賃貸住宅業界 情報サロン

20年ぶりのバレーに燃える

ユースター（東京都品川区）岡田繁社長（41）

中学高校と6年間バレーボールを続けていたというユースター（東京都品川区）の岡田繁社長。小学生の頃はミニバスケットボールをやっていたが、「仲の良かった友人がバレーボールに転向していったので、一緒についていきました」と笑う。そのバレーボールではセンターのポジションについていた。出身地の静岡県でベスト4に入るほどの強豪校だったそうだ。

それから20数年が経過。今年、子どもが通う小学校を含む、区内対抗バレーボール大会に初参加した。

「毎年1月に、保護者によるパパさんバレー大会があるんです」と岡田社長。20年ぶりに動かした体は試合後ボロボロだったようだが、大会では決勝まで駒を進めるほどの健闘ぶりを見せた。

「あと一歩で優勝できるところまでいけたと思うと、熱が入ってきました！」と話す。今では月2回、ママさんバレーチームの隣で練習に励んでいるという。

創業したての頃目撃した、2億円の物件成約の瞬間

ヴィナスフォート（青森県青森市）宮本達子社長

宮本達子社長がヴィナスフォートを創業したのは37歳の時だった。「壊れているのかと思うほど電話は鳴らない、客はこない、親せきには不動産会社を興したとは言うなと言われる。散々な出発でした」と振り返る。

創業から1年経った頃、たまたま誘われたアメリカ研修で転機が訪れた。授業を抜け出して仲介の現場に同行。売買の見学をさせてもらったのだ。そこで2億円の物件が成約するのを目の当たりにした。「売った人も買った人も喜んでいて、不動産業ってすごい仕事だと思いました」その体験が仕事をする上での活力となり不動産業にかかわる自信と代わっていった。そしてもともと強かった度胸をさらに強くしてくれた。

今では管理戸数1500戸。名実ともに青森市最大手の実績を持つに至っている。

バイクへの強い思入れ

メモリーズ（大阪府堺市）横尾将臣社長（45）

メモリーズ（大阪府堺市）は特殊清掃や遺品整理のサービスを提供している。

年間740件以上の現場でサービスを行う同社では、その性質上、霊体験のようなことも稀にあるのだという。

「僕自身は、霊感がないのか何かが見えたり事故が起きたりという現象は今のところありません。しかし、スタッフの中には敏感な人もいて、たまに『あそこにいますよ』と教えられたりしますね」と横尾将臣社長は語る。

「一度あったのは、ある孤独死がおきた現場で、大きいバイクをお持ちの方だったのですが、場所を移動しようとバイクを動かしていたところ、そのスタッフの子に『持ち主がすごい顔でこっちを見ていますよ』と言われました。慌てて、謝りながら移動して手を放しました。よっぽど思い入れのあるバイクだったのでしょうね」と横尾社長が思い出深そうに語った。

取材のウラ窓

管理会社の大事な物件情報が泡と消える、そんな悪夢が現実に起こった。

業務効率化のために、物件情報をデータベース化して一元管理するサービスを提供する会社。その会社で、顧客から預かっていた管理物件4000件のデータがサーバ故障により消滅したのだ。原因は未だ不明だが、この会社の信頼性と経営がその後傾いたのは想像に難くない。利便性の裏に隠れるリスクが垣間見える事件だ。

鳩の悩みに真摯に対応

リアルアイブ（大阪府大阪市）吉山勲社長（45）

鳥害対策を専門に行うリアルアイブ（大阪府大阪市）の吉山勲社長は、鳩被害の相談をたびたび受けている。

定期的に被害状況や様子を報告してくる相談者もいるそうで、先日も「ベランダで鳩の雛がかえりました」という電話が吉山社長のもとにかかってきた。真剣な連絡に思わず親身になって話を聞くという。

「うちもボランティアではないので、いちいち話を聞いていられないんですけどね。会社の電話を携帯電話に転送しているので取らざるを得ないんですよ。また、話されるとつい聞いてしまって…。相談をしてくる人は本当に困っていますし。元々鳥害で困っている人を助けようという思いで事業を立ち上げたので、施工中でも聞いてしまうことがあります」と頭を悩ませる吉山社長であった。

編集往来

取材先でのクスッと笑える話や出来事を紹介する玄関ネタコーナー。ところが、遠藤慎也が書く玄関ネタは文章が固く大阪支局の加藤有里子からは「おもんないな」と酷評される始末。どうやったら面白くなるのか教えを乞うと「新聞はまず結論から書くが、面白さを追求するなら結論＝オチまでのじらし方が大事」と加藤。「なるほど。馬は馬方、さすがは関西人だ」と感心する遠藤に、加藤「講習のお代は?」と一言。関西人は商売も忘れない。

今週のひと

明治2年創業の老舗である川木建設（埼玉県川越市）。その5代目として、古民家風テラスハウスやドッグラン付き賃貸住宅など、新しい試みを続ける鈴木健二社長に話をうかがった。

川木建設
（埼玉県川越市）
鈴木健二社長（50）

自ら考え行動する社員を創出 目指すのは地域No.1の企画力

プロフィール

1964年5月16日、埼玉県川越市生まれ。芝浦工業大学建築学科を卒業後、大手ゼネコンに就職し現場監督を務める。その後、30歳で川木建設に移り、38歳で5代目社長となる。

現場監督時代に培った建設業の使命感

3人兄弟の次男として生まれた鈴木健二社長。特にモノづくりが好きだったわけではないが、家業が建設業であることから自然と建築の分野へ進学することになる。その頃は「会社は長男が継ぐもの」だと考え、卒業後は大手ゼネコンに就職。建設現場で監督を務めた。職人の手配や工期の調整に追われ、現場に寝泊まりする日が続くこともあったという。家に帰れない過酷なスケジュールのなか、「建物を完成させるのが自分の使命」と認識するようになった。その後、30歳のときにゼネコンを辞め、川木建設に移ることになる。

会社が困難な時期に迫られた選択

「社長を継がないか」との話がきたのは38歳のとき。父親の次に叔父と長男が社長を務めてきたが、会社の経営は順調とは言い難かった。そんな時期に社長就任の話をもらったときは「本当に迷った」という。それでもその座に就くことを選んだのは、「迷ったときは苦しいほうを選択する」と自分の心に決めたからだという。ゼネコンとして請負工事が主体だった当時、建設サービス業というビジョンを掲げて、土地活用、注文住宅、リフォームなど、積極的にサービスを広げていった。地域No．1の企画力を持ち続けたいとの思いがある鈴木社長。社員にも自ら考え行動に移す姿勢を求める。そのためにも、アイデアが生まれやすくなるような会社の環境作りが自分の使命だと語る。

顧客に喜ばれる会社目指す

現在96名の社員を抱える同社。5月1日には、鶴ヶ島市に初となるサービス付き高齢者住宅をオープンした。「これからも地域に根ざした会社として、お客様に喜ばれるサービスを提供していきたい」と締めくくった。

社宅管理代行・賃貸仲介・サブリース・売買・建物管理・リフォーム

タイセイ・ハウジーは、1985年生まれの総合不動産会社です。
およそ30年に渡り、時代に応える住環境を提供してまいりました。
これからも「住まう満足」のすべてのニーズにお応えしていきます。

借上社宅業界No.1の実績!

代行開始 No.1　受託実績 No.1　斡旋依頼 No.1

49の全国拠点、関連会社20拠点、
協力業者1.800社…

豊富なノウハウと実績、
そして全国に広がるネットワークで、
あらゆるご要望にお答えします。

札幌営業所　仙台営業所　首都圏26営業所　名古屋営業所　大阪営業所　神戸営業所　広島営業所　福岡営業所　北九州営業所

事業承継・後継者問題に悩む企業経営者の皆さま
当社との友好的M&Aをぜひ一度ご検討ください。
お問い合わせ先：経営企画室（直通TEL:03-6893-6161）

国土交通大臣（8）第3440号
株式会社 タイセイ ハウジー
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-32-10 南新宿SKビル6F（新宿高島屋ななめ前）
TEL 03-3350-8161　FAX 03-3350-6040（営業推進部）
ホームページもご覧下さい http://www.taisei-hs.co.jp