



祝 創刊10周年!! しあわせだより

H19.8月号 No.132

幸せの青い鳥

経営理念
1. 地域社会の住生活の満足度をより高める 2. 資産家の収益の最大化を計り、資産価値をより高める 3. 従業員の物心両面の幸せをより高める
経営方針(中期経営ビジョン)
1. 顧客に感動を与える、より高付加価値サービスの提供 2. 顧客へのさらなる満足のための、経営者及び従業員一同心を高め常に自らを磨く事に努める 3. 常に感謝の気持ちを忘れず利他の心を持ち続け世の為人のために誠実に行動する

■ 気になる10か条

こんにちは。賃貸管理部の神谷浩子と申します。最近目にした書物の中に妙に気がかかる文章があり、何かにつけてふっと心に浮かんでくる。それは、こういうものである。



- 一、 喜いつもりで 低いのは敬慕
- 二、 低いつもりで 高いのは気位
- 三、 深いつもりで 浅いのは知識
- 四、 浅いつもりで 深いのは欲の度
- 五、 厚いつもりで 薄いのは人情
- 六、 薄いつもりで 厚いのは面の皮
- 七、 強いつもりで 弱いのは根性
- 八、 弱いつもりで 強いのは我
- 九、 多いつもりで 少ないのは分別
- 十、 少ないつもりで 多いのは無駄

いくつかは自分にも言えることと思っただけ、よくよく読み返すとどれもこれも全て自分のことだと気がついた。歳を重ねていくと自分自身に目が向かなくなり(見たくもなくなってくる)、ついつい他人を分析してしまいかうなことは否めない。自然が美しいこのいれきで、時には大海原京前に、はたまた新緑に染まりながら、あるいは満天の星のもとで、この10項目の戒めと自分自身のことを見えることも必要な時間だと感じている。こんなことを思うなんて…嗚呼、明治どころか昭和も遠くなりたがり。

■ 風林火山の立役者



こんにちは、建築施工部の外池潤也と申します。今日は雑学を少し紹介します。現在大河ドラマ放送中の風林火山ですが、主人公の山本勘介。彼の活躍を示す資料は高坂昌信著の甲陽軍鑑しかなく、実在しなかった人物のようです。しかし、モデルは存在します。その名は山本管介。実際の彼は合戦などで目立つ将ではなく、政治、計略共に以下というところ軍師とは程遠い人物だったようです。

しかし、彼はとても温厚で心優しく、情け深く、誰からも慕われる将でした。前述、高坂昌信は、武田は名將の一人山原雪影も幼少青少年期、彼に非常に世話になったとあります。彼はその人徳により、他の将の拙劣を得ず武田に四将の一人に名を馳す事となります。軍師としての勘介もまた良いのですが、誰からも慕われる人物だった管介。彼のような人間を目指すのも良いかな、と思う今日の頃です。

■ 「金持ち大家さん」の日めくり金言集! (スーパーアハマン経営コンサルタント 浦田 健)

- 「企画のウェイトは80%」
アハマン経営の成功は企画で80%が決まってしまう。中古投資も物件の選定で80%が決まる。なぜなら一旦投資した金額を変えることはできないからである。だから常に企画力、物件を選定する遠眼を磨いておくことが大切だ。
- 「滞納家賃にも税金はかかる」
滞納は悪である。何故なら滞納家賃にも税金はかかるからである。滞納は云々税金というわらわらとした売り上げ。だから断固として滞納は根絶しなければならない。
- 「スライタスは利益を生まない」
アハマン経営にオブジェや過度なデザインは不要。そのようなステイタスからは利益は生れない。どういともというなら趣味の範囲で行うべき。そこからの見返りは期待しないことである。



不動産投資だより 第14回 テーマ「観察力」

不動産投資
アドバイザー
満山ひろみ



「普通なら買わない」と思える様な、老朽化した物件でも購入する人がいます。それは、その人がその物件本体の価値・又はその物件の利回価値を見抜いているからです。但し、その場合は、ある程度の資金的余裕と、専門的な知識、経験が必要となります。例えば、一見価値が低そうな物件でも、時代のニーズに合った大借家ニューアールを施すことにより、高利回りな物件に変貌することもあります。

初めて、投資物件を購入する場合には何を基準にするか、単純に利回りだけを見て勧められるままに買ってしまいう人もいますが、これという物件があったら、利回りだけを見るのではなく、外観を変えたらもっと利回りが上がるのでは無いかとか、間取りを変えてみたらどうか、いろいろなシミュレーションを試してみるのもいいでしょう。

中古物件が新築に勝る最大の利点は、既に入居している、また住居していた人、さらには管理会社等から得られる情報にあります。『その地域の利便性、立地の特徴から、物件自体の改善点までが、既に明確になっている。』これらの情報は、絶好の投資判断基準になり、投資後の経営に生かすことも可能です。

現状の利回りだけを判断してしまい、せうかくの金の卵を見逃したり、逆に安物買いの銭失いになってしまったり、という結果にならない様、中古物件への投資は「細心の注意」と、柔軟な発想を持って物件の隅々まで観察する」方が求められます。

確かに、十分な考察は必ず不可欠。ですが、あまり考えすぎて購入するタイミングを逃さないようにしなければなりません。



臓器売買!! 東南アジア支援の為、寄付金を寄託しました。



左は、5月30日発行の朝日新聞に掲載された記事。マニラの貧困層の男性が、数十万円の「謝礼」を得る為、自分の腎臓を提供。しかし、そのお金も1年足らずで家族の生活費に消えてしまった為、次にお金に困った時には、とにかく二つあるもの(片目)を売ろうと考えているという内容で、政府が「臓器売買」を公認している様な国では、実に臓器提供者の9割が「謝礼金目的」なのだそう。臓器売買の背景にあまの「貧困」。それも、臓器を1つ売ったくらいで脱税できる様な、生易しいものではないことが、先の男性のエピソードから、痛切に感じられます。実際に海外で移植を受けた日本人患者のコメントの中に、お金は提供者の為にあります。しかし、支払った手術費用の9割以上は病院や、仲介業者に流るので、結局、提供した貧困者ばかりなる搾取を受けた事になり、またすぐに生活に困窮し、臓器を売らなければならなくなるのです。

今年は創業来、過去最高の売上高にとともに、おかげさまで賞与も過去最高の支給額となりました。そこで、当社の経営方針の「常に感謝の気持ちを忘れず利他の心をもち続け、世の為人の為に誠実に行動する」の一文の通り、この記事から何か行動を起こさなければと嘆息。従業員から寄付金を募集することにしました。1週間の募集で集まったのは7万5千361円。2007年8月6日、福島民友社を通じて、ユニセフに寄付させていただきました。



いわき市のおおきき土地建物
いわき市市長(左から)
ユニセフの活動支援
万六千三百六十円を
た。貧困に苦しむ東南
アハマン経営の成功は
アハマン経営の成功は
アハマン経営の成功は

今後も、少しでも困っている方のお役に立てればとの思いから、ユニセフや従軍遺児基金等、社内の寄付金の募集を続けて参ります。



上記記事：2007年8月7日発行の福島民友に掲載されました。