Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙
2009年(平成21年)
4月16日
通算第293号
発行／第三企画株式会社
発行責任者／久米信廣　編集者／牧田司
http://www.dai3.co.jp/rbayakyu/

# 仕事もスポーツもお酒も…会社の人気者

## 東京建物(株) お客様サービスセンター 課長代理 田所照代さん

仕事ができてスポーツ万能、お酒の付き合いも人並み以上にできる――東京建物(株)お客様サービスセンター課長代理・田所照代さんが社内の人気ものになるのも当然だ。田所さんは社内の「箱入り娘」のような存在だ。しかし「お飾り」ではない。「かわいい子には旅をさせよ」と、会社は辛い経験も積まそうとお客様サービスセンターに異動させた。田所さんを一段も二段もステップアップさせる狙いのようだ。

### 東灘区の下宿先で被災

1995年(平成7年)1月17日午前5時46分。当時、神戸大学工学部建設学科1年生の田所照代さんは、このときの出来事を克明に覚えている。

その前日、成人式に参加するため戻っていた東京から下宿先の神戸市東灘区にある3階建てワンルームマンションの1階に戻ったばかりだった。

普通なら実家でもっとゆっくりするのだが、当日はどうしても提出しなければならないレポートがあったから。

「爆睡していた」とき、激震に目を覚ましたが、あまりの揺れに起き上がることすらできなかった。電気を点けようと思ったが、明かりは灯らなかった。壁際のベッドは部屋の真ん中まで飛び出していた。全身を映す鏡はベッドのヘッドボードに倒れ掛かっていた。玄関ドアは開いた。「退路はある」と判断した。ベランダに飛び出したら、周囲から「避難しろ」の声がした。

とりあえずパジャマにコートをはおり、財布だけもって外に出た。2階建ての家が平屋になり、地面に水が吹き出ていた。ずぶぬれになった「避難所」までの惨状は「例えが適切ではないかもしれませんが、まるでゴジラの映画シーンのようでした」

履いている靴が泡を吹いた。後でわかったのだが、玄関の脇に置いていた洗濯石鹸が靴の中に入っていたのに気が付かなかったのだ。

午前10時過ぎ、ワンルームマンションに戻った。大家さんは「しっかりできているのだから」といった。(ワンルームで壁と柱が多かったから倒れなかったのかもしれません＝田所さん)

何とか実家と連絡が取ることができた。安心させるため、軽い調子で「生きてるよ」といった。母親が電話の先で泣き崩れるのが分かった。「いつもはゆっくりするのに…。引き止めておけばよかった。お父さんは出勤したが、数分おきに電話をしてくる!…」

「神戸はえらいことになっているのは何となく分かったのですが、情報が何も入らないから、数日間はどれほどの被害が出ているのか全然分かりませんでした」

**壁際のベッドは部屋の真ん中に**
**道路は冠水、靴から泡が吹いた**

## 大震災の経験がブランド構築に生きる

この日起きたM7・3の阪神・淡路大地震は、死者6433人、住宅の全半壊約25万棟、火災の罹災世帯約9万世帯、被害総額約10兆円の被害をもたらした。東灘区はもっとも被害が大きかった区の一つだ。

「今でも、地震が起きると身体が固まってしまうこともあります。地震に対する恐怖感はいまだにありますが、日常生活で困ることはありません」

大震災の経験が、やがて「洗練と安心」の東京建物プリリアブランド構築に貢献することは、もちろん夢にも思わなかった。

2面に続く

# 物件ごとに防災マンション企画

## 神戸大で建築を学ぶ

神戸大への進学の理由は単純だ。「たいした理由などありません。海がほうけて・・・浪しました。次は絶対受かろうとしたのですが、東大、京大は無理だし、何とか神戸大に入ったという感じです。両親とも西日本出身でしたので、関西もいいかなと。建築を選んだのも、みなとみらいなどをテレビで見て都市開発って凄いなとかっこいいと思っていたからです」

それでも単位は3年間で4年分の単位を「ソツなく」すべて取ったと、しっかり勉強もしたのだろう。卒論はウォーターフロントをテーマにしたが、ゼミの先生に「今、神戸で震災をテーマにしないでどうするんだ」と言われまして」震災復興都市計画を選んだ。

工学部のキャンパスは六甲の山の上にあり、「夜景は悲しくなるくらいきれい」だそうだ。

東京建物へは平成10年4月に入社する。「最初は東京建物って知らなくて、創立100周年のテレビCMを見たことがあったからいで『この会社もいいかな』と考えたのが入社の動機です」

最初に配属されたのは開発第2部。マンションの用地取得や事業推進を担当する部署だ。続いて、開発企画部で商品企画を担当。当時、同社は現在のマンションブランド「プリアー」を立ち上げる頃で、社内は活気づいていた。

「洗練と安心」をテーマに、ブランド名を変え、間取りからデザインや品質管理、販売体制、建物管理まで一新しようとしている頃でした。

「安心」の商品企画として、「防犯」と共に「防災」も大きなテーマとなっていた。大震災の経験から、そこで大活躍したのが田所さんだった。プリアーの各住戸に備える、被災時の必需品が入った「防災缶」や「地震防災マニュアル」などの企画者だ。

「引越し屋さんが家具が倒れないグッズを販売していたり、三宮の量販店が防災セットを販売したりしていることなどがヒントになりました。実際に経験しているわけですから、被災時に何が必要でないかはリアルに感じることができましたし、特に地震防災マニュアルは地域特性を考慮して個別物件に揃えました」

「洗練と安心」のプリアーは大ヒットした。

## 賃貸の仕入れ－企画－開発まで担当

その後、田所さんは平成17年、賃貸住宅の用地仕入れから企画、開発、管理運営まで担当するR事業部に異動する。

「防災マンション担当とよくいわれますが、賃貸住宅部門でも結構仕事をしたという充実感があります」という通り、同社はここ数年、賃貸住宅を飛躍的に伸ばしている。

現在、同社は都心部を中心に42棟約2700戸の賃貸住宅を保有しているがそのうちの33棟約2000戸は田所さんが在籍している間に竣工したものだ。

## 顧客評価NO.1への近道

### 異動

田所さんは、今年1月から現在のお客様サービスセンターに異動になった。マンション、戸建て住宅の入居者からのクレーム、不具合を聞き、場合によっては個別に訪問して対応する部署だ。

「これまでの仕事と180度違うわけです。製造業からサービス業に移るようなものです。毎日、朝からかかってくる電話にどきどきしながら『私にできるかしら』と不安に思いました」

しかし、数カ月たったいま、田所さんはいまの部署の大切さをしっかり認識している。

「マンションを購入されるお客さまの気持ちも少しずつですが分かるようになりました。クレームに一つ一つしっかりと対応すること、クレームを増やさないことが大事だと思っています。また、クレームをこっちと商品企画にも反映させていく社内の連携に努力が必要です」

田所さんはこうも言った。「異動してから最近友だちに『表情が柔らかくなったね』と言われます。当者も『広報に欲しい』と語った。

田所さんもまんざらでもなさそうで、温浴施設事業も興味あるし、不動産の周辺事業も経験すべきだと思っています。広報もいいかなと語った。いつか広報担当者として差配する日がくるかもしれない。

### 友だちに『表情が柔らかくなったね』と言われます

---

## 生への意欲

38

久米 信廣の 新・そ

花壇にわれ先にと咲く花があれば、通りすがりの道端にも力強く咲く花がある。それぞれが、それぞれの色を輝かせながら、我こそはと咲いている。どれを見ても鮮やかな色である。人知では計り知れない、考えれば考えるほど不思議で仕方ないほどの色を見せてくれる。安らぎと勇気を与えてくれるありがたい存在である。

そんな花たちにも好きが好きな花があれば、嫌いがある。寒いところが好きな花があれば、暖かいところが好きな花もある。そうかと思えば朝方が違ってきているのである。動物の世界においても然りである。肉食動物がいると思えば、草食動物がいる。人間におい

## 失敗しても失敗してもかまわず前進

人間界における意欲とは、「物事を積極的にしようとする気持ち」である。

人間は、(一)なるべく辛いのでなければ食べやすいものを好きもいる。(二)そのうちの物に非ずと言うほどの辛いものを好きもいる。

そもそも私たち人間には、(三)すればよかったと考える人、(四)すると考える人、(五)良かったと考える人、そして(六)失敗しても、かまわず前進する人、の六種類の人間がいる。

私たち人間には、四種類の人間がいるとは言えないが、「運命」と捉えるきたいからである。

## 宿命と捉えず 運命を切り拓く

人間は、「宿命」と捉える人も、「運命」と捉える人もいれば、「運命」と捉えるきたいからである。

人間は、「宿命」と捉える人も、「運命」と捉える人もいる。それに対して私たち人間の意欲後天的なものである。日々の生活により身につけてきたものが、意欲と形を変え、その人となりを形成している。

生きていくための意欲は、生まれたときから備わっている。それに対して私たち人間の意欲後天的なものである。日々の生活により身につけてきたものが、意欲と形を変え、その人となりを形成している。

それに引き換え後者は、今までは今まで、これからはこれからといった「命を運ぶ」創造的な日々を生きることとなる。

私たち第三企画は、今がどうあれ、「回しかない人生」を楽しく生きるために、社業を通して「失敗しても失敗しても、かまわず前進」の意気込みを沸き立たせている。

どれほど過い詰められても諦めることなく、過去に流れることなく、今まで以上の新たな意欲が湧き出て来て気で自分と闘う、そういう日々を過ごしている。このようなマドル・スルーの姿勢が第三企画の生き様である。

## ホノルルマラソンにも挑戦

### スポーツ万能

田所さんは、広島県三原市生まれ、お父さんの勤務の関係で広島、山口、千葉、東京へと移り住む。小学5年から高校まで西5時間40分の記録を残獲得に住んだ。活発な女の子で、ずっと水泳部に属していた。1日1万メートル泳いだそうだ。

社会人になっても泳いが湧き出て来て気で自分と闘う、そういう日々を過ごしている。このようなマドル・スルーの姿勢が第三企画の生き様である。

田所さんは、広島県三原市生まれ、お父さんの勤務の関係で広島、山口、千葉、東京へと移り住む。小学5年から高校まで西5時間40分の記録を残獲得に住んだ。活発な女の子で、ずっと水泳部に属していた。1日1万メートル泳いだそうだ。

社会人になっても泳いでおり、昨年は湘南の海を2・5キロ泳ぐレースにも出場している。

スポーツ好きはそれだけではない。30歳を記念してホノルルマラソンに挑戦。フルマラソンでも挑戦。週に1日は「ヨガの教室にも通っている。

酒も飲む。「ワインと日本酒が大好きだ。

◇　◆　◇

同社の広報担当者が真顔で、わが社のエース中のエースと、田所さんを紹介した。どこの部署も田所さんを欲しがっているのだそうだ。広報担当者も「広報に欲しい」と語った。

田所さんもまんざらでもなさそうで、温浴施設事業も興味あるし、不動産の周辺事業も経験すべきだと思っています。広報もいいかなと語った。いつか広報担当者として差配する日がくるかもしれない。

# 川崎市のランドマーク2物件が竣工

## 三井不動産レジデンシャル「パークシティ武蔵小杉」

「パークシティ武蔵小杉」

### 最高層

三井不動産は4月14日、武蔵小杉駅前の2棟から構成される「パークシティ武蔵小杉」（全1437戸）の1棟である「パークシティ武蔵小杉ミッドスカイタワー」の竣工見学会を開いた。

物件は、東急東横線武蔵小杉駅から徒歩2分、川崎市新丸子東3丁目に位置するわが国最高層階の59階建で全794戸の規模。一昨年の春に分譲開始され、現在、残りは高額住戸の5戸のみ。

隣接するもう1棟の47階建て「パークシティ武蔵小杉ステーションフォレストタワー」（643戸、坪単価238万円）は3年前に分譲され、昨年10月に竣工。全戸が売となっている。

売主は、三井不動産レジデンシャル、三井都市開発、新日石不動産。設計・施工は竹中工務店。

ファサードデザインは三井純アンドアソシエーツ建築設計事務所。

物件が分譲された当時は、マンション単価が急上昇しており、このマンションも最上階住戸は坪単価300万円くらいとなり話題となった。その後、サブプライム問題が浮上、最悪の市況となった。それでも竣工段階で残り5戸というのは極め て好調な売れ行きだった。

坪単価は258万円。川崎市中原市民会館などが併設されている。

## モリモト「クレッセント川崎タワー」

「クレッセント川崎タワー」

### デザイン秀

「ラゾーナ川崎」の開業で川崎駅東口の街は一変しているが、この街のランドマークにふさわしいマンション、モリモトの「クレッセント川崎タワー」が完成した。

物件は、JR京浜東北線・東海道線・南武線川崎駅から徒歩5分、川崎市幸区中幸町に位置する38階建で全365戸の規模。

坪単価は260万円。設計・施工は三井住友建設、デザイン監修は日建設計。

分譲開始は「クレッセント武蔵小杉」とほぼ同じ頃で、坪単価も同じくらいだった。業界では「高い」という声もあがったが、1年間ぐらいで完売になった。

「ラゾーナ川崎」に隣接する立地条件に恵まれ、その立地の優位性を最大限に引き出すプランが優れていたからだ。印象的なガラスファサードと、著名な設計会社、デザイナーが共演してデザイン性も高めた。

ところが、完成を間近に控えリーマン・ショックに見舞われた。同社はじめ、みなとみらい店の1152%、横浜店の1

## 「開国博Y150」を追い風に

社員総会

### 横浜リハウス

小野正文社長

不動産市況は厳しい状況が続いているが、横浜リハウスの社員総会では来「開国博Y150」開幕を間近に控えた4月6日、横浜リハウス（小野正文社長）の社員総会では来賓を含め百数十人が出席「不況風を一掃しよう」と盛り上がった。

挨拶に立った小野社長は、「前年度は厳しい市況だったが、まずまずの数字を残せた。賃貸部門は61ヵ月連続して目標を達成した。3月に限れば、緑園都市店の193%をはじめ、みなとみらい店の20%、全体で108%の目標を達成した」と額に来賓として挨拶した三井不動産販売・竹井英久副社長は「リハウスブランドにふさわしい量と質を追求しよう。一人ひとりがレベルの高いサービスを行いしっかりと数字を残そう」と呼びかけた。

## 東京建物「いぬのきもちコテージ」

ドッグラン

## 人も犬も「非日常」を楽しむ

東京建物は4月17日、福島県・羽鳥湖高原の大規模複合リゾート羽鳥湖高原レジャーランド「森」で美味と泊まれる理想のリゾートをつくる―をコンセプトにしたいぬのきもちコテージをオープンした。

「いぬのきもちコテージ」は、レイクレジャーランドが、独立した客室11棟で構成、各コテージの専用庭はプライベートドッグランになっており、バーベキューなどを楽しむことができる。

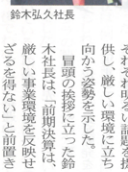
犬が滑りにくい床、傷を付ける心配のない腰壁、世界一流のホテルで採用されている専用のベッド、飛び出し防止ゲート、昇降式のダイニングテーブルなどが標準装備されているほか、お茶請け、バスタオルなどの愛犬用グッズも用意。人は もちろん、犬の「非日常」を演出している。

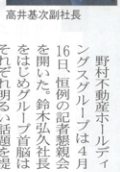
付帯設備としては、広さ4000平方メートルの特大ドッグラン、日本初のノーリードドッグウオーク、ワンちゃんスパなどがある。

宿泊料金は1泊2名利用で1人当たり2万円（2食付、税・サ含、入湯税別、小型・中型犬の場合2頭分の宿泊料金を含む。3頭目からは1頭に付きプラス2100円）から。

## 野村不動産HDの〝元気印〟

## 半年で好立地2千戸分を仕入れ


鈴木弘久社長


高井基次副社長

野村不動産ホールディングスグループは4月16日、恒例の記者懇談会を開いた。鈴木弘久社長をはじめグループ首脳は それぞれ明るい話題を提供しながら、厳しい環境に立ち向かう姿勢を示した。

冒頭の挨拶に立った鈴木社長は、「前期決算は、厳しい事業環境を反映しざるを得ない」と前置きしながら、「マンションの完成在庫は1年前の2775戸より10戸減らした。前期比で完成在庫を減らすところはほかにない。企画力、販売力が生きた。これまで二一ズをつかんだ物件は売れている」と述べた。

マンション販売と用地仕入れについては、「近く東陽町、海浜幕張など500戸近くのモデルルームをオープンする。用地取得もスケジュール通り進んでおり、昨年の10月からこの半年間で、東雲（550戸）を始め赤羽夕イエー跡地、中野の本社、錦糸町、検見川浜など約2000戸分を仕入れた」と語った。

また、東芝不動産の子会社化は、「当社のビル事業の強化につながる」と期待を寄せた。

続いて挨拶した高井基次・野村不動産副社長は、「時代の流れに流されず今年もコンスタントにお客さまのニーズをつかみ、販売に同じペースで展開している。強気の発言、元気の発言が現実となるよう、有言実行。の仕入れについては、近く姿勢を貫く」と語った。

2009年(平成21年) 4月16日 通算第293号
Reform By Action
RBRタイムズ
不動産業界情報紙

今号の箴言

何がなくでも
強い頭　強い心　強い身体

魚名

# 坪単価210万円 優先で200戸販売済み

## 今年前半の人気No.1マンションほぼ確定

やや気が早いかもしれないが、今年前半（1～6月）の首都圏人気ナンバー1のマンションを紹介しよう。コスモスイニシアと新日鉄都市開発が近く共同で分譲開始する「ザ・晴海レジデンス」だ。モデルルームオープンは今年2月。完全事前予約制で、これまでの約2カ月間で来場者は約900件にのぼり、優先分譲として200戸近くが販売済みだ。

### コスモスイニシア 新日鉄都市開発「ザ・晴海レジデンス」

全438戸

物件は、都営大江戸線勝どき駅から徒歩10分、中央区晴海5丁目に位置する20階建て全438戸の規模。専有面積は約57～100平方メートル。最価格帯は4500万円台・5100万円台、坪単価は210万円。建物は今年2月に竣工済み。施工は長谷工コーポレーション。

大幅な値下げ物件ならともかく、新規物件でモデルルームオープン2カ月で900件の来場者を集め、2割近くを優先販売済みというのだから驚きだ。

人気の第一の要因は、その立地条件だ。現地は、勝どき駅からややある丁目西地区エリアに隣接しており将来性は十分。2016年東京オリンピックメインスタジアム予定地とは目と鼻の先だ。トリトン・スクエアにも徒歩数分だ。

人気を押し上げているもう一つの大きな要因は、価格の安さだ。豊洲、月島、勝どきなどで分譲中、あるいは分譲予定のマンションの坪単価は軒並み300万円近くして

「ザ・晴海レジデンス」（手前の建物に隠れている部分）

いる。

このマンションは駅からやや遠く、周辺には生活施設が乏しいことを考慮しても、坪210万円は極めて割安感がある。

コスモスイニシアが先に早期完売した「金町」の物件とほぼ同じ単価だから、いかにこちらのマンションが安いかが分かる。

このマンションの割安感を際立たせ、人気を押し上げたという意味では、周辺の分譲中マンションは敢闘賞ものだ。平均単価も安いが、それ以上に安いのが北西向き住戸だ。同じフロアで南西向き75平方メートルの住戸と北西向き90平方メートルの住戸の価格差はほとんどない。

単価が安いからといって、設備・仕様が劣るわけではない。共用施設も充実しており、玄関折り上げ天井、ガラスボウル洗面、二重床で遮音等級LL-40、逆梁アウトフレーム、22000ミリハイサッシなどが採用されている。

駐車場は100%平置きで、月額250円から最高でも2万2000円

## こちらは2ヵ月で完売の人気「コスモグラシア人形町」

コスモスイニシアには、もう一つ圧倒的な人気を呼んだ物件がある。コンパクトマンション「コスモグラシア人形町」だ。

東京メトロ日比谷線人形町駅から徒歩3分の10階建て全54戸の規模。専有面積は約40～44平方メートル。坪単価は243万円。最多価格帯は228万円台。建物は今年1月に竣工済み。2月にモデルルームをオープンして以来、毎週40件ぐらいの来場者を集め、4月末までに売り切った。

「コスモグラシア人形町」

開発したのは、事業用・投資用不動産開発を担当するアセットマネジメント事業部が企画したものだ。昨今の厳しい投資環境から分譲に切り替えたものだ。早期完売を目指すための割安価格設定が奏功した。これまで開発した18物件の中で分譲するのは今回が初めて。

洗面などの水周りには床段差があるが、これは床に配管を通す一方で、天井部分に小梁を出さない配慮だ。逆梁アウトフレーム、ワイドスパン、天井までの建具、ドラム式洗濯乾燥機なども装備。一般的な賃貸仕様マンションとはレベルが異なるのも人気につながった。

## 管理部門も土、日は応援部隊に

管理部門のスタッフも土、日曜日には応援に駆り出されている。

同社によると、用地取得は2005年。この価格でも十分利益が出ているという。損切りでないところに価値がある。

◇　◆　◇

現地対応は、完全事前予約制であるのに関わらず、対応するスタッフの数が足りなくて、本社の管理部門のスタッフも土、日曜日には応援に駆り出されている。

同社によると、用地取得は2005年。この価格でも十分利益が出ているという。損切りでないところに価値がある。

だ。駐車場は屋上緑化、壁面緑化も施されている。

## 「買い時感」回復　記者も実感

記者の目

長谷工アーベストの調査によると、マンションのモデルルーム来場者の買い時感が07年1月の水準まで回復していることが分かった。調査は、同社が首都圏で受託販売したマンションの「モデルルーム来場者」と「首都圏居住者（モニター）」を対象にした「顧客マインド調査」で、今年4月時点のものだ。

調査によると、モデルルーム来訪者の37%が、モニターの28%が「買い時」と回答。買い時感は08年7月の12%を底に上昇しているという。理由としては「金利安」「価格安」「税制優遇」だという。

07年1月といえば、価格上昇が著しく、ユーザーもどんどん〝買い上がっていた〟頃だ。今回はデベロッパーがどんどん〝売り下げた〟。結果だけに、複雑な思いだが、記者も販売現場を取材したり各社の話を聞いたりして「ものすごく売れている」と実感している。

先日、大京の超長期住宅先導のモデル事業に採択された「ザ・ライオンズたまプラーザ 美しが丘」の記者発表会の席上、同社業務執行役員・立石恭司氏は「前期上半期の契約戸数は約2,600戸だったが、下半期はグループ全体で1.6～1.7倍の4,000戸に上った。完成在庫も3月末で400戸を切った。『亀戸』は下期だけで400戸を超える契約をあげた。3月末で数十戸しかない。ゴールデンウィークまでで完売できるメドが立った」と語った。

野村不動産ホールディングス・鈴木弘久社長も、先に行われた記者懇親会で「前期のマンション完成在庫は1年前の275戸より10戸減らした。前期比で完成在庫を減らすところは一握りもないだろう。企画力、販売力が生きた」と胸を張った。

フージャースコーポレーションはこの1～3月だけで330戸のマンションを契約した。アンビシャスもこの1年間で500～600戸を販売した。ジョイント・コーポレーションも下半期だけで約900戸を販売し、在庫は約150戸に急減させた。

問題はこれからだ。市場が激変してから着工されたマンションの販売も始まっているが、設備仕様のレベルが低いものも少なくない。「低価格・低レベル、マンションが果たして売れるのか。