

藤和不動産(株) 首都圏事業本部 業務部 企画調整課 担当課長 石川亜紀さん(37)

藤和不動産の「業務部企画調整課担当課長」という肩書きを持つ石川亜紀さん(37)の仕事は、重要事項説明書(重説)の作成業務だ。重説は、マンションなどの売買契約のときに交付されるもので、登記簿上の権利関係、法令上の制限や区分所有建物の権利関係、手付金の保全措置、契約解除、ローンの支払い方法などを定めたものだ。だれも

が重要な書類だとは認識しているが、具体的にどのように作成されるかはよく分からない。石川さんは「トラブルを未然防ぐためにも大変重要な仕事。この仕事をすると見えないものも見えてくる」と語った。夫は同期入社の子社員で、現在は医者。夫と7歳の子どもを持つキャリアウーマンだ。

「普通の日線」が重要 重説の書類作成

女性のキメ細やかさが生きてくる仕事です



責任重大

石川さんの仕事について、筆者は「重説なんてひな型があり、それに沿って文言を変えればいいんでしょ」と聞いた。石川さんは「そんなことはありません」と、仕事の重要性について次のように一気に語った。

「大変責任が重い仕事です。物件の大小も関係ありません。四方八方にアンテナを張り、情報を収集しないと入居後のトラブルにつながります。多いときは1人で10物件ぐらいを同時に担当することもあります。現場にも役所にもよく足を運びます。チェック項目は物件の周辺環境(嫌悪施設)についての項目です。チェック項目は50以上ありますね。」

『認諾事項』がもっとも重要で、ここではグレーゾーンなどを絶対残せません。普通の日線、お客さまの立場に立つても

の考えないといけませんから、現場のスタッフにはきちんと言いたくることがあります。この仕事をやっていまいと、これまで見えていなかったものが見えてくる。石川さんのこの言葉はずしりと重い。「普通の日線とは、自社に都合のいい見方ではなく、お客さま目線での見方ということだろう。そうすると、デベロッパーの日線では見えないものも見えてくるということだ。マンション事業の根幹を支えているのがこの仕事だ。」

2面に続く

元気印
人と企業

芦屋のお嬢さん「いえ、不毛な時間」

石川さんは昭和47年、3人姉妹の長女として大阪府泉大津市で生まれ、すぐに兵庫県西宮市に転居し、2歳から結婚するまでずっと芦屋市に住んでいた。小学生のときはバレー部に所属したが、「中高は公立校で、淡々と平和な時間を過ごしましたが、紀子さんのような楚々とした人が多く、深いお付き合いはしませんでしたね」

石川さんは「芦屋と言っても住んでいたのは阪神とJRの間の7階建てマンション」と笑ったように、「芦屋」にもいろいろあり、富裕層ばかりが住んでいるところでもないということだろう。「もちろん、六麓荘に住んでいるお友だちもいます。普通の日線とは、自社に都合のいい見方ではなく、お客さま目線での見方ということだろう。そうすると、デベロッパーの日線では見えないものも見えてくるということだ。マンション事業の根幹を支えているのがこの仕事だ。」



藤和不動産のくどき文句にコロリ



「女性がいないと困る」

就職水河期、高校を卒業して、関西大学社会学部に入学。新聞記者をやっていた伯父の影響で、大学OBの担任の薦めもありマスコミ学科を専攻した。

「学費を出してもらって、いましたから、学校には行っていましたが、テニスとかスキーとかありましたりのクラブ活動をし、飲食関係のアルバイトもしました」

大学卒業は平成7年だ。就活はマスコミ中心

営業職

最初に配属されたのは神戸支店のハウジングアドバイザーだった。同社は昭和40年代から女性を営業職として登用しており、女性が働きやすい環境を整えていた。

「ラッキーでしたね。最初のころは分からない言葉だらけで、お客さま

にも見透かされましたが、とにかく笑顔を絶やさないうでトークするうちに阪神間でマンションがたくさん供給され、震災被災者向けによく売れるようになりました。私も被災者でしたから、気持ちが入りました」

同社広報によると、女性がよく働くというのは伝統になっているようだ。住宅購入の決定的にいい成績を上げてきたことを学びました」

定権を女性が握っており、同性によるキメ細やかな対応がユーザーの心を捉えるようだ。現在でも男性営業マンション事業はソリユールから入居まで担当する。「購入から入居まで」

なるが、13年4月までマンションの販売を担当する。購入から入居まで

いるという。



に回ったが、当時はいわゆる就職氷河期。念願はかなえられなかった。

住宅にも興味が有り、就職試験を受けようと思ったが、「男性しか採用しないところばかり。ほとんど門前払いでした。藤和不動産だけは『女性がいな

いと困るんですよ』と仰つていただいたて、決めまして、社その年、悲劇が待ち受けていた。

悲劇

平成7年1月17日、午

住まいづくりに関われることがとても嬉しく思いました」

藤和不動産の担当者のくどき文句にコロリとなつた石川さんだが、入

平成7年1月17日、午 前5時46分。阪神を襲つた阪神・淡路大震災で実家のマンションが倒壊した。「あとから聞いてゾッ

多くの住宅が倒壊した。

伝統的な同社の女性登用

を営業職として登用して
おり、女性が働きやすい
環境を整えていた。

にも見透かされました
が、とにかく笑顔を決や
さないでトークするよ
うに、気持ちが入りまし
た。私も被災者でしたか
り、同性によるキメ細
やかな対応がユーザー

その後、石川さんは神戸支店と大阪支店が統合して大阪支店勤務になるが、13年4月までマンシヨンの販売を担当する。「購入から入居まで全てやりました。マンシヨン事業はソリューションビジネスということを学びました」

入社その年に阪神大震災に被災 自宅マンションは全壊



三井不動産販売株式会社
常務取締役
大井 健成氏

募集したときの話です。
さすが超高級デパート、たくさんの人が応募してきました。そして同じ五番街のサックスで長年経験を積んだ女性達を差し置いて選ばれたのは、メトロポリタン

彼女たちは最初の月から圧倒的な販売成績を残しました。

何故か？ バーグドルフの顧客層、そのライフスタイルを考えたとき、お客様と会話ができれば、お客様が楽しめる人

安全な取引は当たり前
プラスお客様の「根源的な欲求」にどれだけ迫ることができるか、そしてその期待に応える事ができるか。

お客様に近いところにいるという事が今ほ

お客様と会話ができり
レーションが築ける人
かどうかが問題だった
のです。この逸話が示唆
するのは、お客様との関
係作りの重要性です。
ます。

お客様に近いところ
にいるという事が今ほ
ど強みになる時代はあ
りませんし、これから
ずっと同じ時代が続き
ます。

お客様に近いところにいるという事が今ほど強みになる時代はありませんし、これからずっと同じ時代が続きます。



医学部に合格した同期と結婚・上京

東京の本社勤務になるきっかけは結婚だった。平成13年5月に結婚するが、相手は同期入社社の元社員。ご主人は退社後1年間、医師になる勉強をし、その年の4月に東京の大学の医学部に入学したという。

夫の大学入学と結婚という二つの喜びを一挙に手に入れる。それにしても、結婚をきっかけに転勤を認めるいい会社ではないか。

安心・安全は当たり前

る私の身からしても、同じ流通業というくくりで見て同様のことが言えます。

のキュレーター補佐の
女性や、バークリー音楽
院で勉強していた音楽
のか。我が不動産流通業
のキュレーター補佐の
女性や、バークリー音楽
院で勉強していた音楽
のか。我が不動産流通業

新築と既存のマーケットヴォリュームが拮抗した昨年度を契機に、我々不動産流通業の新たなスタートとして努力していききたいものです。

父母と同居 夫は単身赴任

家族は夫婦と小学2年の男の子の3人だ

が、石川さんの両親と同居しているから5人家族だ。

「休日には子どもの少年
ますから……」——何とも
野球の手伝いをしてい
うらやましい限りだ。

えきでんコラム

— 家族・住まい・街 —

先般の座談会の中で、第三企画の久米社長から、海外の不動産流通業にかかわる人に年配の方が多いというお話がありました。

わたくしもその事は感じておりまして、実際に米国で住宅流通に従事される方は圧倒的に年配の女性であります。

お客様の話に耳を傾け、アドバイスする、「住宅」といっても生活の為の手段に過ぎないわけですから、人生経験の豊かな人のほうがお客様とのリレーション作りには長けています。

商業施設事業を少しばかりかじった事のあ

アメリカの五番街の
北セントラルパークの
ちよつと手前にバーグ
ドルフ・グッドマンとい
う超高級百貨店があり

のフロアーの販売員を

験ゼロの人たち。しかし
いきます。もちろん安心

昨年4強圧勝スタート

旭化成ホームズ・住友林業
東急リバブル・ちばりハウス

ベンハウス 伊藤忠を下す



馬場の逆転2ランに沸くベンハウスのベンチ

積和不動産 塚田―清水で快勝

東京建物不動産販売
00010001
10012X4



積和不動産・塚田投手

積和不動産が快勝。先発の塚田2番手の清水と継いで1失点に抑えた。52歳の岡崎も2安打1打点の活躍で、8年ぶりの勝利を目指した東京建物不動産販売、エース佐林が5回4失点で何とか凌いだ。打線は散発

住友林業 初陣ポラスを一蹴

住友林業
0113510
003003



住友林業・松本選手

が初陣ポラスを一蹴。西野一樹原一芝原の豪華リレーで白星スタートを切った。ポラスは完敗したが、3回には4安打を放ち3点をあげた。住友林業は2回、8番藤原の3塁打で先制。3回には敵失で1点加算。逆転された直後の4回には3番松本の3ランで突

の4安打1得点。美酒は次戦以降に持ち越された。●稲富 8年ぶり8年ぶりと何回も言われると。今年こそ勝ちたい



東建不販・佐林投手

旭化成新人・若手が活躍

旭化成ホームズ(6回コールド)
0001001
5211X9



旭化成・佐藤選手

ちばりハウス 打線爆発18得点

ちばりハウス
1239318
010102



ちばりハウス・篠原投手

守られ余裕の2失点完投。三菱地所ホームは7番田口が2安打1打点。昨今4強のちばりハウス打線が爆発。三菱地所ホームの新人投手長谷尾など3投手に2発を含む11安打を浴びせ18得点の猛攻で大勝した。エース篠原は大量点に



地所ホーム・鈴木監督

6月9日水曜Bの試合結果

第22回RBA野球大会水曜ブロックが6月9日(水)開幕。大宮健保グラウンドで予選8試合が行われ、レーティング50の最下位チーム、ベンハウスが8-6でレーティング77の伊藤忠ハウジングを下す番狂わせを演じた。王者・旭化成ホームズは強豪のオークラヤ住宅に9-1で圧勝。昨年準優勝の住友林業は初陣のポラスに10-3、昨年4強の東急リバブルは2年ぶり復帰の総合地所に11-0で、ちばりハウスも三菱地所ホームに18-2でそれぞれコールド勝ち。新生コスモスイニシアは3年ぶり復帰の東栄住宅を乱戦の末、11-7で下した。積和不動産は東京建物不動産販売に4-1、ナイスはモリモトに6-1でそれぞれ快勝した

ナイス快勝 ベテラン健在

モリモト
00010001
01401X6



ナイス・福島投手

2番手芦沢も2回をピシヤリと締めた。モリモトは拙攻でチャンスをつぶした。2回には1死2塁、3回には無死1、2塁の好

ベンハウス 新鮮力が投打に活躍

ベンハウス
01003228
00012126

過去4大会の戦績が1勝8敗。今大会もレーティング最下位のベンハウスが伊藤忠ハウジング



モリモト・六角投手

伊藤忠ハウジングは後半追い上げたがあと一歩及ばず黒星スタート。杉山ら主力の欠場が響いた。



篠原投手



「まだ次がある」伊藤忠ハウジングナイン

リバブル圧勝、記念の100試合目

総合地所
0000010
0443X11



東急リバブル・松本選手

地力に勝る東急リバブルが圧勝。新人財津が3ラン含む4打点の活躍。近藤一猪股が1打点完封リレー。大会参加100試合目を勝利で飾った。2年ぶり復帰の新生総合地所(それまではトータルハウジン

新生・コスモスイニシア乱戦制す

東栄住宅
00113217
61004X11

コスモスイニシアが初回に大量6点、2点差に追い上げられた5回には4安打で4点を挙げ振りきった。43歳のベ



総合地所・長島投手

○吉村投手 戦力ダウンの中での勝利。もう43歳完投できてほっとしている。●本田監督 試合を楽しみにしていた。ぶっつけ本番。結果はしょうがない



東栄住宅・関根選手



コスモス・吉村投手

サントリーの環境ビジネス ヒットの予感

売上げ倍々増 その名は「パフカル」

サントリーが2008年に設立した屋上緑化や壁面緑化システムを開発・販売する「サントリーミドリエ」の売上げが倍々で伸びている。初年度は約1億円、昨年度は約2億円。今年度の目標は4億円という。グループ全体の売上高が1兆5千億円もあるサントリーにとって、絶対額そのものは微々たるものだが、一般企業や官公庁、マンションなど共同住宅向けに爆発的に伸びる可能性を秘めている。同社事業推進部長・井上士郎氏(45)も『人と自然と響きあう』という企業理念を掲げるサントリーにびつたりの仕事と販促に意欲を見せている。

一昨年から子会社で展開

売上高が1兆5507億円(平成21年12月期)とです。われわれはこのもある大企業が、なぜこのような事業を始めたのか。サントリーの仕事は、新しい緑の文化を作ること。これまでウイスキーなどの商品開発に多く携わってきた井上氏は「酒」と「緑」というべき重要な仕事と語っている。



井上氏

「酒」と「緑」というべき重要な仕事と語っている。

今年度は4億円目標

同社は、サントリーの「パスカル」ウレタン素材が基材となっており、に独立させた会社で社員数は約20人。商品の名は「パフカル」と、画期的な技術の



サントリーミドリエのショールームで

象徴である「パスカル」に由来する。土を全く使わず、軽くて施工性にも優れ、メンテナンスも容易なのが特徴だ。井上氏の説明によると、サントリーは酒類、飲料の原料である植物の研究にも熱心に取組んでおり、この資源を活用して、環境貢献するという強い意志をもって参入したという。壁面緑化など

わが国はもちろんだが、この国でも壁に生きた植物を飾る文化・習慣はな性的に秘めている。サントリーは酒類、飲料の原料である植物の研究にも熱心に取組んでおり、この資源を活用して、環境貢献するという強い意志をもって参入したという。壁面緑化など

は同業他社もありますが、これはヒットする「絵画に室内の土を使わない壁面緑化、特に小型の屋内観賞用は、まず真似できないでしょうね。土はこぼれまですし、一般的なスポンジでは均一に水を吸い上げることはできませんから」と井上氏は語る。同社の緑化システムは、東急不動産のほか野村不動産が千葉県で販売している物件の販売事務所でも採用されている。絵画でなく、壁に生きた植物を飾る習慣・文化を根づかせるのは容易なことではないが、商品そのものは壁に掛けるだけでいいのだから、爆発的にヒットする可能性を秘めている。

東急不動産

「パフカル」初採用 川口で分譲

東急不動産が、土を使わない壁面緑化や室内緑化を図る業界で初のマンション「プランズ川口栄町パークフロント」の分譲を開始した。京浜東北線川口駅から徒歩6分の全81戸の規模で、建物は平成22年3月に竣工済み。専有面積

は約61〜92平方メートル、予定単価は200万円強。最も価格帯は5100万円、逆らうため灌水の偏りにより枯れや、土圧による壁が崩壊するなどの難しいとされているが、同物件では、サントリーミドリエが独自に開発した緑化システム「パフカル」を採用。商品企画に一生懸命取り組んできたことも、物件を見ていただければ評価されるはず」と語っている。



「プランズ川口栄町パークフロント」



リビングの室内緑化(モデルルーム)

の約半分で土量による崩れは発生しない。同物件のモデルルームのインテリアコーディネートでも棚や電気スタンドを活用した室内緑化を提案。テーブルも酒樽をリサイクルし、バルコニーの排水溝までも緑化の対象としている。販売担当者は、「地権者の方や事業協力者などの方々と時間をかけて企画を練ってきたマンション。商品企画に一生懸命取り組んできたことも、物件を見ていただければ評価されるはず」と語っている。

旭化成ホームズ「明るさ尺度値」を考案

旭化成ホームズは、東京工業大学との共同研究結果に基づき考案した「明るさ尺度値(人の感じる明るさ)」を用いた照明計画を商品化の可能性も含めて幅広い検討を進めていくと発表した。「明るさ尺度値」とは、建築における照明計画の第一人者として知られる同大学大学院総合理工学研究所人間環境システム専攻中村芳樹准教授が提唱しているもので、従来一般的に用いられている照度計算に頼らず、人が視覚的に感じる明るさを定量化するための新たな概念。光を「削る」「均す(ならす)」「動かす」という3つのステップにより住空間の明るさを調節し、間接照明と調光機能を用いていくと発表した。

感じる明るさを定量化 商品化へ

使ってこれを実現する。分かります。例えば、「対比と順応を考慮した(中村准教授)照明計画だ。全体を暗くすれば光は明るく感じ、慣れれば暗い中でもモノは識別できるということを応用したものだ。この設計手法を用いた照明計画では、直接照明を用いた一般的な照明計画と比較して、エネルギー消費が約6割削減され、結果的に省エネルギー・環境負荷低減にもつながったとしている。同社は、すでに一部の住宅展示場での設計手法による照明計画を採用し、一般公開しており、今後は商品化などの可能性も含めて幅広い検討を進めていく予定としている。

パラダイム・シフトの必要性を実感

旭化成ホームズの「明るさ尺度値(人の感じる明るさ)」を用いた照明計画を具現化したモデルハウスを見学した。

最初は「これは暗い。ユーザーに受け入れられないはずがない」だった。「慣れ」とは不思議なものだ。そのうちに「これは面白い」に変わった。見

学を終える頃には「これはいい」に変わった。「対比と順応」の意味がよく理解できた。

モデルハウスを見学して、記者は、パラダイム・シフトの必要性を強烈に感じた。

団塊の世代の記者は、「明るいナショナル」「光

る東芝」のCMによって「明るいことが豊か」という考えが刷り込まれている。高度成長期には明るいことも消費(浪費)も美德とされた。

時代は代わった。このような思想を根本的に変えないといけない。国家的プロジェクトとして取り組まないといけないと強く感じた。