

媚びるな
有言実行

向勝負、ストレートで
勝負するタイプと見た。
取材中も「禁句」を連
発した。

スズキと0.3秒の真剣勝負
仕事に通じる無我の境地

規制解除の江東区が面白い

い。しかし、商売とはこの言葉と、鈴木氏がです。要するに、棚か事（こと）は銀行に対する営業困っている人の問題を語った「人の不幸を商（か）ら牡丹餅（ぼたんもち）。楽しく稼（かせ）ぐ銀行にどれだけファン解決することで成り立売にする」とは同義語（どうぎご）ということですよ」
つ。ある業界人は「不（ふ）だ。こんな冗談（じょうだん）を飛ばす動産（どうさん）はソリューション 茶目（ちゃめ）つ気（き）もある。「座（ざ）かと思（おも）えば、真顔（まへん）でビジネスだ」と語（か）った。右（みぎ）の銘（めい）？ タナボタ ういう。「われわれの仕（し）です」

最近の不動産マーケットについて、鈴木氏が引き金になりました。金融が締められこう。持ちこたえられるうなるのは分かっていのが20億、30億円以上しました。10億円前後のところ。それでもファンドはこれから立ばらくは様子見でしょう。買っていた部分もありますから。汐留や豊洲エリアなどは物件がだぶついている。面白いのは江東区。マンション

「サブプライム問題」

鈴木氏の趣味は「釣りの上流のマリーナに係りバカ」というのだ。釣り船にン百留しているというから、以前は川や湖など万円を投資して、荒川 こういう人のことを釣でしたが、2年半前に

した言葉である。

人間は動物の一種、動く生き物である。しかし身体だけではなく、心の状態までもが動き回ってしまうから困ることになる。その「動

められない！」というねじれ現象。心で固く決めただけに、止められない言い訳をさがす自分の気持ちに腹が立つ。誰もが少なからず経験することである。

そんな私たちは手に動を翻し、やらないこ

君臨したにも関わらず欲に目がくらみ夕立の如く流れ去っていく人が何と多いことか。また最初はやる気満々の意思表示をしながら、年月が経つと自らの言

去る者に幸運を！

が旺盛の時は良い環境と判断しても、やる気が衰退すると悪い環境だと判断してしまうのが気持ちの動き。

その環境は、善悪などないひとつのモノであるにも関わらず、である。

来る者拒まず
去る者追わず！

会社を経営していると、人の心が移り変わることはごく当たり前に経験することである。ある時、そんな生々しい現状を消化できなくて母に相談した。その時の話で今も覚えていた言葉が「去る者追わず」である。

「死生 命あり、富貴

天に在り（人間の生も死も、はたまた貧富、「氣持ち」という。決意する不動の心とは別に、貴賤も、すべて天命であつて、個人がどうすることも出来ないものである）（論語）とは、悪い兄をもった司馬牛の嘆きに対して子夏が悟「分かっちゃいるけど止めても、経済界の頂点に

とを正当化する輩（やから）が後を絶たない。流行とは、「一時」的に広く世間に受け入れられることである。その「一時」に沿つて動き回るのが私たちの氣持ちである。やる気が

できないと分かりながらも、お金に囚われ、車に囚われ、地位に囚われ、名譽に囚われ、家族に囚われ、メンツに囚われる。

世の中を見渡してみても、経済界の頂点に

そして、来る者に希望を

このように私たちが生きるということは、あらゆる物事に囚われ追いかけて回すことだといつても過言ではない。

しかしどのような人も心は悪くない。ただ動き回る気持ちに振り回されているだけである。「罪を憎んで人を憎まず」ではないが、「振

判断力



釣りの達人に聞くと、
釣りは魚との駆け引き
が面白いのだという。
鈴木氏が好んで釣る鱸
（スズキ）は、時速10
0キロ以上といわれる。
釣る瞬間はコンマ3秒
ぐらいが勝負だという。

つて売り上げが左右さ
れるはずだし、就職し
てからは激動する不動
産・金融マーケットの
中心部にいた。

そしてまた、そんな
環境で仕事をしている
からこそ、無我の境地

最前線

だ。無我の境地に立たないと釣れないという。考えてみれば、鈴木氏は生まれたときからずっと今日までビジネスの最前線に身を置いてきた。実家の食品卸業は、景気や気候によって売り上げが左右されるはずだし、就職してからは激動する不動産・金融マーケットの中心部にいた。

そしてまた、そんな環境で仕事をしているからこそ、無我の境地

こんな元気印仕事マンいかがですか？

不動産流通業界編 監修 久米 信廣

いま、不動産流通業界に 求められている人材は？ 会社はどう考え、何を欲しているか？

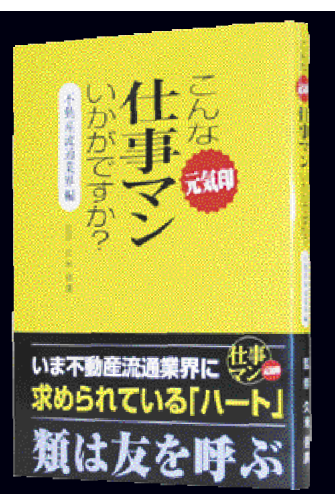
第1章：元気印仕事マン
25人の仕事マン登場

第2章：「人」を求める不動産流通業界
みずほ総合研究所が業界動向をふまえて分析

第3章：会社が考えていること
仕事マンが所属する業界大手・中堅18社は何を考え、誰を求めているか

A5版、オールカラー192頁／1200円（税抜）

お問い合わせ：発行所：第三企画株式会社（質問用）TEL：03-3346-3363 FAX：03-3346-3360 発売：創英社／三省堂書店（注文用）TEL：03-3291-2295 FAX：03-3292-7687



「まちづくり交付金」制度活用へ

山田ルネサンスゾーンを策定

駅前再生検討委も活発な動き

データは暗いものばかりだが、街の再生・活性化の取り組みがいま真剣に行われている。国の「まちづくり交付金」制度を活用した街の再生・活性化もその一つだ。

「まちづくり交付金」制度とは、平成16年度に国が導入した制度で、都市再生特別措置法に基づき、市町村が策定した都市再生整備計画に記載された事業に対し交付金を交付するものだ。

市はこの制度に基づき平成18年、約300ヘクタールもの「山田ルネサンスゾーン」を、一昨年に設けられた。

策定。同22年度まで43億円(うち国の補助金17億円)を投じ、伊勢市駅南側広場や観光交流機能の整備を始め、①たぐい稀な歴史と伝統に培われた伊勢のまちの再生・活性化もその一つだ。

P.O.活動など市民活動の支援を行う。この事業と連動する「伊勢市駅前再生検討委員会」が、暮らしの支援、NPO活動など市民活動の支援を行う。この事業の集会所の施設が欲しい④おもてなしとか癒しの空間が欲しい⑤

商店街の“元気印”

山田喜孝氏

前述した宇治山田駅前の明倫商店街も、元気が取り戻しつつある。



元気を取り戻しつつある駅前商店街”めいりん村”

「都市計画の方向性を示す年」

森下隆生市長は1月4日、仕事始めの年頭所感で「今年は駅前整備計画、都市計画の方向性を明確にする年」として位置づけ、財政力の見直し・強化、市民力の結集、職員力の活性化の3つを掲げた。



仕事始めて職員に熱っぽく語る森下隆生・伊勢市長

「式年遷宮を間近に控え、伊勢は追い風を頂いている。市民の大きな期待に応えよう」と職員に呼びかけ

商業を活性化すれば 中心市街地は再浮上

かつては、100軒あった地権者1人ひとりの説得に当たった。私は、病気が一度もしたことがないが、あの時は、歯が十数本抜けた。

井村英夫氏

銀座新道商店街の理事長を務める井村英夫氏(48)洋装店サカエ(48)も、商店街の活性化に真剣に取り組んでいる。銀座新道の書は揃っているが、最寄店をなくさないよう1品(生鮮食品など)が

恵まれた観光資源

弱い。それで週3回、活動を行ったのも、井村氏らが中心になった。「私は3代目、25年前にあとを継ぎました。現在は模索の段階ですが、地域に愛される街にしたい。伊勢は、志摩エリアも含めると40万人の商圏がある。こ



山田喜孝氏



井村英夫氏

いま生きる”ドブ板”営業

“マンション不況”跳ね返す3物件

篠崎駅圏

明和地所・扶桑レクセル・康和地所



「クリオ篠崎」明和地所の完成予想図

「足元を掘れ、そこに泉がある」一ゲーテの言葉だが、弊紙の代表・久米信廣は今年のスローガンとしてこの言葉を掲げた。自らの進むべき道をしっかりと歩めば、思わぬ収穫があるものだという意味だ。マンション事業も同じだ。マスコミは「マンション不況」地価下落の大会唱だが、みんなマクロデータに基づくものだ。マンション販売の王道を貫けば売れるということに確信を持って欲しい。王道とは、お客様の立場でものを考えることだ。圧倒的多数のお客様は現在の住まいに満足していないことに依拠すべきということだ。

そうした営業活動で成果をあげているマン

シオンを3つ紹介しよう。明和地所「クリオ篠崎」、扶桑レクセル「レクセルプラザ篠崎」、康和地所「リリーベル篠崎」だ。ご存知の通り全て大京グループ、OB会社の物件で、同じ都営新宿線篠崎駅圏の物件だ。クリオ篠崎は、駅から徒歩10分の全40戸で、坪単価は198万円。昨年11月から分譲が始まっており、現在、残り4戸。竣工は今年3月。レクセルプラザは、駅から徒歩3分、坪単価は160~180万円。旧価格の相場なら、坪160~180万円を記録した17日の夕方だった。しかし、丁寧な対応と、お客様のふところを飛び込んで、冒頭の「足元を掘れ、

取材メモ

記者が現地を訪ねたのは、今年一番の寒さ。残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

寒さが吹っ飛んだ。改めて、現場主義の大切さも教わった。

「残りわずかになったマンションの売り方が、一着難しい。そうだが、3社の営業担当者には、冒頭の「足元を掘れ、

「私は、マスコミが騒ぐほど厳しいとは思っていない。1日、くまなく歩けば最低でも1人は興味を持たれる方と出会えます。お客さんはたくさんいらつしやる。今は営業活動は同じ。あと2戸です。そんなに行っていないから、大丈夫。口コミが、多いときにはモデルームはごった返す」と自信を見せた。

地方の再生は喫緊の課題

冬柴鉄三国土交通大臣は今年の年頭所感で、真っ先に「地方の再生が国政の喫緊の課題」とし、「地方と都会がともに支え合う『共生』の考え方に立ち、地方が自ら考え、実行できる仕組みを考えていくことが大切」と述べた。不動産協会・岩沙弘道理事長（三井不動産社長）も新年の賀詞交歓会で5つの業界課題の最初に「都市再生の継続と地方の再生」を掲げた。都市と地方の格差の解消、地方の再生・活性化は今年最大の政策課題だ。疲弊する地方都市の1例として、記者のふるさとでもある三重県伊勢市を取り

観光都市・伊勢市のケース



バブル崩壊で頓挫した再開発

さびれる一方の駅前商店街

伊勢市の近鉄宇治山田駅前「明倫商店街」化施設「伊勢市観光文化会館」がある。戦前からあるアーケード付きの商店街で、市民の生活を支えてきた。昭和の最盛期には54軒が出店していた。隣には市唯一のコンサートができる文

店、ホテルなどを備えた地上14階建ての複合ビルを建設するというものだ。平成3年に再開発の都市計画決定がなされ、同4年には再開発組合も設立された。ところが、バブル崩壊で近鉄が出店を取りやめたことで計画は頓挫。同13年、全国で初めてのという都市計画そのものが廃止された。この再開発中止をきっかけに明倫商店街の閉店が相次ぐ。最悪期に、この書店すら約1000人の

大型スーパー・百貨店も撤退

もう一つ、市内にはJRと近鉄が相互乗り入

れている伊勢市駅近くには市内最大級の商店街「銀座新道商店街」がある。総延長約600メートルにもものぼるアーケード街だ。店舗数は約140。しかし、ここもバブル崩壊後、閉店が増え、百貨店は同13年にそれ

1軒もないシティホテル

信じ難いことに、観光都市を謳う伊勢市にはホテルがない。ビジネスホテルや老舗旅館はあるが、いわゆるシティホテルは1軒もない。信じ難いことはまだある。書店が姿を消したのだ。かつて市内のいたるところに書店があったが、いまは徒歩圏に1軒もない。唯一、銀座新道商店街に残っている書店は、高校生入試の受験参考書のみを販売しているに過ぎない。この書店すら約1000人の

観光客も伊勢市を素通り

伊勢市の宇治山田駅は年間700万人もの参拝客が訪れる伊勢神宮内宮・外宮の玄関口だ。伊勢市駅は外宮見など除くで、隣の伊勢市を素通りして鳥羽市の約211万人羽・志摩方面へ向うという図式だ。



宇治山田駅前の明倫商店街



三重県伊勢市の近鉄宇治山田駅前



JR・近鉄伊勢市駅前（正面の建物が旧三交百貨店）

市の平成17年の人口は約13万人。同7年の約14万人と比べ微減。人口ピラミッドは昭和50年代の富士山型から現在のわが国の典型的な形である壺型になっている。65歳以上の高齢者人口比率も年々高まり、18年度では23・3%になっている。三重県と全国平均の約20%と比べても高い。

小売業の販売額は8年間で3割減少

平成14年度の旧伊勢市の小売業店舗数、売り場面積は平成6年度と比べ20%近く減少しており、年間販売額は30%以上落ち込んでいる。

市の財政も、平成17年度で見ると、一般会計の歳入約465億円のうち市税の占める割合は約32%でしかない。公債費比率は12・

公示地価は5年間で5割下落

地価下落の歯止めはかかっていない。平成19年度の地価公示によると、伊勢市駅に近い商業地では坪約40万円、5年前と比べ半値になっている。宇治山田駅に近い商業地でも5年間で4割以上の下落となっている。最近の取引事例でも、地価の公示より3割ぐらい低い値段で取引されている。