝いできていたりとか、その土地を有効にこう使うことのお手伝いできているというところ言えば、管理戸数よりも重要な仕事ができているという風に考えているので、それ以上に管理をどんどん、増やしていきたいけども、出ていくとか、その出口のところがネガティブなものではないので、数字が増加しないことは、あんまり悲観的に見なくてもいいよねっていうことは、社員のみなど話をしています。

そういう中で、チラシを入れさせていただいているところで、少しだけ宣伝させていただくと、うちの管理の特徴は、1つは評価、賛否は色々分かりますので、ちょっと慎重に発言はしたいんですけど、実はうちは、管理させていただく物件を借りていただく際に、連帯保証人さんを必須とさせていただいています。原則ですね。

まあ、そうでない場合も確かにあることはあるのですが、ほとんどうちの方では、オーナーさんからのご依頼がない限りは、連帯保証人さんは必須にしています。

賃貸保証会社で良いと他の会社みんな言っていると言われるのですが、おっしゃる通り、賃貸保証会社に入っていれば心配はないです。家賃の債務に関してだけ！お家賃の滞納に関しては保証会社さんが守ってくれます。ただ、入居者さんとトラブルになった時に保証会社は絶対に何もしません。

家賃債務、そこを保証するだけの会社なのでそうすると、入居してからその方が、例えば 犯罪行為ギリギリの行為をアパートの中で行うとか、何か嫌がらせ的なことをするとか！もしくは、入居した時は元気だったんですけど、少し心の病にかかってしまって、会話がちょっと、明後日の方向いてしまうなんてことになった時にどうすれば良いかいうと、どうにもできないのですね。警察が介入できないギリギリのところで、役所がそこまでは入ってこられないところっていっぱいあるのです。試案として！これはもう我々、小山時代から言うと50年以上経験していますので、これなかなか難しい問題がいっぱいあります。そういったところで言うと、原則連帯保証人さんがついていただける方と取引できると解決は倍に早いです。連帯保証人さんがついていない方は、滞納事故の発生率も全然低いんです。さらに言うと、今、いわゆるお部屋の中で、お1人で、帰ってこない方になってしまうこと結構多いと思うのですが、これも、当然なのですね。事故物件なんて面白おかしく扱われてしまうのですが、畳の上で死ねれば本望だっという言葉があるぐらい、皆さん、ご自宅で亡くなりたいのではないかなと思うのですよね。できることなら、病院より自分ちで亡くなりたいと思ったりすると思うのです。にも関わらず、その、なんか面白おかしく、人が死んだから事故物件だとか、何か殺傷事件があったから事故物件だとかって言いたがるのですが、そういった時に、もし方が一、そのアパートの中で人が亡くなってしまったということがあったとしても、保証人さんがいるかないかで、その後の対応は全然変わってくるのです。入居者さんをいじめているわけではないのです。全然。当然、それで、保証人さんがどうしてもいない方っていうのは、そういう方向けに色々ご仲介させていただく物件は用意はさせていただいているのですが、その保証人さんがついていないっていうことが1つ、うちの物件の、ラベリングというかですね1つ、そういう風に見ていただければ、自分のところのお嬢さん、遠方に住んでいる方が、獨協大学に娘を通わせると言った時にですね、保証人さん必要ですって言うと、1番最初憤慨しますよね。なんで学生なのに、なんで保証人必要なの！親権者の同意書があればいいってあつちの不動産屋さんは言っていたと言うんですけど、次の瞬間、私がお話するのは、逆に言えば、このアパートの他の部屋に住んでらっしゃる方、みんな保証人さんいらっしゃるのですが、そう考えていただくとうとうかというお話をすると、逆にここにしようって言っていただけるのですね。保証人が続くということは、足かせに思われるところもあるのですが、逆に、保証人がついていない人、他の住

民もそういう条件で入っていると、さっきのことと同じ条件だったらこっちの方がいいわねって親御さん言うてくださる。そんな思いになりませんかという話なのですけど。そういったところをちょっと考えて、うちは、ハードルは上がります。保証人さんの承諾書を取ったり、印鑑証明取るのってすごく手間増えるのですけど、そこをちょっと乗り越えてやっていって、最近の法律って、入居者さんとか消費者さんを守る法律というかそのような整備は凄いらのですが、主さんだとか事業者だとか大家さんを守る法律ってなかなかできてきにくいと私は感じています。そういったところが、我々にできることじゃないかなと思って、オーナーさんに少しでもちょっと安心して任せていただくために、連帯保証人さんをつけるという方法を選んで、これ本当に、賛否あるので、後ほどまたご意見いただければと思うのですけど、そういう形で、私たちはやっています。それで、オーナーさんのリスクを少しでも減らしていくってということと、入居者さんの安全も守れるのではないかなと思って、やっています。それが、ま、賃貸管理の、ちょっと、うちの特徴です。最後に、駐車場のチラシというか、入れさせていただいているのですけど、先日、見ていただいた方もいたのですけど、私、テレビ東京のワールドビジネスサテライトに、ちょっと長い時間インタビュー受けて、現場で出させてもらったのですけど、これが、無人で駐車場ができ、契約できるという仕組みなのですね。これも、消費者というか、ユーザーさん、たまたま草加市内で1人暮らしてるうちの娘が、駐車場借りようと思つたら不動産屋さん空いている時間に帰って来られないと言うのですよ。そうなんだ！働いてる人って不動産屋さん来るのは大変なんだなと思って、そんな話をしている中で、アパート、住まい探す時って1日ぐらい休めるんですけど、駐車場探すために1日休まないよねなんて言われて、言う通りだなと思つた時に、ちょっとこの仕組みを見つけて、やろうと思つたんですね。夜中の12時に契約される方、結構います。この仕組みにしてから、要は24時間ウェブで対応ができるので、ほとんどのところが90パーセントオートマッチックです。我々が開催するところはどこかっていうと、入居審査のところですよ。この人の車が本当にこの車なのかどうか、この車検証の通りなのか、この駐車場に入る車なのかっていうのは、うちのスタッフがいます。

そこでボタンを押します。そうすると、保証会社の審査とか色々入っていくのですけども、そういうことが行われて、夜中のうちにも契約ができるという。え、これ何かって言うと、オーナーさんが、ヤ安田さん、駐車場の管理やってよって言われて、我々やるわけですね。

だけど、我々は例えば7時だったら、7時に閉めて、翌朝9時までシャット開けないわけです。水曜日は閉めちゃうわけですよ。お正月も閉めちゃうわけですね。オーナーさんだったら、もしかしたら自分の物件だから夜の9時でも対応するし、お正月でもお客さんいたら契約するかもしれないのに、我々が間に入ることによって機会損失を起こしちゃいけないんじゃないかっていうのがちょっと私の考えの中にあって、まして駐車場は、部屋のご案内が必要ないのですよ。見ていただいた通りなので、ここにある設備はこうですか、カーテン開けて日当たりいいですねなんてことはする必要はないので、わざわざ改善する必要のないところに我々入っているの、そこをこう邪魔してはいけないという思いがあって。この仕組みをやってみたら、非常に、本当に夜の時間に空きの確認を何人の方がされて、申し込みを何人の方がされて、明け方の用紙に何人の方が契約してというのが手に取るようにわかつた時に、この仕組み入れてよかつたなと思つたのですよ。この仕組み、結構近隣の業者さん入れ始めました。

でも、我々絶対に負けないです。なぜかって言うと、これをやっていただいた上で、空きのマップを作って、空いてる駐車場の周りは徹底的にご近所の方にチラシをまいて、これのQRコードをまいて契約できる。要は空の検索をできるようにしています。駐車場って意外と、例えばですけど、ご自宅の通りの向かいの細い路地入ってまどん付きになって、突き当たりになっていたりとか、ぐるっと回ってくるだけだったりすると、普段通らない道、その奥に駐車場あつたりするんですね。そこって一生懸命不動産屋さんってアホみたいにつつたら怒られちゃいますけど、現場に空きありますって貼って、空車あり駐車場契約書募集上り立てるのですけど、目の前通るのは両隣の2件だけなのですよ。そんなところに旗を立てても、絶対お客さん来ないのですよ。何をするかって言うと、その不動産屋さん、ただ電話をかかってくるのを待つのです。その状態で、気の利いたところは、インターネットに載せたりはしますけども、それで終わりです。

我々はネットで契約できるプラットフォームを作っていた上で、近隣何百世帯って、そこが埋まるまで一生懸命こうチラシを撒いていくってことをやります。全部の場所ってわけいけないので、ここちょっと長く空いてるよねとか、いっぱい空いてるよねっていうところから重点的にやるのですけど、これをやると駐車場が決まってきます。要は、自分のところ、通勤道路にある500メートル先のところをいつも通っていて、相手から借りたんだけど、向かいの路地入ったら50メートルのところには実は駐車場空いていたのだということが結構あるっていうことがわかつたんですね。これって、あの、誰も得してない取引だと思つていて、であれば、我々ちょっとそれを、ちょっと大変なのですけども、チラシまくってね、結構投函する作業が大変なのですけども、そういったところが、そのデジタルの部分とアナログの部分の兼ね揃えてこうやっていけるのは、なかなかできることじゃないのかなと思って我々はやらせていただいています。今後もちょうとこういう形で色々、社会貢献にもなったり、ユーザーさんとかオーナーさんのためになることをちょっと探していこうってことでやらせていただいています。

先程ペットボトルキャップの話あつたのですけど、山崎会長、うち頑張っていてもう少しで1万個、これワクチン、10人分ぐらいはできると思いますので、ぜひここで、贈呈式やって、写真をいただければ、山崎会長の写真を、ここに載せさせていただきたいと思つています。また何か、そういう社会的な取り組みでも結構ですし、不動産を通した形でもお役に立てることがあれば、お声がけいただければ、またちょっとお話をさせていただいて、ご協力させていただければと思つています。すいません、お時間押してしまいました。つかない話で申し訳ありませんでした。ありがとうございます。

ふささら祭り

黄色いハンカチ運動・ポリオ根絶募金活動

10月22日(日) 綾瀬川公園にて



参加者
 山崎会長 会田幹事 飯山会員
 大塚会員 加藤会員 木村会員
 佐々木会員 鈴木会員 田中会員
 二階堂会員 富永会員 黒川会員
 長谷部会員 坂田会員
 魏 莎莎さん フィリピンの通訳さん

草加松原ロータリークラブ杯卓球大会

10月29日(日) 市民体育館にて



10月24日 ニコニコBOX			
金額	14,000円	累計	354,000円
10月24日 出席報告			
会員総数	34	出席	17
出席免除	3	MU	10
出席適用	31	出席率	87.10

今後のプログラム

11/7 地区大会に振替 レイボックホール
 11/14 卓話 誕生祝・結婚祝 レセプション
 11/21 卓話 黒川和彦会員 レセプション

山崎 秀美会長 10月22日はふささら祭りでの黄色いハンカチ運動、会員の皆様ご協力ありがとうございました。大盛況で200枚配布出来ました。

会田小弥太幹事 安田会員卓話宜しくお願いします。楽しみです。

牛山 信康会員 やっぱりと言うか、文化会館駐車場に行ったら、いつもと雰囲気が違うのであわてて今様本陣に来ました。今夜は安田さん、ガンバッテ！

田中 和郎会員 朝夕は秋らしくなりましたが、昼は半袖で過ごせます。この陽気がしばらく続きそうです。うれしい。安田会員の卓話楽しみです。

富永 悟会員 安田さんの卓話楽しみに来ました。でも文化会館に行ってしまう遅刻しました。すみません

長谷部健一会員 ふささら祭りはお疲れ様でした。本日は安田会員の卓話を楽しみに来ました。

安田 洋介会員 本日は皆さんの前でお話ししなければならないのでとても緊張しております。宜しくお願い致します。

坂田 一人会員 安田会員本日は楽しみにしております。

黒川 和彦会員 安田さんの卓話楽しみにしていました。本日は宜しくお願い致します。

竹村 美保会員 本日の卓話楽しみにしております。宜しくお願い致します。

渡辺 直之会員 安田会委員の卓話を楽しみにして参りました。よろしく願いいたします。