



大ちゃんの

埼玉県知事免許(12)第8048号
株式会社 大和不動産

レインボー ニュース

第277号

発行 2025年1月15日



『あけましておめでとうございます』

今月の主な内容

年頭のご挨拶	代表取締役社長 小山陽一郎	1
賃貸管理オーナー通信 Vol.95		2
工事施工課スタッフ通信		3
賃貸管理スタッフ通信		4
オーナーズニュース		5
船井総研 賃貸住宅市場最新コラム		6
相続Q&A 遺言書を作成する前に考えておきたい3つのポイント		7
お部屋のトラブルレスキュー隊 Vol.68		8
子や孫へ 伝承しておきたい『論語』の教え 第68回		9
資産コンサルティングニュース		10
「経営の質」を高める旅Quality Journey		11~14
さいたま探訪		15~16
さいたま朝日・かわら版		17~18
DAQC通信 Vol.14		裏面



株式会社 大和不動産

さいたま市浦和区高砂1丁目2番1号

◆定休日のお知らせ◆

誠に勝手ながら、下記日程は定休とさせていただきます。

2月の定休日

5日 12日 19日 26日 (毎週水曜日)

年末年始休業については

25日(火)は社内研修の為、お休みとさせていただきます。

緊急でお困りごとがある場合は、お手数ですが、

050-3142-1306(コールセンター)までご連絡下さいませ。

年頭のご挨拶



代表取締役社長
小山陽一郎

新年明けましておめでとうございます。

令和7年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

当社は昨年12月25日(水)より春の賃貸繁忙期に備えて10日間冬季休業ののち1月4日(土)より営業開始させていただいております。

この春の賃貸繁忙期にオーナー様の物件入居者様をしっかりと募集し、お預かりしている物件の稼働率向上を目指してまいります。

昨年お伝えをいたしました、賃貸の営業力向上のため武蔵浦和西口店の新規移転開店に伴い、ピタットハウスに加盟いたしました。

そして去る11月11日にピタットハウス接客コンテスト首都圏予選(ピタットハウス直営店及びフランチャイズ店が参加)に武蔵浦和西口店賃貸営業4名(山崎完さん、関口龍さん、工藤雅也さん、鈴木駿介さん)が初参加しました。

お客様からのネット反響に対する電話ロールプレイ(5分間)から始まり、店舗来店したお客様への接客ロールプレイ(15分間)の計20分間の接客レベルを本部審査員が点数評価し、順位を決めるというものです。

結果は当社関口龍さんが惜しくも銅賞受賞となり、残念ながら金賞は受賞できませんでした。来年の大会は、必ず金賞を受賞出来るよう日々努力していくと社員さんたちは気合を入れてくれており頼もしい限りです。

この大会への参加によって、大会事前に社内での接客練習ロールプレイや大会中の他社の接客見学、メンバー自らの営業の振り返り共有ディスカッションを通じて様々な気づきを得られたと思います。

今後の営業活動に活かしてまいります。

併せて、今期10月より賃貸Web反響集客を増加させるため、反響対応専門部署としてWeb戦略室を開設いたしました。春山幸さん、田中早苗さんらの頑張りによりネットでの来店客数が昨年対比180%を達成しています。

この春の繁忙期、オーナー様のお役に立てるよう今年も努力して参りますので変わらぬご指導ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。

外壁修繕工事は、仕上げの見栄え(塗装、タイル)に目が行くが、耐久性は、下地(クラック、浮き、剥がれ)処理で決まる！

新年あけましておめでとうございます。
大規模修繕課、田口でございます。

新年は、基本に立ち返り、外壁修繕工事を考えて見ました。建物の価値を維持するのは、構造体が健康であることです。建物は、しゃべることは出来ませんが病気の“サイン”を出して訴えます。

こんな症状が出たら要注意 ひび割れ、躯体内部のサビ、シーリング部の劣化、塗装の剥れです。外壁の修繕工事のサイクル期間として、統計的に10年から15年と言われています。(建物の条件によって違い有り)早めの改修で被害を最小限に防ぎましょう！



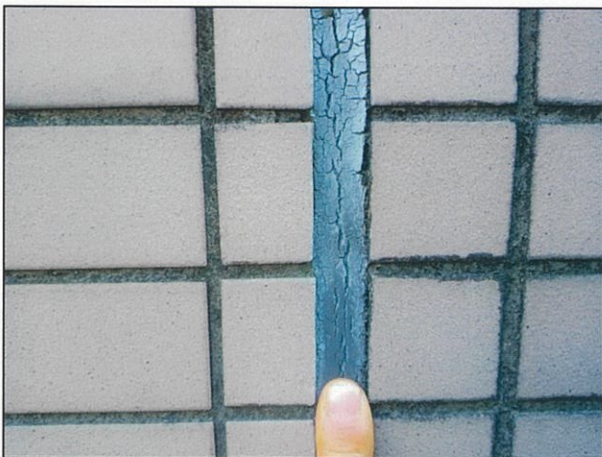
大規模修繕課
一級施工管理士
田口裕之

こんな現象が出たら要注意

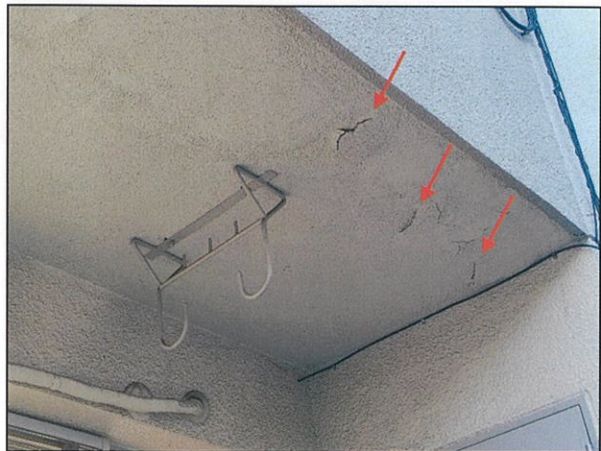
ひび割れ



躯体内部のサビ



シーリング部の劣化



塗装の剥れ

大和不動産 工事施工課スタッフ通信

当社では、修繕対応スタッフが管理物件の修繕をおこない、快適な住まい環境に貢献しております。

当社スタッフができる作業は限られてますが、日々、成長のために努力しております。

ここでは日頃の修繕作業の様子をお伝えしていきます



工事施工課
大橋 季夫

『TVモニターインターホンに交換をしました!』

当社管理物件の入居者様より玄関インターホンが鳴らないとのご連絡を頂きました。この物件では、親機にモニターがついていない古くからあるタイプがついておりました。インターホンも家電製品と同じように10年以上使用していると徐々に色々な不具合が出てきます。最近では、TVモニター付きのインターホンが主流となってきております。ここ近年、住宅の高齢者の方を狙った犯罪が、多発しておりますので、当社で設置しておりますTVモニター付きインターホンは、呼出応答時、相手の顔がカラーで録画されます。また、玄関外の様子を呼出応答時以外でも手動で録画する機能がついておりますので防犯対策にもなります。

当社では退去時のリフォーム時に、初回設置や前回交換から基本的に10年以上の物は、交換をお勧めしております。

下記写真は、実際の施工例になります。



2025年1月号

(株)大和不動産 賃貸管理 スタッフ通信

大和不動産 賃貸管理スタッフから
管理業務の情報をお届けします。



浦和店 管理担当
山内 健

いつもお世話になっております。浦和店 管理担当の山内でございます。

防犯カメラについて

防犯カメラは、犯罪の予防や早期発見において非常に重要な役割を果たします。

特に、近年増加している

「**闇バイト(違法なアルバイト)**」との関連で、防犯カメラは犯罪者の特定や証拠の収集に役立ちます。闇バイトに従事する人々は、犯罪行為や違法な仕事に関わることが多く、マンションや戸建などに設置された防犯カメラは、そのような活動を抑止する効果を持ちます。



地域の防災・防犯への貢献になります

物件に導入されている、NET回線(NTTやJ-COM)でも、防犯カメラの取り扱いを開始しました。

犯罪の抑止力になるだけでなく、物件を選ぶ際の差別化にもなり、

【入居者の安心・満足度UP】

【物件の価値向上】にも繋がります。



オーナーズニュース

不動産の2025年問題とは？

日本は2025年、全人口の21%を65歳以上の高齢者が占める超高齢社会を迎えます。今回のオーナーズニュースでは、2025年問題とは何かを解説し、不動産市場に与える影響や今後の注意点をご紹介いたします。

2025年問題とは？

2025年問題とは、団塊世代(1947～1949年生まれ)が75歳以上の後期高齢者となることで起こる社会保険費の負担額や働き手不足などのことをいいます。高齢者人口が3,500万人に達し、さらに75歳以上の後期高齢者は約800万人になることが推計されています。

2025年問題が生活に与える影響

- ・ 社会保障費(医療費や介護費など)の負担増大
- ・ 医療・介護体制の維持の困難化
- ・ 後継者不足による廃業がもたらす、雇用とGDPの損失



不動産の2025年問題とは？

高齢者が増えることによる空き家や相続不動産の増加、人口減少による街のコンパクト化が不動産価格を暴落させるのではないかと危惧されています。



2025年問題が不動産市場に与える影響

相続不動産の売却が増加

高齢者数、後期高齢者の割合が増えるということは、**相続の増加**にもつながります。相続によって空き家状態となっている不動産は年々増えており、2025年以降、**相続不動産の売却が急増する可能性**が考えられます。出回る不動産の数が増えると供給過多になり、特に地方や郊外の不動産価格が暴落して地域経済に悪影響を及ぼす懸念があります。これらの問題に対応するためには、相続不動産をリノベーションして賃貸物件として活用したり、地方移住を促進するなどの対策が必要でしょう。

不動産価格への影響

不動産価格の格差が広がる点も懸念されます。都市部ではインフラ整備され医療や介護施設も充実しているため、高齢者が利便性を求めて移住する傾向が強まり、都心部の不動産は引き続き高い需要を維持すると予想されます。一方で、**地方や郊外の不動産は需要が低迷すると予想され、人口減少が進む中で若年層が都市部に流出し続けるため、地方の不動産市場は厳しい状況に直面します。**結果として、不動産市場では都市部と地方の価格格差がますます広がると予想されます。

買い手の減少

日本の人口は2010年以降、減少の一途をたどっています。さらに2025年以降生産年齢人口は落ち込むと推計されているため、**マイホームなどの不動産を取得したいと考える買い手が減少していく可能性が高くなります。**将来的に住宅需要が低下すれば、住宅価格の下落も予想されます。



Point

今後は、多様なニーズへの適応や地域に応じた特性を活かした不動産の活用などが求められます。急な市況の変化に備えて、売却査定など今一度ご自身の資産の見直しをされてみてはいかがでしょうか。



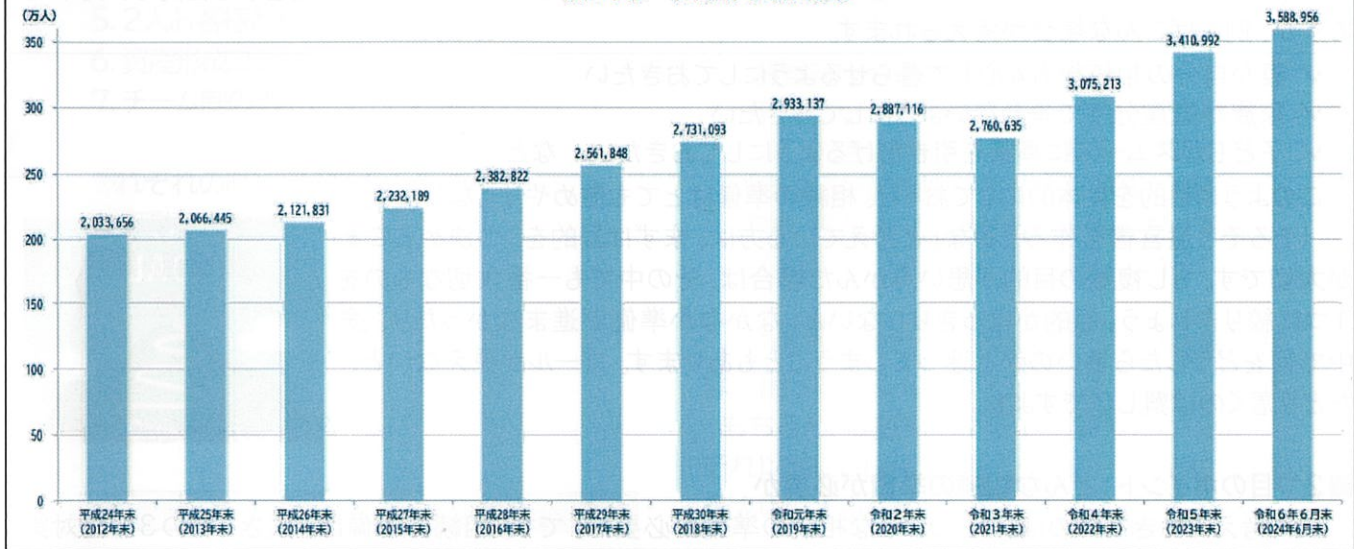
(株)船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント
三上 圭治郎

繁忙期に向けて入居ターゲット層を 緩和していきましょう！

2025年の繁忙期も差し迫ってまいりました。今年は例年以上にお部屋探しの方の動きが早くなっているエリアもあります。基本的には繁忙期であろうと東京23区の良いエリアでない限りは、何かしらの手入れを行わ

ないと物件は決まらないと言われておりますが、物件は現状のままでもお部屋探しの反響を獲得する方法があります。それは**入居ターゲット層を緩和**することです。

【第1図】 在留外国人数の推移



【出典】出入国在留管理庁 令和6年6月末における在留外国人数について

上記のグラフは国内における在留外国人の推移となっております。令和6年には350万人を超え、今後も増えていくことが予想されます。多くの賃貸オーナーは、外国人を入居させることを敬遠されますが、トラブルの原因のほとんどは母国語で入居時の注意事項などを説明できていないことです。そのため外国人向けに母国語での契約内容や入居中の注意事項の説明を行っていただくサービスを提供している会社に、契約関連の業務を委託している会社が増えています。サービスの中では外国人の家賃保証も行っているため、**金銭面でのトラブルもなく入居してもらう**ことが可能となっております。

また家財保険に関しては、管理会社が保険会社と直接包括契約を結ぶ形をとっているため、無保険になる心配もありません。

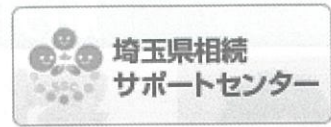
実際に大和不動産様でも上記の形をとっており、オーナーの皆様にご迷惑をおかけすることないように徹底しております。今後は在留外国人だけでなく、短期的な滞在ニーズや留学生も増えると言われております。一方で日本人の若年層は年々減少してまいります。そのため、今のうちから外国人層の受け入れを積極的に行っていくことで、稼働率を改善しキャッシュフローを最大化していきましょう。

埼玉県相続サポートセンター 相続 Q & A

2025年1月号



埼玉県相続サポートセンター
古丸 志保



電話:048-711-9183

遺言書を作成する前に考えておきたい3つのポイント

こんにちは。埼玉県相続サポートセンターの古丸(こまる)です。皆様にはそろってよき新年をお迎えのことと存じます。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

今回は、遺言書を作る前に考えておきたい大切なポイントを3つに絞ってお伝えします。遺言書を作る上で一番大切なことでもありますので、しっかりとおさえておきましょう。

■1つ目のポイント:相続の準備をする目的

まずは「誰のために、どんな状態にしておきたいか」を考えてみましょう。相続の準備をする目的は人それぞれですが、例えばこんな場合が考えられます。

- ✓ 妻が自分の相続後も安心して暮らせるようにしておきたい
- ✓ 家族が遺産分けで争わないようにしておきたい
- ✓ 子どもがスムーズに事業を引き継げるようにしておきたい など

このように目的を具体的にしておく、相続の準備はとて進めやすくなります。

「そろそろ遺言書を作ろうかな」と考えている方は、まずは目的を1つ決めることが大切です。もし複数の目的が思い浮かんだ場合は、その中でも一番大切なものを1つに絞りましょう。目的がはっきりしないと、なかなか準備が進まなかったり、途中で何をしたら良いのかと迷ってしまうこともあります。ゴールが見えないと、たどり着くのは難しいですね。



■2つ目のポイント:どんな相続の準備が必要か

次に考えておきたいのは、「どのような相続の準備が必要か」です。相続の準備は、大きく次の3つの対策に分けられます。

- ① 分割対策
財産をどう分けるかを考えること(これは、どなたにも必要な対策でしょう)
- ② 節税対策
相続税の負担を少しでも減らすための方法を考えること
- ③ 納税対策
相続税を支払うための資金をどう確保するかを考えること

これらの3つの対策の中から、自分に必要なものをしっかり把握しておきましょう。

1つ目のポイントで「目的」を決めたら、次にこの「対策」を確認するという順番が大切です。順番を守ること、準備がスムーズに進みやすくなるはずですよ。

それでは次回、3つ目のポイントについてお伝えします。3つのポイントをしっかりと考えて、安心できる相続の準備を進めてください。

埼玉県相続サポートセンターでは無料で相続や財産管理・不動産のご相談を受けております。どうぞお気軽にお電話ください。

◆一般社団法人 埼玉県相続サポートセンター 無料相談 実施中◆
さいたま市浦和区高砂1-2-1 エイペックスタワー浦和 オフィス西館307
◎お問い合わせ・面談のご予約はお電話で! ☎ 048-711-9183
★無料相談実施中! ご希望の方はお電話でご予約下さい★



お部屋のトラブル レスキュー隊！



賃貸管理部 カスタマーサービス課



新春の候、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。
旧年中は格別のご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。
本年も、オーナー様の大切な資産を最善の形でお守りし、
価値を高めるべく、スタッフ一同努めてまいります。
何卒ご指導ご鞭撻の程、よろしくお願い申し上げます。



さて、新年を迎えるにあたり、当社サービスに関する情報をお届けします。

1. 2024年の賃貸市場

近年、住宅需要の多様化が進んでおり、特にリモートワーク対応や省エネ性能を求める声が増えています。本年も、オーナー様の物件価値を向上させるための情報収集に努め、設備補修対応の際には併せてご提案してまいります。

2. 入居者対応強化への取り組み

カスタマーサービス課では、入居者様からのご要望に迅速かつ丁寧に対応することで、長期入居の促進と入居者満足度の向上を目指しております。

昨年は、緊急対応窓口のスマート化とともに、生活トラブル専門相談窓口の提携サービスを導入いたしました。

近年、入居者間のトラブルや近隣とのコミュニケーション不足による問題で、社会的なニュースに発展してしまう事件も増えてきております。

専門の相談窓口を設けることで、小さなお困りごとを相談しやすい環境を整え、より早期の段階で解決に導き、サポートする体制です。

入居者様の安心安全な住環境のため、万全の体制を常に模索し、改善を続けてまいります。

3. メンテナンスサポートの充実

従来通り、建物の老朽化による突発的なトラブルの被害拡大を防ぐため、建物管理提案を各店チームや大規模修繕課と連携してまいります。

また、省エネ設備導入に関するご提案、物件の特性に応じたお困りごとの解決提案なども随時行ってまいります。

本年も、オーナー様とともに歩むパートナーとして、安心・安全・快適な賃貸管理を提供してまいります。

ご不明な点やご相談などございましたら、ぜひ、お気軽にお声掛けくださいませ。

結びに、皆様のご健康とご繁栄を心よりお祈り申し上げます。

本年も引続き、何とぞよろしくお願い申し上げます。

子や孫へ伝承しておきたい『論語』の教え

新春特別編 第68回



儒者 青柳浩明

2024 甲辰
2025 乙巳 イッシ/きのとみ
2026 丙午

昨年(2024)は干支では「甲辰(きのえたつ)」であり、春になって草木が殻を破って芽を出す年でした。人間世界でいえば、旧体制の殻を破って創造を伸ばす、ということで、国内でも、将来への不安の増大、政界の変動(自公一本から乱立)、情報収集の変化(オールドメディアだけからSNSも参入)等が感じられました。しかし、まだ外の寒気が強く抵抗が多いため思うように伸びませんから、今、調子に乗ると失敗をします。(某党の党首等)。

さて、本年ですが、昨年芽吹いたことは、まだ外界の抵抗力が強いために真っ直ぐに伸びず、「乙」(草木の芽が曲がりくねっている象形文字)の形の通りに曲折します。

ここで肝要なのは、抵抗勢力を当然として、そして気を抜かずに、本年中に目処をつけるべく勇猛果敢に進んでいかなければならないということです。

さて、一方の「巳」は冬眠していた蛇が春になり地表に這い出す象形文字で、従来の因習的生活に終わりを告げるという意味であり、「巳」(やむ)に通じます。

つまり、昨年芽吹き始めたことを、抵抗勢力を踏まえて、停滞して諸問題を一掃しておくのが本年と言えます。さもないと、抵抗勢力(既存勢力)が大いに盛り返してくる2026年「丙午」(午=さからう)には、逆戻りさせられかねないということです。

【参考】

還暦	甲辰	乙巳	丙午
1965		(日)東京都議会黒い霧事件 (米)北爆開始、マルコムX暗殺、血の月曜日事件 (中)文化大革命はじまる~1976	
1905		(日)日露戦争→ポーツダム条約→日比谷焼打事件→戒厳令 (日)第二次日韓協約(外交権を掌握、総督府)	
1845	(日)1843 人返し令	(日)水野忠邦(天保の改革・開国主張)失脚 (日)阿部正弘が老中首座に(海防掛を常設)	(日)米通商条約要求 (日)孝明天皇即位
1785	(日)田沼意知(意次の世子)が江戸城内で暗殺	(日)天明の大飢饉(1782-1788) (日)田沼意次の腐敗政治への不満(上納する町人と癒着、私欲のための幕府役人)	(日)田沼意次失脚
1725	(日)侯約令の施行 (日)風水害、享保大火)		(日)旱魃(享保の大飢饉)
1605		(日)徳川秀忠二代将軍、豊臣秀頼が右大臣 (日)江戸市内でのキリシタン改宗禁止令 (英)火薬陰謀事件(カインフォークス、ジーム国王の爆殺未遂)	
1545		(日)今川・武田同盟(反幕府勢力) (伊)トリエント公会議(対抗宗教改革)	
1485		(日)山城国一揆→八年後に鎮圧	
1425		(日)室町将軍・足利義量が急死、征夷大将軍不在	
1305		(日)嘉元の乱(鎌倉幕府内の騒乱) (英)ウィリアム・ウォレスがロンドンで処刑→英国のスコットランド支配崩壊	
1185	(日)宇治川の戦い	(日)壇ノ浦の戦い→鎌倉幕府	
645		大化の改新(豪族中心の政治から天皇中心の政治へ)	

©2025 Hiroaki Aoyagi

プロのコンサルティングをさいたまのすべてのオーナー様へ

資産コンサルティングニュース

2025年より、新サービスがスタートとします



2025年より、大和不動産の新サービスがスタートします。
新サービスの名前は・・・

にじのマークの『たてかえくん』

長く資産を守り、次の世代につなげていただくために、
大和不動産がスタートする、新しいサービスに、ぜひご期待ください。

たてかえくんってなに？

たてかえくんは、その名の通り、『アパートのたてかえ』をお手伝いするサービスですがさいたまで初めて『公正・中立・無料』で利用いただける、最適なたてかえをサポートするオーナー向けサービスです。

アパートの建替え・建築を考えるオーナー・ご家族向け

建築会社が誰も教えてくれない
アパートの建替えで失敗しない

5つのひみつ 大公開セミナー

セミナーでお伝えするポイント

- さいたま市内498社の建築会社からあなたに合った建設会社を選ぶ5つのポイント
- アパート建替え事例から見る費用、収支、将来設計...。ごごだけのお金の話、大公開
- エリア建替え相談実績No1! 参加者だけにこっそり教える、『失敗する建替え』とは

開催要項 **参加無料**

2025年 **2/16** 日

13:00-15:00 奥付12:30
会場:大和不動産セミナールーム

会場でもらえる3大プレゼント

- ①建替えの手引き
- ②建替え事例集
- ③なんでも無料相談

エリア建替え相談実績No1
アパートの建替え相談窓口
統括部長 中澤勝己

たてかえくんのメリット

1. エリア498社の建築会社から本当に自分たちに合った会社を選べる
2. 建て替えだけじゃない8つの選択肢を比較できる
3. 地域No1の管理実績で、長期的な経営も考えて計画できる
4. 公平・中立な立場で税務等も含めた専門的な相談窓口
5. オーナー様の代わりに無料でサポートしてくれる

セミナー予約

今回プレリリースとしまして2月16日アパートの建替えの成功ポイントをご紹介する無料セミナーに15名限定でご招待します。ご興味を持っていただいた方はぜひ、右のお申し込みフォーム・もしくは同封のチラシよりお申し込みください。





公益財団法人日本生産性本部
主席経営コンサルタント

テラメディア株式会社

代表 寺沢 俊哉

<https://live5.jp/terasawa>

第2回大和不動産が大切にする ストーリー

■ 論語と算盤、ご存じでしょうか

今回は、「経営品質賞」の概要についてお話ししました。もともと、1987年にアメリカではじまった企業表彰制度(マルコムボルドリッジ賞)であり、それは国力を高めるためのものでした。

その後、日本版が導入され、大和不動産はそれにチャレンジ。2009年、埼玉県知事から「埼玉県経営品質賞知事賞」を受賞しました。

それでは、なぜ、大和不動産が賞にチャレンジしたのでしょうか。

そのキーワードが「論語と算盤」です。

「論語と算盤」、もちろんご存じでしょう。

わが埼玉の偉人、渋沢栄一の考え方である「道徳(論語)と利潤(算盤)を調和させる」という経営哲学が語られている書籍です。

大和不動産は、創業当初から、「道徳(論語)と利潤(算盤)を調和させる」を大切にしている会社でした。こうした考え方と「経営品質」の考え方がフィットしたのです。

■ 経営品質の形式にそってご紹介します

「経営品質賞」にエントリーするには、一定の形式(フォーマット)があります。レポートにして約30ページあまりの報告書にまとめて提出し、受審しなければなりません。

現在の、大和不動産では、この「経営品質賞」のフォーマットを、自社の「経営計画書」(年度)に落とし込み、毎年見直しています。

連載第2回以降は、そのフォーマットにそって、

大和不動産の経営についてご紹介してまいります。

なお、ここからは、大和不動産の経営幹部候補生である、DAQCメンバーとともに記述を進めてまいります。

今後、ご紹介していく内容は次の通りです。

- これまでのストーリー
- 現在のビジネスモデルと今後の環境変化
- ありたい姿
- ありたい姿からみた我が社の顧客・市場、提供価値、組織能力
- 変革課題

今回は、この中の「これまでのストーリー」について記します。

この項目は、大和不動産がどのような過程を経て成長発展してきたのか、何を大切にしてきたのかについて、

- ・ 市場環境・お客様との関係
- ・ 事業・組織形態・仕組み

についてまとめていくものです。

それでは、はじめてまいります。

■ これまでのストーリー

創業者の小山善作は、戦前、東京滝野川でそば屋を経営する一方、商売の安定をはかるために、貸家業を営んでいました。

戦後、1952年に「宅地建物取引業」が施行されるとともに、その免許を取得して本格的に不動産業に乗り出します。

当時、「これこそが、国土復興の仕事だ」と意気を感じて、事業をはじめたそうです。

貧困うずまく時代でしたが、目先の利益にとらわれることなくしっかりした経営を続けていくために、以下の「創業者の教え」を残しています。

(創業者の教え)

- 1 堅実、儉約、謙虚(3ケン)
- 2 他人を頼るな。若いときの苦労は買って

でもしろ

- 3 金を積むより、信用を積み(正直、素直)
- 4 大どりよりも小どり、商売は大きく儲けようとしてはだめだ

以来、今日に至るまでの変遷を大別すると、次の7つにわかれます。

1. 創業期(1952年～)
2. 賃貸管理事業スタート(1986年～)
3. 満室経営と経営理念(1996年～)
4. 倫理経営(2002年～)
5. 2人お客様と経営品質(2009年～)
6. 資産形成コンサルタントへ(2016年～)
7. チーム制の導入と5カ年計画(2021年～)

それぞれの時代における、

- ・市場環境・お客様との関係
 - ・事業・組織形態
- をふりかえってまいります。

■1. 創業期(1952年～)

市場環境・お客様との関係
国土復興の時代。「お客様のお役に立ちたい」という思いから、いくつかの商売を経て不動産事業にたどり着く。 生活の基盤である「住」=不動産でお困りの方々を対象に事業を開始した。
事業・組織形態・仕組み
創業者から子どもたち全員に、仕事の内容に加え教えを引きついでいく。 個人としての仕事が家族の仕事に。

このとき生まれ今でも大切にしている考え方は、先述の「創業者の教え」。

■2. 賃貸管理事業スタート(1986年～)

市場環境・お客様との関係
銀行より管理業務の紹介を受ける、都内のオーナー様が浦和物件の賃貸管理に困っているとのこと。お困り事に対応しようという気持ちから、経験はなかったが管理の業務を引き受ける。 主要なお客様はオーナー様であり、銀行もお客様である。
事業・組織形態・仕組み
賃貸管理第1号。 「手間がかかる(解約、更新、督促など)わりには、お金にならない管理業務」。管理を専業とする同業者もいなかった時代に事業を開始。現在では、安定収益を生み出す事業(ストックビジネス)として成長している。

このとき生まれ今でも大切にしている考え方は、「困っている人がいたら助けよう」という精神。もちろん、収益を上げること(算盤)は大切だが、それ以前に、お役にたきたいという気持ち(論語)を大切にすること。

■3. 満室経営と経営理念(1996年～)

市場環境・お客様との関係
80年代後半からバブルに突入、90年代初頭にバブル崩壊。激変の時代。 大和不動産はその間も浮利をおわず、堅実な仕事「満室経営」に努める。 主要なお客様はオーナー様と入居者様。
事業・組織形態・仕組み
現在の「経営理念」が設定された。 社員数も数十規模になり、企業としての形が整ってきた。全社員が思いを共有する大

切さを感じ、「経営理念」を現会長(当時の社長)の小山福松氏が設定する。

このとき生まれ今でも大切にしている考え方は、経営理念。

「私たちは常に研鑽し、お客様第一主義に徹したサービスに努め、地域一番店の気概をもって、明るい豊かな都市づくりに貢献します」。

現在でも朝礼などで唱和している。

■4. 倫理経営の導入(2002年～)

市場環境・お客様との関係
耐震偽装や食肉偽装などが、世の中を騒がす。当社においても、リフォーム業者との癒着が発覚。 倫理の大切さを実感する。
事業・組織研鑽・仕組み
経営幹部は、社員の道德心、心の教育の必要性を痛感した。経営理念だけでなく、日々の行動を整えるために「活力朝礼」を導入。 コンサルティング事業もはじまった。

このとき生まれ今でも大切にしている考え方は「人間力」である。

現在でも、社員には「専門力」と「人間力」双方の成長を期待している。

この時期、相続などの不動産コンサルティング事業もはじまり、オーナー様との一生涯のおつきあいを目指し、ますます「人間力」向上の必要性を感じはじめていた。

■5. 2人お客様と経営品質(2009年～)

市場環境・お客様との関係
2006年「経営品質」と出会う。そのフレームワークを活用しながら、経営を見直し、成

長させていく。

2009年「埼玉県経営品質賞知事賞」受賞。

2010年 現社長(小山陽一郎氏)が就任。

不動産業界で大手の寡占化が進む。

事業・組織研鑽・仕組み
「貸主、借主」「買主、売主」を2人お客様ととらえ、賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理すべてを行う事が出来る、「ワンストップ」機能を前面に打ち出す(知事賞表彰理由)。 社員数も100人規模になり、機能別に組織図も整備されていく。 2014年 現在のA5サイズの「経営計画書」に変更し内容を充実させた。

このとき生まれ今でも大切にしている考え方は、「不動産を信頼産業に」「埼玉の地域とともに成長していく」という決意である。

そして、もう1点重要なことがある。

それは、2006年、当時の専務の紹介で「経営品質」に出会い、それを小山陽一郎が、自らの経営に取り入れていったことだ。

「経営を丸ごとみていく」フレームワークである「経営品質賞」、これは、本格的にとりくまないとは申請さえできない。

小山が自ら実行委員長となって、若手の幹部を巻き込んで果敢にチャレンジをした。

経営の現状をしっかりと見据え、よい面、わるい面も明らかにして自己分析をし、まとめあげていく。申請前は徹夜でレポートをまとめあげたこともあったという。

それでも、初回は賞の対象にならなかった。

翌年は「優秀賞」、そして翌々年、見事に「知事賞」に輝いた。

人望や経営の勘は重要だ。しかし、それだけで経営をするのではなく、1つひとつ経営の仕組みを吟味し変革していく。そうしたアプローチが現在の大和不動産の骨格をつくっている。

「知事賞」受賞の翌年、小山陽一郎が社長に就任。名実ともに事業承継を完了させた。

■6. 資産形成コンサルタントへ(2016年～)

市場環境・お客様との関係
<p>規制緩和によって、ネット契約などが進む。情報産業や異業種からの参入もはじまる。とくに、仲介業において大手の寡占化が進み、差別化が難しくなる。</p> <p>我が社は、賃貸管理を通じたオーナー様とおつきあいから、資産形成コンサルティングの分野へと事業を拡大していく。</p>
事業・組織形態・仕組み
<p>「C/F、ROA」といった、資産形成コンサルティングの領域へ入っていく。</p> <p>2015年 現社長によって「経営ビジョン」が制定される。</p>

このとき生まれ、今でも大切にしている考え方は、「経営ビジョン」。

「私たちは不動産のプロとして、不動産管理・運用の実績を基に、オーナー様の分身となり、活きた資産形成コンサルティングを専門家と協働して提供します」明確に方向性が示された。

この経営ビジョンは、小山陽一郎社長が、会長や専務の意見を参考にしながら自ら定めたものだ。

■7. チーム制の導入と5カ年計画(2021年～)

市場環境・お客様との関係
<p>2020年 新型コロナによって、オンライン化が進行。IT重説やオンライン内見などが現実のものとなる。</p> <p>我が社は、オーナー様とお信頼関係をより強固にするために、オーナー様別組織である「チーム制」を導入するとともに、資産形成コンサルティング会社を目指して、「5カ年計画」に着手した。</p>

事業・組織形態・仕組み

「チーム制」各店に統括部長を配置。統括のリーダーシップのもと、オーナー様ごとチーム(コンサル、賃貸仲介、賃貸管理PM)を編成し、業務にあたる。

「5カ年計画」資産形成コンサルティング事業の充実に向けて、各種商品メニュー(建て替えコンサルなど)や、コンサル人材の育成を中期的視点ではじめる。

「クレド2.0」トップダウンだけでなく、次のリーダーを育てていくために、クレド2.0を社員メンバー(DAQC)で策定、その浸透を図っている。

このとき生まれ、今でも大切にしている考え方は、「個人と会社が持続的に成長していく」というもの。

新しいクレド2.0の項目は次の通り。

- ・月曜日 創業者の教え
- ・火曜日 オーナー様と強い絆を
- ・木曜日 プロとしての成長を
- ・金曜日 チームとしての成長を
- ・土曜日 地域とともに
- ・日曜日 大和アクト

現在、DAQCメンバーを中心に、その浸透を図っている。

■5年後の「ありたい姿」にむけて

こうした変遷によって進化してきた大和不動産。

現在は、5年後の未来、「ありたい姿」を目指して、日々変革活動を進めています。

未来を語る前に、次回の連載では、現状のビジネスモデルについてご紹介してまいります。

地域を代表する不動産業としての、大和不動産独自のモデルにせまります。



秦野 昌明

松・竹・梅は新春をかざる植物

① ♪ 松の木ばかりがマツじゃない

「松の木ばかりが まつじゃない 時計を見ながら ただひとり
 ……(略)…… 気をもんで あなた待つのも、まつのうち」

かつて、二宮ゆき子が歌い大ヒットさせた「松の木小唄」である。作詞は藤田まさと・夢虹^{ゆめのこうじ}二。作曲は不詳。

正月の松飾りは歳神さまを待つから「マツ」と呼ばれたとされる。歳神様は新年の護り神で 広くご先祖様ともいわれる。歳神様は門松や松飾を目印に来訪し、鏡モチは歳神さまへのお供えもの。1月15日(小正月)に正月飾りを燃やす「どんど焼き」の炎で歳神様を送り出す。これが本来の「松の内」である。

私たちの周りには赤松が多く見うけられる。原始・古代の市域は、葉が濃緑色で表面が照り輝くような葉を持つカシ類、シイ、クス等の森林(照葉樹林)が広がる景観であった。この森に人々がクリ、ドングリ類の採集や狩猟のために頻繁に入り込み、木材等の伐採で手を加えて行くと二次林へと変化した。更に人手が頻繁に入り込む近世以降は、かつての農村風景とされる「落葉広葉樹林」(檜・櫟等^{なら くぬぎ}／いわゆる「里山」と称した)が広がって行く。赤松林が広がりはじめたのは1千2百年程前の古墳時代の終り頃。赤松は樹皮が赤く女松とも呼ばれ、男松と呼ばれる黒松^{めまつ おまつ くるまつ}に対し一般的には潮風が直接吹きつけることのない内陸の森を形成している。また、松林や櫟林から掻き集められた落葉は大切な堆肥や燃料となり、倒木や枯れ枝はマキとなり先祖の暮らしを支えてきた。

② 中山道の松並木

県内の中山道の宿場が整備されたのは、およそ410年前の慶長7年頃といわれる。大正時代から昭和初期に名勝とされた中山道の松並木は、「浦和宿明細帳」から1804年(文化元年)に植付けられた。1843年(天保14年)の『中山道宿村大概帳』では、宿内西側367間、同東側357間、針ヶ谷村西側259間、同東側323間が松並木であったことがわかる。更に、下落合村51間、浦和新田西側245間、別所新田西側48間、上木崎村東側297間(約535m)とあり、松並木は大宮氷川神社一の鳥居まで続いていたことが知られている。中でも、浦和宿北方から針ヶ谷村にかけては、蒲鉾上の土手の上に松が植えられている様子が古写真等から知られている。

③ 中山道を疾走する松茸行列

1629年(寛永6年)館林の大名、榭原家当主「松平(榭原)忠次」から3代将軍家光へ、秋の贈答として上州太田^{おおた}金山^{かなやま}で採れた松茸が献上された。江戸時代の太田金山には松茸の採れる赤松林が御止山として管理されていた。この行列は「太田松茸道中」と称され、以降、徳川将軍家から近代の皇室へと献上は継承され、昭和39年まで続けられた。松茸の量は少ない年で382本、豊作の年では2,892本が献上されている。秋の彼岸頃から10月の吉日に「松茸様が山を降りた」という通知が触れられると、中山道の宿場では健脚の人足を集め待機した。行列は「御松茸

御用」と墨書された立札を先頭に、松茸籠まつたけかごを担ぐ人足衆、警護の武士らが続く。江戸までのおよそ75kmを宿場ごとでリレーし、午前9時頃から翌朝の5時までの約20時間で運んだ。さいたま市域を通過するのは人々が寝入った未明の頃である。月明かりの松並木を「わっしょい! わっしょい!」と掛け声もにぎやかに駆け抜けて行く松茸様。各宿の間屋場では、新手の人足衆あらてが総立ちでお出迎えの準備中である。現在の中山道に立ち、当時の様相を思い描くだけで愉快である。群馬県太田市では、毎年10月上旬の休日に「太田松茸道中」という行列が再現されている。子育て呑龍様どなりゆうさまで知られる「大光院」を出発し、利根川を渡り熊谷の妻沼聖天山めぬましようてんさんまでのイベントとして継承されている。

④ 竹

竹を大別すると、真竹まだけ、淡竹はちく、女竹めだけ、孟宗竹もうそうだけ等が知られている。真竹は直径15cm、高さは20mにもなる大型の竹。節の環は2つ、節の間が長く材質は薄いため竹細工や建築資材として活用されている。苦竹にがたけとも書くタケノコは市場に出回りにくい。竹の皮は食品の包装に適している。淡竹は直径3~10cm、高さは15mにもなる大型の竹。節の環は2つ。茶筌ちやせんなどの茶道具として活用される。女竹は河原などに群生し高さは5mほどの小形で、竹細工や建築資材として活用されている。孟宗竹は直径18cm、高さは22mにもなる大型の竹。江戸時代に中国より導入された。節の環は1つ、節の間が短く材質は厚いため建築資材として活用されている。孟宗竹のタケノコは太く大きく、広く市場に出回っている。季語で「竹の春」は秋のようす。初秋、丈高く伸びた若竹が鮮やかな緑の葉をなびかせる様をいう。春のようすは「竹の秋」が季語。春の竹とは、地下茎から筍が生え親竹が養分を取られ葉の色が黄ばみ落葉する様を呼んだ。竹はすくすく伸びる姿から成長を祝うシンボルとして親しまれている。また、竹は地下茎から伸びたクローン植物。したがって、花が咲き一斉に枯れることもよくある。竹林が枯れることは不吉な出来事ではなく、次世代へのバトンリレーである。

⑤ ウメ

梅には食用の「実梅」と観賞用の「花梅」がある。「よい塩梅あんばい」という言葉は、酸味の梅と塩の調合・味付けをさしていることはご存じのとおり。また「桜伐る馬鹿、梅伐らぬ馬鹿」という言葉があるが、春の代表的な花木を対比させ栽培上の注意を示したもの。桜は無闇に伐ると切り口から腐りがちで剪定に注意が必要だが、梅は剪定に強く、むしろ放置すると樹形が雑然とし実の付も悪くなるという。梅は遣唐使により日本へ持ち込まれたといわれる。奈良時代には、大陸伝来の文化の象徴としてめでられた花。『万葉集』では140首の菀に次いで119首の梅が詠まれている。桜(山サクラ)は遣唐使の廃止(894年)後、国風文化の象徴としてめでられる。「東風吹かばにほいおこせよ梅の花、主なしとて春を忘るな」菅原道真すがわらのみちざねの有名な歌であるが、桜区道場の金剛寺門前の天満宮に「なで牛」が鎮座する。見沼区大和田でも「なで牛」が鎮座するが、祭神=菅原道真すがわらのみちざねが丑年生まれで、死後道真の棺ひつぎを乗せた牛車ひつぎが突然止まり、牛がいくら引いても牛車は動かず、棺が動かないということで仕方なくその場所に大宰府天満宮が建立されたとする天満宮の縁起から「牛」が使者となっている。

また、新元号「令和」は万葉集「梅花の歌」三十二首の序文からの出典(令=よい。和=おだやか)である。天平二年正月の十三日(730年2月4日)に歌人で武人でもある大伴の旅人の太宰府の邸宅たびとで開かれた梅花の宴のようすを記述した記録。「初春の令き月で空気すみわたり、風はやわらかくそよいでいる。梅は佳人の鏡前の白粉よきひとのように咲いているし、蘭は貴人の飾り袋の香りのように匂っている(以下略)」という文章から選出されている。

「松竹梅」とは、中国の文人画で好まれた画題「歳寒三友さいかんのさんゆう」に由来する。平安時代に伝来し、江戸時代に広く取り入れられたが、慶事・吉祥のシンボルとしての松・竹・梅に優劣はない。

【筆者略歴】

昭和27年(1952年)、浦和市北浦和に生まれる。父は浦和市、母は大宮市、妻は与野市で育ち、我が家ではさいたま市誕生以前より三市合併がなされていた。子ども時代は駄菓子屋通いと紙芝居等を楽しみにし、古老に街道の出来事や水辺の伝説等を聞く。また、母の郷里に泊り見沼の自然や農家の暮らしを体験する。昭和50年(1975年)より文化財調査・保護活動、生涯学習事業等に奉職する。

かわら版

さいたま朝日

〒330-0063 さいたま市浦和区高砂2-8-4 市川ビル5F info@urawa-asahi.co.jp

TEL/048-823-8118 FAX/048-823-8119



由布 隆

トピックス

プライベートサウナで「ととのう」 サウナを「借りる」「買う」「運用する」



サウナは数年前に漫画から火が付き、テレビでもサウナを舞台にするドラマが何本も放映されるなど第3次ブームを迎え、近年ではブームを超えた文化として日本にも定着してきました。

サウナ人気がこれだけ高まったのは、体の疲労を癒したり代謝アップや美容効果があることに注目された点。なかでも現代社会で蓄積する心身の疲れから解放される『ととのう』行為に老若男女が惹かれたのでしょう。『ととのう』とは「サウナ」と「水風呂」と「外気浴」を繰り返すことで体が軽くなり頭がすっきりとして一種の恍惚感を得ること。

サウナを体験するにはスポーツジムやスーパー銭湯などがありますが、さいたま市内に家族や友人だけで貸し切りで使用できるサウナ施設があります。この「サウナ



ウネア浦和」を運営するのが株式会社ロイヤルコーポレーション(田島永一代表・当社オーナー様・さいたま市浦和区)。ロイヤルコーポレーションは2000年に設立され不動産開発事業を展開。飲食店経営にも携わってきましたが、いま最も力を入れているのがサウナ事業。「サウネア浦和」はさいたま市桜区道場にあり、大きなガラス張りの屋外サウナのほか水風呂プール、キッチンや男女別シャワー、更衣室、カラオケ設備も備えた施設もあります。1日1組限定なので、気心の知れた仲間とサウナを中心にパーティーやイベントも可能。



SAUNEA浦和 (さいたま市桜区)

<https://urawa.saunea.jp/>

埼玉県さいたま市桜区道場3-23-30

トピックス

別荘感覚で使える サウナ付き宿泊施設

ロイヤルコーポレーションが運営する施設には「サウネア白州」もあります。山梨県北杜市白州町にありアウトドアサウナ、水風呂、外気浴が満喫できます。最大6人が利用可能な宿泊設備やバーベキュー設備も完備されているので、満天の星空のもと焚火を囲んでゆったりとした時間が過ごせます。

既に別荘をお持ちの人、これからセカンドハウスを持ちたいという人もいるかと思います。

ロイヤルコーポレーションではそういう人にも是非一度この「サウネア白州」を体験してもらいたいと言います。なぜなら別荘は持つには持っても、それほど頻繁に利用しなければ維持管理や固定資産税の費用も負担になっていきます。そこで所有する別荘を「投資物件として活用してみては？」というのがロイヤルコーポレーションの提案です。実は「サウネア白州」には所有するオーナーがいて、ロイヤルコーポレーションが運営と管理に当たっています。ロイヤルコーポレーションでは新築する別荘の設計や水道や電気などのライフラインの確保など、細部にわたって調整に当たってくれます。そして別荘の運営・管理も請け負ってくれるので、オーナーが使用しないときには宿泊施設として一般に貸し出し、不動産投資として高い利回りを生んでいます。その時に、魅力的な貸別荘としての売りになるのが「サウナ」なのです！

「サウネア白州」は、プライベートサウナとしての利用から、企業の福利厚生施設として、更に、別荘投資物件を体験できる宿泊施設なのです。



SAUNEA白州

<https://hakushu.saunea.jp/>
山梨県北杜市白州町横手1547-158



©株式会社ロイヤルコーポレーション 代表番号 048-832-1818 ✉ info@royal-k.com



浦和店 資産コンサル担当
柄澤 泰陽

(株)大和不動産



DAQC 通信

vol.14

2025

DAQCとは、*Daiwa Quality Improvement Committee* (大和品質向上委員会) の略です。次世代経営幹部候補生のメンバー7名で、今後《クレド2.0》についてお届けします。

【浸透から実践へ】

あけましておめでとうございます。本年も宜しくお願い致します。さて、今期は、《大和クレド2.0》の実践力を高めるべく、アンケートの取得やDAQCメンバーが進行役となり、グループディスカッションに取り組んでいます。各グループの“具体的な実践”についてご紹介してまいります。

≪ 褒めることは、意外と難しい？ ≫



皆さまは日頃、家庭や職場で、どのくらい人を褒めてますでしょうか？あるディスカッショングループの社員は、クレドにある“チームとしての成長”を実践するために「1ヶ月間、自身の部下を毎日褒める」という目標を立てました。初回の取組だったため、まずはクリアできる目標から始めようという事で設定した目標でした。

1ヶ月後、グループ内での結果共有で本人は、未達成だったとグループメンバーに報告をしました。「思っていたより、難しい。」というのが、感想でした。グループ内では、「どのように褒めたのか？何回くらい褒めたのか？褒めるところが無かったのか？」と質問や意見が活発に飛び交いました。

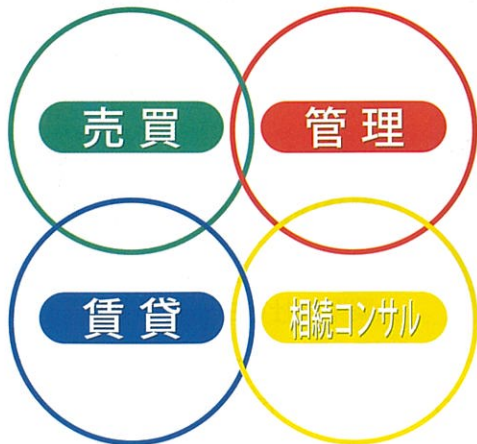
褒めようと考えすぎた結果、言葉を選んでしまい声がかかれなくなってしまった事が、1つの原因であるという気づきに至りました。また、グループメンバーのアドバイスにより、部下からの日常的な業務報告の際に「報告ありがとう」「良い動きだね」等の声かけを“褒める”という実践に置き換えて再度チャレンジしようという議論になりました。

普段、話すことのない他部門の社員と意見交換することで、大きな気づきを得られる有意義な時間となりました。

次月以降も、引続き《大和クレド2.0》の実践に向けた取り組みを進めてまいります。また、これまでの良い文化・社風を継承しながら、オーナー様のお役に立てる組織文化の醸成にも努めてまいります。

今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

不動産のことならご**相談**下さい！ URL:<https://www.home.co.jp>



大和不動産の経営理念

私達は常に研鑽し、お客様第一主義に徹したサービスに努め、地域一番店としての気概をもって明るい豊かな都市づくりに貢献します。

大和不動産はお客様の資産運用のために専門のスタッフの力を結集してトータルサポートいたします。

浦和店
048(824)1161

武蔵浦和西口店
048(866)5777

大宮店
048(796)4003