Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙
2009年(平成21年)
12月1日・12月16日
合併号
通算第302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/

「自分色の営業スタイル貫く」

京急不動産㈱　営業本部 仲介部 横浜営業所副主任　広光 貴行氏(33)

京急不動産営業本部仲介部の横浜営業所副主任を務める広光貴行氏(33)は入社6年目の中途採用。入社後の3年間は泣かず飛ばずの成績だったが、「石の上にも3年」の諺どおり「而立」の30歳にして一挙に花が開く。社内表彰まで受ける営業マンになった。「自分で納得するまで止めない」粘り強さと、「根拠も持った自分色の営業スタンス」が顧客から信頼される最大の要因だ。

大川さん（現金沢八景営業所所長）には営業の一から教わりました。私の恩人です

職を転々…同社入社は28歳

「石の上にも3年」雨だれも石をもうがつという古くから言い伝えられていることわざがある。冷たく硬い石の上に3年も我慢して座っていれば温かくなるし、ぽつぽつと軒下に落ちる雨だれでも時間をかければ岩にもあけられるというつまり何事も辛抱してコツコツと続ければやがて成果が現れてくるという意味だ。

この言葉は、広光氏にぴったり。高校を卒業後、大学受験に失敗、その後2年間も定職につかず、水族館でアルバイトしたり、さらには花火屋、建売業者への転職を繰り返した。縁があって京急不動産に入社したのは平成16年6月、28歳のときだった。最初に配属されたのは京浜急行線の金沢文庫営業所だった。

「当社に入社する前2年半は、横浜市の建売業者に勤めていましたが、年間10棟、20棟ぐらい分譲するところで、社員は私のほか1人だけの小さな会社。雑用しかやらせてもらえませんでした。気もありませんでした」

小さな不動産会社の雑用係なら宅建資格がなくても通用するかもしれないが、大手の不動産流通会社では一人前として扱われない。

「建売り業者に勤めていた当時から京急不動産とは取り引きがあり、転職の際に声を掛けてもらったのがこの会社のきっかけです。ただ、社内では『生意気なガキが入ってきた』と言われ、『直ぐ辞めるだろう』思われていました」

「ガキ扱いされた広光氏は入社後2年間、『やらなきゃと気が焦るばかりで、何をやっていいやらも分からず成績は全然上がりませんでした。所長を除く営業社員が4人の店舗ですから、私の面倒を見る余裕がなかったのだろうと思います』

しかし、同居のスタッフは広光氏を見捨てなかった。もっともよく広光氏の面倒を見たのは、当時、同店のトップ営業マンの大川昌幸氏（現金沢八景営業所長）だった。広光氏は今でも恩人と呼ぶ。「この人じゃ、私が食っていけないと思ってくれたんでしょう。足手まといだったと思いますが、私を運転手にして、お客さまに物件を案内する際に同行させてもらいました。大川さんには営業の一から教わりました」

「石の上にも3年」30歳で1人前の扱いに

"元気印"人と企業

2面に続く

社内表彰と宅建合格で波に乗る

そうして、やっと半人前の扱いを受けるようになった」のが30歳になってからだった。この歳、広光氏の成績は劇的にアップする。

「その年の4月から仕事を任せられるようになり、またたまですけど半期の成績優秀者として社内表彰されました。2位「ガキ」「半人前」扱いされていた広光氏が「一人前の扱いを受けるようになったのだ。入社からちょうど3年弱が経過していた。

仕事が好転するとなにもかも好転した。広光氏はその年、宅建資格を取得する。37点を取ってからだった。この歳、「民法が大好きだった」。確か全部で16問あったと思いますが、間違ったのは2問だけでした。宅建業法、法令上の制限はよくなかったんです。

業界関係者などよく分かるはずだが、宅建試験でみんなが苦労するのは民法関係だ。宅建業の制限はよくなかったが、法令、都市計画法などで得点できないと受からない。民法から出題される15問のうち、過半数の8問くらいを正解すればしとされる。

「上司を始めみんな喜んでくれましたね。私自身大学受験に失敗してやっと波に乗れたと思いましたね」

広光氏は、インタビュアーの緊張もったのだろうが、取材中冗談など飛ばさなかった。（元気印）に話が及び「波に乗れた」わうことができました。

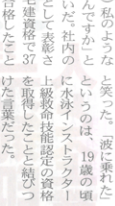
「波に乗れた」と笑った。19歳の頃に水泳インストラクター成績優秀者として表彰され、宅建資格で37点を取ったことと結びつけた言葉だった。

「根拠を持って営業する」

これが私のスタイル

「自分の色の営業をやるのみ」―広光氏が社内でもいい成績を残せるのは、自らの営業スタイルだ。これからも今と変わらず知識を身につけて自分色の営業をやっていはない。根拠を持って営業するというのが僕のカラー。これからも今と変わらず知識を身につけて自分色の営業をやっていく。目先の成績にはとらわれない。

「自分色」に力を込めたように、広光氏には頑として動かない意志力がある。「僕は、不動産のことに関して誰と話しても分からないことについて氏を支えてくれたのは金沢文庫の時代からのお客さんであり、そのお客さんからの紹介だという。



してダメなんですか」と食い下がります。相手の人もあきらめて話してくれるようになります」

「根拠を持った営業」には、黒白をあいまいにしがちな不動産業界の仕事にあいまいさを残さない、徹底した顧客主義を貫くということだ。

「こうした素直な営業スタンスが顧客をひきつける。市況が厳しいとき、成績が伸びないとき、広光氏の姿勢がぶれない。ただ、ひたすらお客さんのお役にたてるかどうかだけを考えてやってきました。

「ひたすらお客さんのお役にたてるかどうかだけを考えてやってきました」

「家族力⑥」

久米 信廣の新・

47

智慧の段階を上るための家族力

今は聞慧、思慧、修慧のどの段階？

前回に「知恵力を高めることに夫婦が手を取り合うことから始めれば、その家族は必ず幸せへとベクトルが向くのである」と書いた。分別智と無分別智など、知恵の区分けも説明した。

つまるところ、知恵（智慧）の分別智は無分別智に包含されてこそ智慧となる。つまり知恵力とは、包含する力だ。問題は、この包含する力の増大をどう身につけるかである。では、知恵力を高める方法はどうだろうか。

中国哲学の孟子は、生活と智慧の関係を三段階に分けた。これを安岡正子の考え方との類似性を述べている。「聞慧」とは、第氏が分かりやすく説明している。『所欲的』生活とは、聞くこと、思慧」とは考えること、そして「修慧」とは実践すること。この段階である。よく目にする日々である。

「所欲的」生活の姿が、ここにある。数字化された目標に追いまくられる日々。自分を支えるための物品の所有に奔走する日々が、ここにある。

「耳にきき・聞いつき」

まさに、「追い求め」・「欲に駆られてする生活」

智恵力とは、所欲＝所有への行動から、聞慧＝利用への行動に移り、所性＝本来の自分へ向けた行動に向かって前進する力と言えよう。換言すれば、聞慧＝聞きに向かう行動から思慧＝思い考える行動へ、そして修慧＝日常に展開する行動へと前進させる力と言えよう。

すなわち家族力とは、夫婦間における会話の段階が「慧の段」に属しているのかという認識から始まって、共に協力して一段あげる努力をする力のことである。次回は「この協力する力」について考えてみる。

から、「所楽的」生活「楽しみを求めている生活」、三慧とは「智慧を得る道」「所性的」生活（人間の本性、仁・義・礼・智・信を自然に発する生活）へと到達するにつれて、見聞きした智慧＝単なる理解力」から段々真実の智慧」と、さらに安岡氏は「仏教にも「聞」、「思」、「修」とあるのだ。

このような分けを念頭において、現在を省みる。「自分色」に力を込めたように、「僕は、不動産のことに関して誰と話しても分からないことについて氏を支えてくれたのは金沢文庫の時代からのお客さんであり、そのお客さんからの紹介だという。

「ひたすらお客さんのお役にたてるかどうかだけを考えてやってきました」

「きっかけは日本橋の花火会社に勤めるようになる。21歳のころだ。

この会社は茨城県下妻市に火薬庫があり、ここ26歳まで働きました。ただ、契約社員だったので見切りをつけて辞めました。

花火屋を辞めた広光氏は、前述した横浜市で建売住宅の販売会社に勤務するようになる。

横浜高時代はバスケの主将

広光氏は昭和51年、3人兄弟の次男として横浜市磯子区で生まれた。小さいころは「落ち着きのない負けず嫌い」だった。

たそうで、小学生から進学した横浜高校まですっとバスケットボールの選手だった。高校では主将を務め、市の選抜選手にも選ばれている。

「当時、スラムダンクというバスケのマンガがブームになっており、部員は約50人。野球部に負けないぐらいいました。今のように太っていた？いえ、当時は60kg。今は90kg。『跳べないブタ』になっちゃった」

しかし、勉強はしなかったため大学受験に失敗。浪人生活に入った。

「家族は、昨年結婚した女性。感謝しています。体つき？　飲んで食べる。タバコを止めたら10kg太っちゃった。髪？　今は子どもを お風呂に入れるのが一番楽しいとか、たりー」

禁煙で体重10kg増

たんですが『火事になったのかとびっくりしたもあり、今のほうがびっ

以前はパーマもかけていた広光氏は昭和51年、八景島の水族館にアルバイトとして勤務するようになる。呼ばあちゃんのところに居候もしたが何も変わらなかった

「何かしないと」と考えて、学生のころ、花火を上げるのに人手が足りなくて駆り出されたのをきっかけに日本橋の花火会社に勤めるようになる。21歳のころだ。

この会社は茨城県下妻市に火薬庫があり、ここ26歳まで働きました。ただ、契約社員だったので見切りをつけて辞めました。

花火屋を辞めた広光氏は、前述した横浜市で建売住宅の販売会社に勤務するようになる。

旭化成ホームズ 9度目 4年連続 V

第21回RBA野球大会水曜ブロック決勝戦

東京ドーム　試合開始7：50～　◇観衆500人

住友林業	0	0	0	0	0	0	1	1
旭化成ホームズ（延長サドンデス）	0	0	0	0	0	0	2x	2

鈴木監督を胴上げする優勝した旭化成ホームスナイン

延長逆転サヨナラ勝ち

住	林	席打安点
④	長岡	3 3 1 0
⑤	大坂	3 3 1 0
⑥	遠藤	3 3 0 0
⑧	松本	2 2 0 0
③	石井	2 2 0 0
⑤	近藤	2 2 0 0
②	鈴木	2 1 0 0
DH	吉村	2 1 0 0
⑦	星	2 2 1 0
振球犠		……
6 1 0		21 20 4 0

旭化成		席打安点
⑥	北寒寺	3 1 0 0
⑨	佐藤	3 3 0 0
⑧	三好	3 3 0 0
8	青木紘	0 0 0 0
④	松本	2 1 0 0
打	宮本	1 1 0 0
③	深海	3 2 0 0
走	久保田	0 0 0 0
5	青木快	0 0 0 0
DH	渡辺	3 2 1 0
③	松島	2 1 0 0
①	山本	2 2 1 0
④	菅野	2 2 0 0
振球犠		……
1 5 0		23 18 2 0

投手	回	安	振	球	責
稲田	6	2	1	5	0
今野	6	4	6	1	0

2塁打　吉村 長岡
失策　住林1 旭化成1
併殺　旭化成1
盗塁死　住林1 旭化成2

旭化成ホームズが4年連続9度目の優勝―第21回RBA野球大会水曜ブロック決勝戦、住友林業－旭化成ホームズの試合が12月8日夜、東京ドームで行われ、7回延長サドンデスの末、旭化成ホームズが2－1で住友林業にサヨナラ勝ちした。旭化成ホームズ今野、住友林業稲田投手とも6回を無失点に抑えた。最後はミスで決着がついた。

6回を4安打完封した旭化成ホームズ今野投手

住友林業 大声援に大善戦

6回を2安打完封した住友林業稲田投手

最初にチャンスをつぶしたのは旭化成ホームズだった。初回、先頭の北寒寺が四球で歩いた。2番佐藤の3球目で盗塁も決め、必勝パターンがいきなり訪れた。ところが、佐藤の鋭い右翼ライナーに北寒寺が2塁を飛び出し、併殺に倒れチャンスをつぶした。

2回も、1死から6番渡辺がチーム初安打を中堅前に放ち、7番松島は四球。続く山本が右翼前に運び1死満塁。しかし、ここでも9番菅野、1番北寒寺ともに塁ファウルフライに倒れる。

こうなると流れは完全に住林に。3回、この回先頭の7番鈴木が粘って歩き、8番吉村の3塁ゴロで鈴木が2塁封殺され、併殺に倒れたが、9番星の中堅前安打と1番長岡の内野ゴロで2死1、3塁とチャンスを作った。

ところがその直後、長岡が牽制に引っかかり、吉村がやむなく本塁をついたがアウト。

チャンスは4回にも訪れた。この回先頭の3番大坂が敵失で生き、バスボールで無死2塁のチャンスを迎えた。しかし、ここも3番松本トクリーンアップが凡退。

三度目のチャンスは、制限時間いっぱいの6回。無死から長岡が2塁打、続く大坂も中堅前に運び先制点かと思われたが、旭化成の中堅手・三好がドンびしゃりの好返球で長岡を本塁で刺した。

そして、延長サドンデス（1死満塁で攻防）の7回を迎えた。ここで双方に思わぬミスが出た。先攻の住林は1番の長岡から。長岡は封殺かと思われたが、何と名手北寒寺が本塁に低投。鈴木が生還し貴重な1点をもぎ取った。

その裏、双方の睦けが明暗を分けた。

住林は、6回まで旭化成打線を2安打無失点に抑えてきた稲田に代え、「住林のの打と1番長岡の内野ゴロで2死1、3塁とチャンスを作った。

登板、一方、旭化成の打者は圭磁ではなく6番渡辺から。西野の初球を、それまで2度も盗塁を阻み好守でチームを盛り立ててきた鈴木捕手がパスボール。

足の速い青木紘が果敢にホームをつき同点。渡辺はショートゴロとなり、タイミングはアウト。しかし、松本遊撃手が本塁に低投して宮本が逆転サヨナラ勝ち。接戦に終止符が打たれた。

旭化成の今野投手は6回を4安打完封。

○鈴木監督　いい試合だった。バッテリーがよく踏ん張った

準優勝の住友林業ナイン

400人で盛り上がる住友林業応援団

○今野投手　いやぁ、勝ってよかった。北寒寺がエラーしたとき、まさかと思ったが、逆に吹っ切れた。北寒寺も人間ということ

○山本捕手　あれ（北寒寺の低投について）は捕らなきゃだめだった

○北寒寺選手　（失策は）あんなもんですよ。いつも過大に評価しすぎ

●鈴木監督　僕のミスで負けちゃった。でもみんなベストを尽くした

●遠藤選手　打てなかった俺が悪い

●長岡選手　刺された俺が悪い（6回の犠死）

●稲田投手　もう限界。医者からは30球でストップがかかっていた

住友林業・鈴木監督

旭化成・鈴木監督

2009年(平成21年) 12月1日・12月16日 合併号 通算第302号
Reform By Action
RBAタイムズ
不動産業界情報紙

今号の箴言
一の中に万事は潜む
魚名

中古マンションが新築を逆転!?

新築マンションの供給・着工が激減する一方で、中古マンションの取引が活発化していることから、いよいよ新築と中古の流通・成約件数の逆転現象が現実のものとなりつつある。新築の減少は、中古市場にとってもマイナスの側面があるが、新築のニーズを中古が吸収する可能性もある。仲介各社は「いよいよわれわれの時代がやってきた」と胸を膨らませている。

09年の成約件数 神奈川と千葉で新築供給を上回る

中古の時代到来へ

東日本不動産流通機構のデータによると、2009年1月～11月の中古マンション成約件数は東京都が1万3413戸、神奈川県が7679戸、埼玉県が3735戸、千葉県が4189戸となっている。

一方、不動産経済研究所の調査によると、2009年1月～11月の新規マンションの供給戸数は東京都が6667戸、埼玉県が389戸、千葉県が3755戸となっている。

双方のデータを比較することから、12月の結果を待つまでもなく神奈川県と千葉県では中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を上回っている。その差がかなりあることから、12月の結果を待つまでもなく神奈川県と千葉県では慣年で中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を上回ることがほぼ確定した。

埼玉県は新築のほうが中古を上回っているが、その差はわずか164戸。12月に逆転する可能性もありそうだ。

東京都は新築のほうが約3500戸上回っており、こちらの逆転はなさそうだ。

首都圏全体では新築が3万1129戸で中古は22万9016戸。その差は約2100戸。新築の着工件数が激減しており、来年には中古の成約件数が新築の供給戸数を上回る逆転現象が全都県で起こる可能性もある。過去、中古マンションの成約件数が新築マンションの供給戸数を上回ったことはないと見られ、歴史的な逆転現象が生まれるかもしれない。

六本木周辺空撮（記事と直接関係はありません）

埼玉も微差 首都圏全体でも2000戸強に縮小

なぜ野村不の「プラウド」は売れる

ラクモアで差別化

マンション市場は依然厳しい状況が続いている。しかし、野村不動産が春先から供給した新規ブラウドマンションが、総じて好調な売れ行きを見せており、市場の牽引車的な働きをしている。

なぜ「プラウド」マンションが売れるのか、具体的な物件についてその理由を探った。

◇ ◆ ◇

例えばプラウド「橋本」。2009年秋から販売を開始したJR・京王線橋本駅から徒歩4分の全111戸の規模で、激戦区の中で好調な売れ行きを見せている。

驚くべきことは、同社が2008年から採用している、ユーザー視点で水回りなどに工夫を凝らした「ラクモア」がどんな進化していることだった。

この物件の下足入れは、調湿・脱臭機能付きで、印鑑などの小物入れは外から見られないように扉は外開きで、しかもソフトクローズ機能付きだった。

「プラウド鶴沼橋」もそうだった。東海道線藤沢駅から徒歩6分の全55戸の規模だ。坪単価は250万円弱と同業も驚くほどの高単価だったが、売れ行きは極めて好調だ。

ラクモアが標準装備されており、最上階と角住戸はオーダーメイドで、それぞれのプロジェクト担当者には独自のアイデアを商企画に盛り込むことが求められ、ガラス手すりもそのうちのひとつだという。かゆいところに手が届く工夫を凝らしたこのプロジェクトが入っているが、洗濯干し部分はそのスリット幅が広がっていた。

洗濯物を外から見られないようにする配慮だという。透明部分と曇り部分のラインの太さを違えることでデザイン的にも美しくなるように工夫を凝らしていた。

担当者によると、標準装備のラクモアのほかに、住戸は一部オーダーメイド対応となっているのが特徴だ。

ここでもラクモアの進化型をみた。透明ガラスバルコニー手すりには縦の曇りガラスのスリットが入っているが、洗濯干し部分はそのスリット幅住宅は感動を売る商売でもある。プラウドには間違いなく感動がある。

「プラウド橋本」完成予想図

東急 植樹キャンペーンで850本植樹

東急不動産は10月17日から11月29日まで、モデルルーム来場者1組につき1本の植樹活動を行うキャンペーン「BRANS グリーンプロジェクト」を実施、対象となったマンション・戸建14物件で合計850本の植樹証明書を発行した。

植樹証明書を発行した植樹は、森林伐採後の再植林の放棄・自然災害などによる荒廃した森の再生を目指し、奈良県吉野町の山林で実施する。

同社は最近環境への取り組みを強化しており、2009年3月からは「CO2排出削減効果の表示」を販売事務所で行っている。

記者の目

期待外れの民間賃貸住宅部会

社会資本整備審議会住宅宅地分科会「民間賃貸住宅部会」（浅見泰司部会長・東大空間情報科学研究センター教授）の10回目の会合が12月14日に行われ、同部会は終了した。近く最終とりまとめとして答申される。

記者は、この部会をほとんど欠かさず傍聴してきた。国が「音頭を取って民間賃貸住宅市場について本格的な論議をするのは今回が初めてだったからだし、質の向上にも期待したからだ。

結論から言えば、部会は期待外れに終わった。賃貸住宅標準契約書の見直し、原状回復ルールの普及、家賃保証弁済履歴情報の共有など、いくつか具体的な提言がなされたが、これら対症療法的な対応策では問題解決につながらないだろう。

劣悪・貧困な民間賃貸住宅について現状認識はしているが、なぜそうなのかという根本的な原因にはほとんど踏み込んでいない。あれやこれや賃貸住宅の現状を認識するばかりでなく、現状をどのように変革し、質の向上をめざすかが部会に求められていたはずだ。

同部会では、家賃滞納問題についてもかなり論議された。家賃滞納をめぐる各委員の話を聞きながら、記者は「どうしてこのような世知辛い世の中になったのだろう」とつくづく思った。かつては借家人どうしの支えあいもあった。大家と店子の関係も密であった。全ての関係が希薄になったからこそ、このような問題が浮上してくる。

その一方で、合理的な説明ができない礼金や更新料を残そうという、絶対的な住宅の量の不足時代の商習慣にしがみついている賃貸・管理業者の姿勢も浮かび上がった。

とりまとめでは、質の向上を誘導するための金融、契約、管理面などでインセンティブが必要などと記述することとどまっている。そのような悠長な構えでいいのか。質の向上は喫緊の課題のはずだ。