Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙
2009年(平成21年)
5月1日・5月16日
合併号
通算第294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/

「不動産仲介は究極の仕事」

会社設立と共に歩んだ20年

中央三井信不動産㈱ 池袋センター所長 佐藤 清行氏(43)

中央三井信託銀行グループの不動産会社「中央三井信不動産」が昭和63年に設立されて20年が経過した。言うまでもなく、中央三井信託銀行と連携しながら不動産の仲介から遺言・相続・住宅ローン・資産運用まで総合的なコンサルティング営業を得意とする会社だ。同社池袋センター所長・佐藤清行氏(43)は入社20年目。会社の歴史とともに歩んできた。その佐藤氏は「不動産に関する対応力には絶対的な自信がある。競合したら絶対に負けない」という。「不動産仲介は究極の仕事。人と人の関係を構築することが大事」と力説する。

平成元年に同社に入社した佐藤氏は、吉祥寺センターを皮切りに町田、本店営業部、新宿などを経て、2年前に所長に就任。仲介20年のベテランだ。その佐藤氏は言う。

「私達の若い頃は、入社後の研修は1カ月ぐらいで、すぐ現場に出されました。今は最低でも研修期間は6カ月です。

この様な面では恵まれているといえますが、一方ではすぐ結果を求められます。私なんか5年間辛抱してもらいましたが、いまはそんなに長い目で人を育てようという余裕のある会社は少なくなっています。

書類の量も昔と比べ3倍に増えています。お客さまがびっくりされるぐらいの量になります。コンプライアンスも以前とは比較にならないほど厳しく求められます。

それでも、効率よくやれば成績が上がる時代です。20歳代の若い営業マンがインターネット営業で売り上げトップになる時代です。今後もネット時代は加速するでしょう。

しかし、私はコアにあるものはアナログ。結局は一対一、人と人の結びつきが勝敗の分かれ目と考えています。

例えば査定書一つとっても、数字自体はみんなどこの会社も一緒です。何で差別化するか、私は熱意だと思います。その熱意がお客さまを感動させる一言になり、他社とは異なった提案につながります。

不動産仲介の仕事は、お客さまのほとんど全ての情報と向き合う究極の仕事だと考えています。不動産仲介業といえるものです。その道をいかに極めるか」

どのような戦略、人材教育が必要なのか。佐藤氏は自らの経験を例にしながらこう語る。

「私たちの会社は、他の大手の物量作戦には勝てません。キーワードは銀行の安心と信用力です。これを大きな武器にしてリテール部門を強化しようということです。

私は、他社と競合したら絶対に勝てるという確信があります。相続、税金などコンサル営業では絶対に負けません」

スタッフについては、次のようにアドバイスする。

「いかに情報を取るかです。私たちの仕事はお客さまとは、ユーザーはもちろん、銀行の担当者もおなじお客さまです。銀行の担当者といかに良好な関係を築くか。

これが一番難しいのですが、しっかりしたライン を敷くことが肝心です。どんなに忙しくてもまめに顔を出すのには勇気がいりますが、これが結局は人と人の関係を築くことにつながります」

2面に続く

「時代は変わっても 変わらぬものは人と人の関係」

"元気印"人と企業

RBAは前向きに生きる大きな流れ

RBA（Real estate Baseball Association）は、今年で21年目を迎えることとなりました。皆様方の真心と叱咤激励を頂き、賜りましたご指導を全力で実践する中、気がつけば20年が経っておりました。周りからのご指導をいただき、それを指針とさせていただいたからこその20年間です。皆様方に衷心よりお礼申し上げます。ありがとうございました。これからも今まで以上に人生を賭けて運営を担当させていただきます。どうぞ宜しくお願いいたします。

久米 信廣の 新・ 39

21年目、さらなるRBA野球道を

そもそもRBAとは、日本名を「日本不動産野球連盟」といい、発足時から「RBA」は、どこまでも人間と現実社会に根を下ろし、情熱をもってこれを改ていこう」と三菱地所、東急不動産、ケンコーポレーションを運動であった。この運動の目的は、行動目標を目的としているので、必ずしも成功という結果を求めているのではない。すなわちRBAは、「良心と道理を旨とし、ただ、実践に徹しゆく運動体である」と定めた。その行動の目指すところは、①業界で働く人々の成長と健康と、その家族の幸せ、②業界の親睦と繁栄と発展、③国際親善への貢献である。21年前に、三井不動産、三菱地所、東急不動産、三菱商事、住友不動産、民共和国駐日本国大使館、駐日モンゴル国大使館など海外の諸機関の協力をも得ながら、お陰さまで着実に発展している。

RBAが発足したのが平成元年、ちょうど東京ドームがオープンしたばかりで不動産業界の高揚期だった。この運動の証しとして「RBA速報」が発刊され、それが現在の「RBAタイムス」に成長したのである。「正しい言葉」、「嘘が蔓延する社会」を変えていう言葉、「人々に希望を与えていう言葉」を世の中に流しゆきたい、という強い想いがあり、そして、「よき人、よき模範、よき人生」の体現者を発掘、宣揚したいという使命感をもってRBAタイムスを発行した。手挑戦する生き方、他人を客観的に見る生き方、他人を不安にさせない生き方が実現する。だからこそRBAが提供する、野球大会という場に意義がある。RBA野球道と呼ぶのがこれである。野球を通じて五つの資質を伸ばす努力を惜しまない選手の皆様方がRBAの活動に触れ、それによって、「前向きに生きる大きな流れの中にいる」ということを実感いただければ幸いである。

バブル絶頂期に入社 5年間は低迷

転機となった「クビ宣告」

異動後は常にトップ走る

平成元年に大学を卒業後、同社に入社した。バブルの絶頂期だった。「父の仕事を見ていて不動産には少し興味がありました」というのが入社の動機だ。

最初に配属されたのは吉祥寺店で、「土地が30坪で1億2000万円」というのが相場のエリアでした。先輩はみんな30歳代、40歳代の人ばっかり。景気のいい話を横で聞きながら「すごい世界に入った」と感心ばかりしていました。

吉祥寺には結局5年間勤務しました。当時の先輩は精鋭ぞろい。今ではみんな所長クラスです。

当社のコアを形成していた先輩に恵まれましたところが、世の中はそうとは甘くない。成績が上がらない佐藤氏にさすがの上司も業を煮やし、佐藤氏は「首を宣告された」のだ。

「あのとき転機でしたね。町田センターへ転勤を命じられたのですっ。町田で成績が残せなかったら、自主的に辞めようと思いました」

「一番最初に出社しろ」

「一番最初に出社しろ」とのことでした。佐藤氏は、お客さまから『売りたい』『買いたい』という電話がよく入るのです。所長が私に情報を与えようという配慮をしてくれたんだと思います。私も、どうすれば情報が得られるかは吉祥寺店のときから分かっていましたから、それなりに自信はあったのです」

町田センターに異動になってから、佐藤氏はずっと同社の全国トップクラスの成績を上げ続ける。「当たり前のことをやったまでのことですが、常時、十数件の案件を抱えていましたが、それは大変でした。若かったからできたのだと思いますが、身体がボロボロになるくらい働きました。身体がボロボロになるまで佐藤氏をつき動かしたのは「お客さまの役に立った」という達成感だ。

「仕事はチームプレーでやるものですが、仲介の仕事は個人プレーの部分も大きいのです。期末の3月31日の夜など、一人で密かに飲みながら『よっやった』と噛みしめるようなものです。入学後は、ラーメン屋のバイトばかりしていました。月額15万円くらいの収入がありました。それは楽しかったですよ」

達成感味わいたくて1人酒

「ようやった」と噛みしめる

朝1番に出社

「三日三月三年」「石の上にも三年」という言葉がある。それぞれ転機が訪れるという意味であり、三年も辛抱すれば一人前になるという意味だ。佐藤氏は3年どころか、5年経過しても芽が出なかった。そこまで辛抱した同社の当時の土司（会社）はさすがというべきか。

しかし、ここで佐藤氏も踏ん張った。佐藤氏は当時を振り返ってこう言った。「町田に異動になって、所長に言われたのは『一番最初に出社しろ』

すると、お客さまから『買いたい』という電話がよく入るようになった。当たり前のことをやったまでのことですが、常時、十数件の案件を抱えていましたから、それは大変でした。

若かったからできたのだと思いますが、身体がボロボロになるくらい働きました。

たように記憶しています。それまでは家族紹介のときなどはずっと4男でしたから…（出生届の誤りを見抜けなかった役所に問題がありそうだ＝記者注）

出生届の誤りはともかく、兄弟はみんな優秀だ。「長男は教師、次男はエンジニア、双子の弟は大手ゼネコン。私は、小さいころから勉強が嫌いで、大学も一浪の末、やっと受かったくらいですから」

大学は大東文化大学外国語学部英語学科。大学もレポートでしたね。受験科目の英語の長文設問が予備校で出た問題と一緒だったんです。その設問で受かったようなものです。入学後は、ラーメン屋のバイトばかりしていました。月額15万円くらいの収入がありました。それは楽しかったですよ」

成人するまでは双子の4男

4人兄弟

佐藤氏は昭和40年、東京都杉並区で4人兄弟の「末っ子」、双子の弟として生まれた。本人はもちろん、家族も4男として思っていたが、後年立場が逆転する。

原因は佐藤氏が二卵性双生児として生まれたことにあった。設計業を営んでいた父は、「双子の場合、先に生まれたほうが弟」という古くからの慣わしに従って、佐藤氏を4男として役所に届けた。

ところが、20歳になってパスポートを取得するとき、役所から「誤りを指摘された。「そのときは、確か割金も5000円くらい払った。

近く4人目誕生

佐藤氏は奥さんとお子さん3人の5人家族、お子さんはそれぞれ9歳、7歳、5歳でみんな男の子。今年9月には4人目が誕生予定で、「多分、今度は女の子」だそうだ。休日は子どもを連れて公園散歩とか。

第21回RBA野球大会

日曜ブロック6月14日 水曜ブロック6月17日 開幕

5月28日に抽選会

第20回RBA野球大会の抽選会（2008年5月13日）

第21回RBA野球大会の開幕は日曜ブロックは6月14日、水曜ブロックは6月17日に決まった。開幕に先立つ5月28日、予選トーナメント抽選会が東京・新宿のヒルトン東京で行われる。

次の20年を目指して新たなスタートを切る今年の参加チームは60。初参加チームは水曜ブロックが積和不動産、野村リビングサポート、日曜ブロックが伊藤忠アーバンコミュニティ、オープンハウスの4チーム。復帰チームは11年ぶりの安田不動産と2年ぶりの三井不動産住宅サービス。

モンゴル王国大使杯争奪戦
水曜ブロック参加チーム

1 旭化成ホームズ
2 伊藤忠ハウジング
3 オークラヤ住宅
4 オープンハウス
5 コスモスイニシア横浜
6 ジョイントレジデンシャル
7 スウェーデンハウス
8 すみしん不動産
9 住友不動産販売
10 住友林業
11 セキスイハイム不動産
12 積水ハウス千葉西
13 積水ハウス東京中央
14 積和不動産
15 大和ハウス工業
16 ちばリハウス
17 東急リバブル
18 東京セキスイハイム
19 東京建物不動産販売
20 ナイス
21 日神不動産
22 野村不動産アーバンネット
23 野村リビングサポート
24 長谷工アーベスト
25 ペンハウス
26 ミサワホーム東京
27 ミサワホーム東京神奈川
28 みずほ信不動産販売
29 三井不動産販売リアルプラン
30 三井リハウス東京
31 三菱地所ホーム
32 三菱地所リアルエステート
33 三菱ＵＦＪ不動産販売
34 モリモト
35 リスト

タイ王国大使杯争奪戦
日曜ブロック参加チーム

1 旭化成リフォーム
2 伊藤忠アーバンコミュニティ
3 鹿島建設
4 ケン・コーポレーション
5 コスモスイニシア
6 サンフロンティア不動産
7 清水建設
8 住友不動産
9 タイセイ・ハウジー
10 テーオーシー
11 東京建物
12 トーシンパートナーズ
13 東電不動産
14 平和不動産
15 ポラス
16 ミサワホーム
17 三井不動産
18 三井不動産住宅サービス
19 三井不動産住宅リース
20 三井不動産販売
21 三井不動産レジデンシャル
22 三菱地所
23 安田不動産
24 菱重エステート
25 第三野球部

60チーム参加 初陣は4チーム

「予選破ができる」オープンハウス

群馬県出身の荒井正昭社長（43）は、高校時代は硬式野球部の投手をしており、大会には総監督として自信満々だ。

戦力は未知数だが、荒井社長の話を聞くと、舐めてかかると痛い目にあいそうだ。間違いなく強豪トーナメントを勝ち上がる力はありそうだ。部員は16～17人で、ほとんどが20歳代。甲子園組も一人おり、5人くらいは強豪校の野球部に属していたという。

荒井社長も「どこが強いのか分からないが、予選は突破できるだろう」とだし、どこかの大会にあるとみた。

「浮沈のキは投手力」野村リビングサポート

野球大会への参加を決めたことについて、同社代表取締役の「明和地所の羽尾支店の弟、2年目の羽尾投手は予選破の力がいい。本人は『足よりは上』といっていますし、我々には力の6分も出していないといっていますから!」

明和地所の羽尾氏は、時の「生き残り」の一人。

「社会人クラブ現役も」安田不動産

11年ぶりの参加だ。当田保（たんぼ）茂治氏（35）が、復帰の経緯について次のように語っている。

「最近になって、野球好きの若い社員も入ってきたので再結成しようと決めました。部員は24人。平均年齢は30歳。」

注目の選手がいる。西沢俊一氏（27）だ。西沢氏は何と社会人クラブチーム（千葉熱血KATKIX）の現役バリバリの4番打者だ。もう一人、桐蔭（横浜）大の硬式野球部出身の成蹊大の硬式野球部出身で、成蹊ではキャプテンを務めていた森友成氏（24）がいる。「本職は内野、外野ですが、100キロくらいのチェンジアップも投げられる」

監督は同社取締役で本部長・高梨忠義氏（58）。「そんなに甘く考えていません。まずは一勝が目標。業績は右肩上がりです。だから長期戦略で戦いたい」と、高梨氏は鷹揚に構えている。

「目標はベスト8」積和不動産

「監督というより取りまとめ役」という同社城東営業所長・本間宏氏（40）は参戦の理由を、「練習試合ではなく、緊張感を味わえる試合をしようと参加を決めた。1人の参加でもいいという連中の集まりです。相手のことも分からないし、勝てれば理想ということです。」

チーム力は「積水ハウス中央支店とはそこそこの試合をやっています。三菱ＵＦＪ不動産販売さんとも練習試合をやったことがあり、そのときは敗しました。」

しかし「任意のチームだから、やる気があれば勝てる。心構えが違う」とも語った。

目標は、「全員野球。目標はベスト8」とキッパリ。初戦が楽しみだ。

「長期的戦略で」伊藤忠アーバン

野球部は3年前に同好会としてスタート。社員同士の連携を図るのが主な目的で、今回の参加となった。部員は26名。平均年齢は37～38歳。高校球児は4～5名。中央区の野球大会に参加しているが部という「格付け」だ。RBAに参加しているチームでは東電不動産が1部、サンフロンティアが不動産が今年一部昇格を決めた。

監督は同社取締役プロパティマネジメント本部長・高梨忠義氏（58）。「RBAに参加していたのは、サンフロンティアが今年一部昇格を決めた。

ウィシュトンホテル前で行われた「電気バス社会」実験出発式

奇跡の街 山万「ユーカリが丘」

「電気バス社会実験」出発式

山万の嶋田社長

「ユーカリが丘」団地で4月24日、「オトピアエリア竣工記念『電気バス社会実験』出発式」が行われ、来賓・関係者約500人が電気バス社会実験出発式の式典や「オトピアエリア施設内覧会」に参加した。

発面積約246ヘクタール、計画戸数約3400戸、計画人口約3万人の市内の「ニュータウン」。昭和46年に開発着手して以来、今年で38年目を迎える。

平成18年度末現在、ニュータウン内には5526世帯、1万5032人が住む。現在も区画整理事業が進行中で、昭和40年代、50年代に開発された多くの地区が社会環境の変化、高齢化などによりオールドタウン化、機能不全に陥っているとされる。

「奇跡の街」――山万の「ユーカリが丘」団地は、「電気バス」が走る、「ユーカリ」の街。

開発着手から38年、いま、まだに進化しつづけている。

「ユーカリが丘」は、開発当初、「ニュータウン」の一つとして、「住む人が、住む人を呼ぶ」という、「住宅地」としてスタートした。

「ユーカリが丘」は、「住む人が、住む人を呼ぶ」という、「住宅地」としてスタートした。

大学と昭和飛行機工業が共同で開発したもの。向こう1カ月間、運行実験として中学校駅を起点に近隣5キロ圏内を週ごとに異なるコースを巡回する非常用の電車両（バス）を、「ユーカリ」の佐倉市内の「ニュータウン」の中央を走る

2008年(平成20年) 5月1日・5月16日 合併号 通算第294号
Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙

今号の箴言

RBA したたる　滴たらん
（点滴石を穿つ）

魚名

不動産会社決算出揃う「棚卸資産評価損」1兆円？

上場39社合計では3996億円

不動産会社の3月期決算がほぼ出揃った。厳しい環境を反映し、一部を除き軒並み大幅な減収減益となった。一昨年のサブプライムローン問題、昨年のリーマンショックが市場を直撃した結果だ。

収益の足を引っ張ったのはマンションなどの開発事業だ。前期は、高値で仕入れた用地の販売時期にあたり、しかも建築費の上昇などで売上原価が上昇、その一方で市場価格に関する会計基準（平成20年4月1日以後開始の事業年度から適用）の変更によって多額の棚卸資産評価損を計上した。

写真と記事は関係ありません

そこで、主な会社の棚卸資産評価損をまとめた。一部、3月決算でないところもあるが、紹介した上場39社のある評価損合計は3996億円に達した。39社のマンション市場占有率は4～5割ぐらいとみられ、業界全体では8000億円～1兆円の評価損が発生していると見られる。

主な上場会社の棚卸資産評価損計上額

	棚卸資産評価損(億円)	売上高(億円)	備　考
コスモスイニシア	612	1,915	降価切り下げ412億円含む
大京	434	3,516	効果でき面　在庫整理進む
ジョイント・コーポ	349	1,195	下期だけで900戸契約　在庫減る
野村不ホールディングス	269	4,486	
明和地所	198	334	
三井不動産	158	14,189	
住友不動産	137	6,952	
有楽土地	124	804	
オリックス	115	2,700	不動産事業のみ
タカラレーベン	105	577	
長谷エコーポレーション	103	5,085	
平和不動産	101	488	
東急不動産	101	5,743	
細田工務店	97	349	
フージャースコーポ	91	484	
サンシティ	89	338	
日神不動産	83	293	
東栄住宅	81	993	
NTT都市開発	79	1,442	
三菱地所	73	9,426	前期は145億円計上
ナイス	68	2,400	
アトリウム	67	714	
新日本建物	66	563	
ランド	58	457	
東京建物	54	2,700	21年12月期第1四半期に計上
セントラル総合開発	52	512	
アーネストワン	35	1,505	
グローベルス	31	119	
サンフロンティア不動産	29	268	
明豊エンタープライズ	27	645	21年7月期予想
陽光都市開発	25	121	
サンウッド	24	230	
アーバネット	16	96	21年6月期予想
和田興産	16	323	
インテリックス	8	374	21年5月期
ゴールドクレスト	7	642	
エスリード	7	314	
総和地所	5	62	資産も前期101億円が32億円に
飯田産業	2	1,060	
合　計	3,996		

ついに出たIH＋ガス併用の「ハイブリッドキッチン」

トーヨーキッチン＆リビングが販売開始

「TOYO KITCHEN STYLE 東京」外観

IHとガスコンロが併用できる「ハイブリッドキッチン」加熱機器が発売された。トーヨーキッチン＆リビングが先月、創業75周年を記念して南青山にオープンした、国内キッチンメーカー最大のショールーム「TOYO KITCHEN STYLE 東京」で公開されている。

IHクッキングヒーター、オール電化マンションはこの10余年間、急速に普及し一般化している。しかし、中華料理などでは「あおりを入れないと、食材の照りも食感も味わえない。ガスを用いたい」という声も少なくなかった。

IHとガスが併用できる機器は海外では一般化されているが、わが国では販売できないことになっている。機器はリンナイが開発した。「ガス強火力と2口のIH」ガスとIH2口コンロ「オールガス」などの選択も可能だ。

キッチンの値段はフロアユニットプランRBシリーズ、間口2400ミリ25万9000円から。機器は17万6400円から。機器には魚などを焼くグリル機能を付けないことでコストダウンが図れたという。最近の若い人は、あまり魚を焼かない志向も開発のヒントになったようだ。

同ショールームでは、「キッチンに住む」をテーマにした様々な提案が体感できる。

三井不動産レジデンシャル「ソフトクローズ機能」引き戸を標準装備

三井不動産レジデンシャルが、ソフトクローズ機能付き引き戸を標準装備する模様だ。同機能付きは、近く分譲する同じ定期借地権月の「橋本レジデンス（192戸）」でも採用、今後、全ての供給物件でこのソフトクローズ機能付きは、かなり強い力で安全装置付きでないと販売できないことになった。海外の製品にはほとんど安全装置が付いておらず、わが国では販売できなくなっている。

今回、同社のショールームで公開されたものは、法律をクリアしたもので、一つのシステムキッチンに組み込まれている。機器はリンナイが開発した。「ガス強火力と2口のIH」ガスとIH2口コンロ「オールガス」などの選択も可能だ。

キッチンの値段はフロアユニットプランRBシリーズ、間口2400ミリ25万9000円から。機器は17万6400円から。機器には魚などを焼くグリル機能を付けないことでコストダウンが図れたという。最近の若い人は、あまり魚を焼かない志向も開発のヒントになったようだ。

同ショールームでは、「キッチンに住む」をテーマにした様々な提案が体感できる。

三井不動産レジデンシャル「ソフトクローズ機能」引き戸を標準装備

三井不動産レジデンシャル（66戸）で採用されていた機能付き引き戸を標準装備する模様だ。同機能付き定期借地権月の「橋本レジデンス（192戸）」でも採用、今後、全ての供給物件でこのソフトクローズ機能付きは、かなり強い力で安全装置付きでないと販売できないことになった。海外の製品にはほとんど安全装置が付いておらず、わが国では販売できなくなっている。

今回、同社のショールームで公開されたものは、法律をクリアしたもので、一つのシステムキッチンに組み込まれている。機器はリンナイが開発した。「ガス強火力と2口のIH」ガスとIH2口コンロ「オールガス」などの選択も可能だ。

キッチンの値段はフロアユニットプランRBシリーズ、間口2400ミリ25万9000円から。機器は17万6400円から。機器には魚などを焼くグリル機能を付けないことでコストダウンが図れたという。最近の若い人は、あまり魚を焼かない志向も開発のヒントになったようだ。

同ショールームでは、「キッチンに住む」をテーマにした様々な提案が体感できる。

「超長期住宅先導的モデル事業」－少なすぎる国の補助金

記者の目

「超長期住宅先導的モデル事業」――いわゆる200年住宅と呼ばれている国家的なプロジェクトの一つに採択された大京のマンション「ザ・ライオンズたまプラーザ美しが丘」の記者見学会が行われた。

驚いたのは補助金の少なさだ。工事費では10%が限度であり、同社のマンションではおおよそ1戸当たり200万円という。マンションの分譲坪単価が300万円前後の予定だから、補助金の額では1坪（畳2畳分）にもならない。

これまで、このモデル事業には戸建ての申請は多いが、マンションは4件しかない。マンションの申請（採択）事例が少ないのは、ハードルが高い割に補助額が少ないからだ。事業者やマンション購入者に思い切った税制面のインセンティブを与えないと、なかなか普及しない。デベロッパーが積極的に取り組めるよう増額すべきだろう。

補助金が少額でも果敢にトライした同社を称えたいが、商品企画にはなるほどと思えるものがたくさん採用されていた。外付けの横型ブラインドがそうだ。リモコンで光を取り込む角度や昇降位置も自由にコントロールできるもので、日射を80%カットできるという。ドイツではかなり普及しているという。

このほか、打ち水の効果がある擁壁樹木へのミスト散布、屋上緑化、擁壁緑化、換気機能付き玄関ドア、通風用防犯ストッパー付きサッシなども採用している。家庭内の消費電力を目で見て確認できる「電力モニター」制度を東芝と協力して採用するという。

環境問題への取り組みは待ったなしだ。国の思い切った援助策を期待したい。