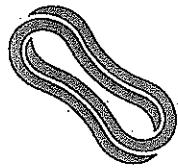
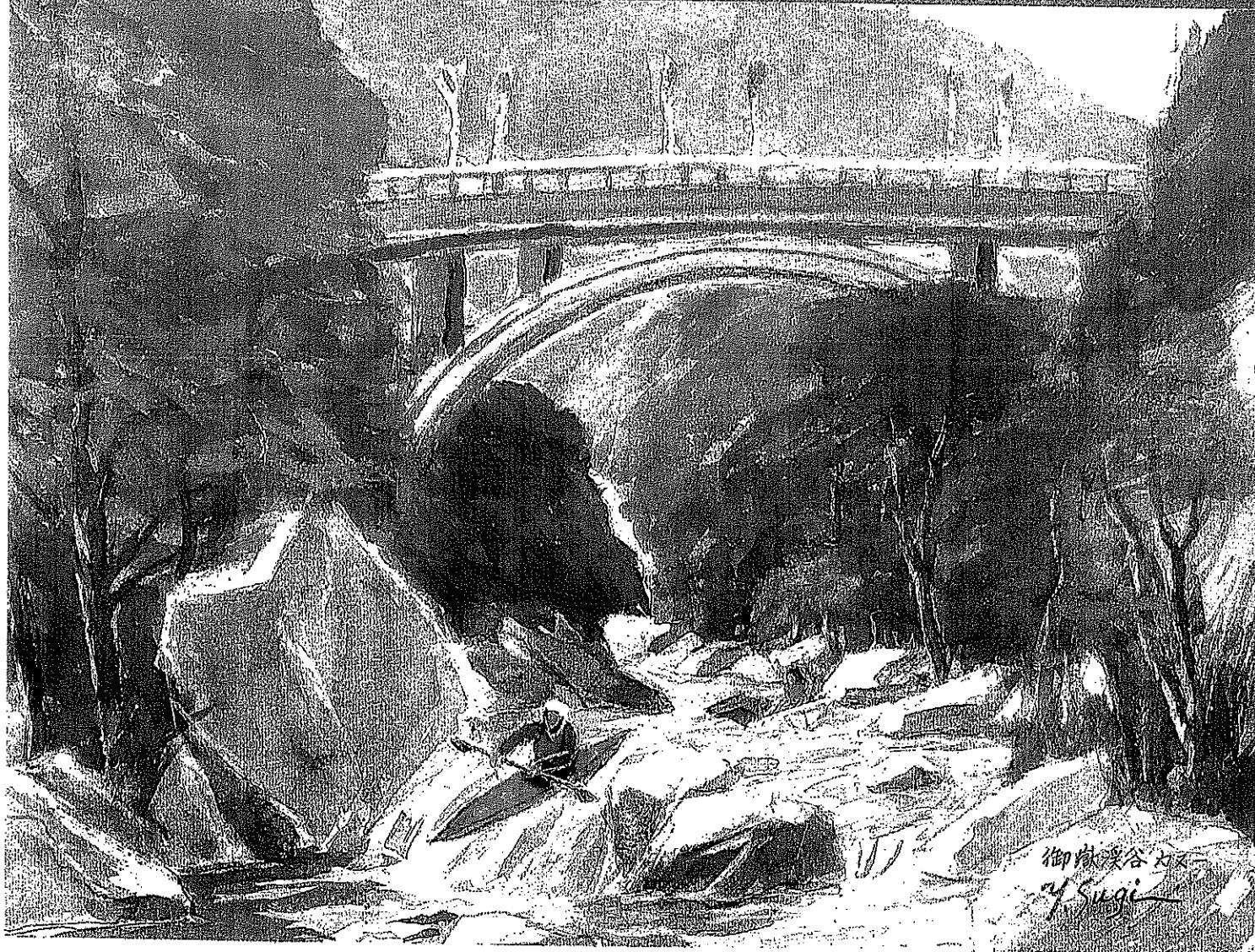


月刊不動産流通

Real Estate Circulate and Trend Magazine

9

No.220 2000



Gekkan Fudosan Ryutsu

【特集】住宅供給の新たな試み ~ユーザー参加型の住宅づくりへ

【寄稿】「不動産の表示に関する公正競争規約」改正に!

編集協力

建設省建設経済局不動産業課・建設省住宅局民間住宅課

私の不動産業人生

東京都清瀬市
代表取締役

(上)



森 真佐子
Masako Mori

不動産業界で活躍する素敵な女性に出会つて…

「東京の田舎」秋津で事業展開

「西武池袋線の秋津駅って知つてます?」「所沢はわかるけど秋津って知らない」

東京都心に住む友人に言われたことがあります。私の会社はその秋津駅の近くにあります。秋津駅は清瀬駅と所沢駅の中間で、住所で言うと東京都清瀬市と埼玉県所沢市にまたがる駅です。

会社の業務は大半が賃貸の仲介と管理、それに付随するリフォーム、時々売買の仲介、地主さんから依頼された土地の仲介、最近は新築賃貸物件の企画も手がけております。

「秋津は駅前が開発されていないからね」とかよく言われます。確かにその通り、でもそれだけではないのです――」

R武藏野線の新秋津駅、西武池袋線の秋津駅（二年前から當國地下鉄有楽町線も通つてます）、そして所沢駅と三駅利用ができる、まだまだ緑がいっぱい、空気がおいしい静かな東京の田舎です。地元には、日本社会事業大学、明治薬科大学と大学が二校もあり、いろいろな意味でなかなかいい所です。そのうえJR武藏野線など、あらゆる方向への利便性はめざましいものです。これからは交通の便のいい「東京の田舎」が人気かな?――とも考えています。

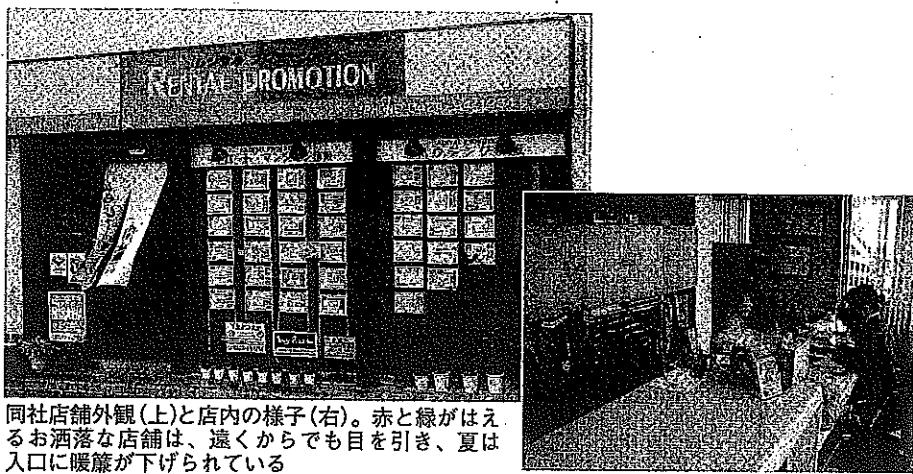
その秋津で「商売をする」と決めてから、未開発の不満等を理解したうえで、地元のいいところを自分流に取り入れて前向きに取り組んでおります。会社は秋津駅南口下車、徒歩五分程度の大型スーパーの目の前です。

以前は、縫製業に従事

それでは「不動産業に入つたきっかけは?」と聞かれると、それほど特別な理由はないのです。

当時（一九七四年）、私は自宅で森縫製としてクツシヨン、枕、カーテン、インテリア用品の小物の縫製の仕事をしております。数名の内職さん、自宅でのパートさんと忙しくミシンを踏んでいた毎日でした。

そんなある日、とある大手全国紙に、法人の某開発会社（現在はありません）が分譲する茨城県友部町近郊の宅地の広告が出ていました。たまたま友部に知人がいたので早速、電話でその分譲地近辺のことを聞いてみると、答えは「近々、常磐自動車道が開通されるらしく、岩間インターがすぐ



同社店舗外観(左)と店内の様子(右)。赤と緑がはえるお洒落な店舗は、遠くからでも目を引き、夏は人口に暖簾が下がられている

近くになるから買つておいた方が良い」とのこと。私はすぐサラリーマンの主人と相談して、広告が大手新聞紙上の掲載なのでまずは安心と思い、たくさんある区画の中から一区画について問い合わせをしました。すると「その区画はもう売れました。でもほかにいい区画が残っています。今度の日曜日上野駅に皆さん集まつていただき現地をご案内致します」と言われ、主人と二人で約束の日曜日、上野駅のホームへ行つたのです。

そこに集まつていたのは十五、六名のお客様と開発会社の男性営業マン二人、そして目印の旗を持つた女性でした。その後、当日のスケ



ジユール、物件についての説明が行なわれ、現地へ向かいました。時代は高度成長の全盛期、不動産の「不」の字もわからない私と主人は、ただ、その分譲地の広告が有名新聞に載っていたこと、集まつておられたお客様の中に学校の先生が多かつた、この二点の理由で、四十坪の土地を買つてしましました(現在、そのまま持つてます)。

そのときの案内会で、一人の男性社員に混じつてきぱきと働く女性社員の姿が、とても印象的でした。彼女のシャキシャキした話し方、洗練されたお洒落なその女性が輝いて見えたのです。「ああ、自分もこんな風に仕事がやれたらいい」、そう思いました。

ハウジングアドバイサーへ転身

時は過ぎて一九八三年、縫製の仕事もだんだん厳しくなり、私の片腕だったパートさんが癌で亡くなつたのを機に、縫製の仕事を辞めました。

その頃、都心の会社で「ハウジングアドバイザー求む」と書かれた新聞の求人広告を目にしました。それがどんな仕事内容なのかわからぬまま、「カタカナの職業が

のこと。私はすぐサラリーマンの主人と相談して、広告が大手新聞紙上の掲載なのでまずは安心と思い、たくさんある区画の中から一区画について問い合わせをしました。すると「その区画はもう売れました。

でもほかにいい区画が残っています。今度の日曜日上野駅に皆さん集まつていただき現地をご案内致します」と言われ、主人と二人で約束の日曜日、上野駅のホームへ行つたのです。

ある時、お客様から「この部屋のカーテンをつくりたいんだけど、カーテンの生地をどのくらい買つたらいいでしょうか?」こんな質問を受けました。私はすぐに「壁(ひだ)の分を計算してだいたい〇〇㍍くらいだと思います」と答えると、お客様は「助かりました」と、とても喜んでくださいました。この質問は、それまで携わってきた縫製業の経験があつたからこそすぐに答えられたことでした。こんなところで役に立つたんだと思うとすこく嬉しく、さらにに仕事に熱が入りました。

カッコイイ?」なんて思い、あのときはきっと仕事をこなしていた開発業者の女性社員の姿を思い出し、応募することに。そして晴れて採用になりました。

仕事はゼネコンの建てた大型マンションのモデルルームの中での接客でした。女性ばかりの会社で、私たちの上司は、みんなが「マネージャー」と呼ぶ素敵な女性でした。

ある時、お客様から「この部屋のカーテンをつくりたいんだけど、カーテンの生地をどのくらい買つたらいいでしょうか?」こんな質問を受けました。私はすぐに「壁(ひだ)の分を計算してだいたい〇〇㍍くらいだと思います」と答えると、お客様は「助かりました」と、とても喜んでくださいました。この質問は、それまで携わってきた縫製業の経験があつたからこそすぐに答えられたことでした。こんなところで役に立つたんだと思うとすこく嬉しく、さらにに仕事に熱が入りました。

もっとと頑張って、ここでのマネージャーのように素敵な仕事、また、あのときの渋谷の開発業者の洗練されたお洒落な女性のように輝いた仕事がやりたい——当時、そう思つ毎日でした。

次回は、会社設立についてお話ししたいと思います。

(つづく)

私の不動産業人生

東京都清瀬市

（株）レンタルプロモーション



森 真佐子
Masako Mori

代表取締役

責任の重さを噛みしめ、独立

（中）

忘れられぬ、独立後初のお客様

一九八八年秋、営業開始。まだ店頭の準備もできており、賃貸の図面ファイルを準備中のことでした。井上さんという男性のお客様が事務所に入つて来られて「こちら不動産屋さんですか?」「はい、そうです」「部屋を探しているんですけど何かいい部屋ありますか?」と聞かれました。私はすぐに条件に合う物件を探し、他の社員に事務所をまかせて案内を致しました。2Kの部屋でとても気に入つていただきお申し込みくださいました。その部屋、そして井上さんが、当社で第一号の契約、お客様となりました。今でもあの井上さんのお顔はハッキリ覚えております。

深夜、パソコンの勉強

実際の会社設立時期は八八年六月です。その年の夏休み直前まで、ハウジングアドバイザーの仕事を経てとある不動産会社で総合職として働いていました。その時、八五年に宅地建物取引主任の資格を取りました。その会社を退職してすぐに、主人の実家のある名古屋の熱田神宮へ行き、会社設立の祈願と商売繁盛のご祈祷を主人と祖父とともに受けました。祈祷の中で神主の「代表取締役社長、森眞佐子」という言葉を聞き、これからのお仕事の重さを改めて自覚し、胸がキュンと痛くなつたのを思い出します。

その年も終わり、年号が変わつて平成元年。賃貸市場もまだまだお客様も多くなります。

空き部屋が出ればすぐ決まる、また新築アパートの仲介も、建物が建つてもないない更地なのに建築の図面だけでお客様に紹介してお申し込みなど、それが当たり前にできていた時代でした。

今でこそ、女性の経営者は大勢いらっしゃるようですが、私が独立した頃は女性の経営者が少なく、特にこの業界は男性社会の傾向が強くて仕事をしていく中で大変悔しい思いを致しました。私はそれをバネにして一層勉強もし、とにかくすべてのこと頑張りました。

私の会社のある地域は、土地柄、地元の古くからの不動産会社が多いところで、物件を増やすことは大変なことでした。会社の規模の大きさよりもまず不動産業に携わる自分のしっかりととしたポリシーを持つて、自分の持ち味と積極的な努力

で信頼をいたただこうと努力しました。それにより、地主さんがまた他の地主さんを紹介してくださるなど、大家さんが一人ずつ増えていきました。

当時は、いつも都会の人の付き合い方と農家の人の付き合い方が、いろいろな面でこんなにも違うかと思い、戸惑うばかりでした。

また、会社のイメージづくりとしては、何と言つても明るくてお洒落な店づくりを中心がけて、開店以来、事務所の前の花と店内の花は欠かしたことはありません。

さらに当社は、パソコンをわりと早い時期、八八年から導入していました。今でこそ賃貸管理はすべてパソコンでといつても過言ではありませんが、当時はまだそんなに普及していない時代です。そんな中、賃貸管理ソフトなんて見たこともない私が、一つの賃貸管理のソフトに出合いました。その折、出入りしていたコピー機の営業マンに「やめた方がいいですよ。不動産屋のパソコンはカバーがかかつたまま眠りますよ」と言われ、その反動でしょか、毎日閉店後、夜遅くまで一人で勉強をしました。パソコンを前にして、画面を開いたまま管理ソフト会社へ電話をかけて操作を聞

きながら、キーボードをポンポンポンと打つては首をかしげ、また契約書をプリンターへ入れれば所定の場所に入れたい字が上手く入らなくて、契約書を何枚も無駄にしたり…、それは大変な苦労でした。パソコンの開発は日進月歩のごとく進んでおり、現在も新しいソフトに苦労させられています。

バブル崩壊後、当社は賃貸仲介収入が主体でしたので大きな影響はなかったようになります。ただ法人の賃貸契約が少

當時、非常勤だった会社役員の長男が都心でデザイン関係の仕事をしていた関係で、設立以来、当社の看板から店内のレイアウト、備品に至る物すべて、全部、長男にデザインしてもらいました。また、あらゆる企画に関しても相談しておりました。特に一番印象深いことは、当社のロゴマークです。ある日、長男から「会社のロゴマークができだよ」と電話があり、嬉しかったことを覚えてています。

ロゴマークデザインのテーマは「家族愛」。お父さんの腕の中にお母さんと子供が抱かれる姿を、レンタルプロモーションの「R」に表現しました。ロゴマークは会社の大切なCIですから、早速、商標登録を致しました。

日々、不動産業は激変しており、今後生き残っていくためにも時代に合った企画力が要求されます。そんな思いもあり九五年十二月、長男を正式に社員に迎えました。私も長年の願いが叶って安心しております。

(つづく)



なくなりました。

九二年には、設立時の有限会社を資本金も増額して株式会社に社名変更し、一層充実した会社に発展させたいと思いました。

当時、非常勤だった会社役員の長男が都心でデザイン関係の仕事をしていた関係で、設立以来、当社の看板から店内の

レイアウト、備品に至る物すべて、全部、長男にデザインしてもらいました。また、

あらゆる企画に関しても相談しておりま

した。特に一番印象深いことは、当社のロゴマークです。ある日、長男から「会

社のロゴマークができだよ」と電話があ

り、嬉しかったことを覚えています。

ロゴマークデザインのテーマは「家族愛」。お父さんの腕の中にお母さんと子供が抱かれる姿を、レンタルプロモーションの「R」に表現しました。ロゴマークは会社の大切なCIですから、早速、商標登録を致しました。

日々、不動産業は激変しており、今後生き残っていくためにも時代に合った企画力が要求されます。そんな思いもあり九五年十二月、長男を正式に社員に迎えました。私も長年の願いが叶って安心しております。

私の不動産業人生

● ● ● ● 27
(株)レンタルプロモーション

東京都清瀬市

(下)



森 真佐子
Masako Mori
代表取締役

これからも「ありがとう!」の気持ちを忘れずに

物件紹介図面をフルカラー化

賃貸住宅が供給過剰となり、借り手市場へと変わった今、私達賃貸仲介市場で働く者としては、すべての面において変革努力が必要になり、街の不動産屋さんの有り方までが問われる時代が来ていると思います。

当社も長男の入社によつて少しずつ変わつてきました。店頭の物件紹介図面も旧来の不動産のチラシからフルカラーのパソコン出力のものへと変え、お客様から物件の内容をイメージしやすいとご好評をいただきました。お部屋を探しにいらしたお客様が、最初に店頭に立つて物件図面を見たときが、最初の自己紹介だと私は考えています。

最近では、賃貸ファミリーのお客様が家賃分で持ち家を実現出来るような低金利ローン等の背景もあって、ファミリータイプの空き室がとても目立つようになります。

次に入居者を募るのにも日々の努力が試されているように思います。その対策として、不相応な家賃設定をしている物件では、値下げ交渉をオーナーと何度も繰り返しております。特に、現在の賃貸市場の状況や問題点などをていねいに何度も説明し理解していただくように努めています。

そのせいか、最近ではお付き合いの長いオーナーには、室内のリフォームや新築賃貸物件のご提案等のお話もずいぶんとしやすくなりました。賃貸リフォームでは、細かいことですが、例えば、襖・クロスなどを選ぶにしても、値段は変え

ずに少しでも新しく入居される方に喜ばれるように、お部屋のイメージづくりを中心がけて選んだりしています。新婚さんなどにはとても好評です。

『こだわり』の物件を企画

当社の周辺には二つの大学があるので、学生も多く来店されます。最近の傾向として大学生、特に女子大生のニーズが高級化し、年々贅沢になっています。昔と比べ質を求めるようになつてきました。

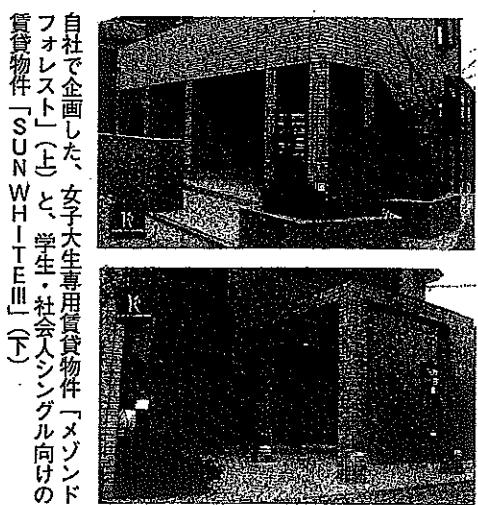
そんな中、昨年の夏、あるオーナーから五十坪程の土地の有効利用の相談を受けました。立地がら学生用の賃貸物件のご提案をし、女子大生専用として安心の設備と仕様にこだわった物件を建てるこ

個人的に考えると、私自身は学生の時

も家賃の安いアパートで暮らし、働くようになつてからもお風呂なしとか、まさに「神田川」の世界だったのに――今の学生はなんと幸せでしょう――と思ひます。

その物件は二〇〇〇年一月完成でした
が、インターネットで公開したところ、

地方の学生さんから多くのお問い合わせをいただき、物件はアツという間に決まりました。シーズンのせいかも知れませんが、反響の大きさには驚きました。入居できなかつたお客様には申し訳なく思ひます。



自社で企画した、女子大生専用賃貸物件「メゾンドフォレスト」(上)と、学生・社会人シングル向けの賃貸物件「SUNWHITE」(下)

えていました。

実はほかにも、ユーザーからの評判が良かつた物件がもう一つあります。建売用地の一部に賃貸物件を建てるという案件で、十年先でも空室待ちになるようなコンセプトのハッキリした賃貸物件にしたいと考えました。

しかし、住宅メーカーではどうしてもパターン化された無味乾燥な仕様になってしまふため、思い切つて自社ですべて企画・デザインしオーナーにプレゼンをすることにしたのです。地域の活性化につながるような賃貸物件を建てようと思ひ、工事を依頼した地元の工務店にもいろいろと無理をしていただき、私も現場にも毎日顔を出しておりました。そのかいあつてか、思った以上のできばえで完成しました。建築費はほかの賃貸物件とそれ程変わらず、まさにこだわればここまで出来るという一つのチャレンジでした。

完成は今年の五月末、学生および単身者向けの物件で、家賃は相場より高めに設定したにも関わらず、入居者はすぐに決まりました。オーナーも他にはない差別化された建物に喜んでください、大変気に入つていただきました。

私も社員も工務店の方々もみんな安心い

たしました。

これからも、いろんな新しいことにチャレンジしていきたいと思っています。

三つの「ありがとう!」

三ヵ月にわたつて、私の内容のない文章を読んでいた読者の方に「ありがとう!」。また、書き落としたが、サラリーマンだった主人が九八年、定年を迎える非常勤役員から当社に正式入社いたしました。私が今も、また今後もこのように仕事ができるのも、すべて私の理解者である主人のおかげです。「ありがとう!」。

また会社設立以来、何か困つたとき、そして悩み事があるといつも駆け込んでいた南青山の梅林院。南青山のビルの狭間のお寺、そこには私の父・母・祖父母のお墓があります。いつもその墓前で仕事の悩み事、愚痴話を聞いて、いつも元気をくれた今はなき父さん、母さん、「ありがとうございます!」。

今後もこの「ありがとうございます!」の気持ちを忘れずに、人ととの出会いを大切にして、不動産業の仕事を続けていきたいと思います。

(おわり)