



しあわせだより

H21.10月号 No.158

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に、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為に誠実に行動する

素直に“ありがとう”という気持ちで



吉田 小島店 総務部 恵美子

こんにちは、総務部の吉田です。平成15年に入社しました。今年で7年目を迎えますが、当初は子育て11年間のブランクを埋めるのに、とても苦戦しました。特にパソコンの入力や資料作成等です。私達の時代（十数年前）はまだ一太郎・花子の時代でしたから、何から何まで先輩方に教えて頂きながら現在に至っています。今の自分があるのは、システム部やその他の先輩方のおかげと感謝しています。いつになっても勉強ですね！

これから新たに就職する方、職場の人間関係に悩んでいる方、私が社会に出てから学んだ事をひとつアドバイスしたいと思います。まず、先輩の言う事は素直に教えて頂いてありがとうという気持ちで聞く。同僚にも同じです。イヤな仕事でも率先してやる。やはり人間は感情の動物なので、素直な人にはいろいろなアドバイスをしたり、困っていたら助けてあげようと思うものなのです。やはり会社はコミュニケーションが大切です。人間一人では何もできないと思います。実践してみよう。何かが開けると。そこから、今私が一番心がけていることは、相手の立場になって誠意に対応することです。まだまだ至らないことは多いですが、これからも自分のスキルを磨きながら、がんばってまいります。よろしくお願いします！

芸術の秋を日本の伝統芸能で



小島店 リーシング 鈴木 香

2009年9月20日(日)。突然のお誘いで、いわきアリオスで公演のあった「いわき能」を観に行くことになりました。実際に能楽を観るのは初めてでしたし、伝統ある芸能ということ、土を踏む格好は空気がなるのだらうなど、若干緊張していましたが、会場は堅苦しい雰囲気など微塵もなく、皆さん本当に楽しんで観ていらっしゃいました。能楽初心者の私には、ガイドを見ながら流れについていくのがやっとでしたが笛や鼓にあわせて舞う姿に正直感動し、自分も日本人なんだなと実感。

演目が変わって狂言となりましたが、言葉が理解しやすく、なによりとても面白かったです。「蚊相撲」という演目でしたが、前の演目までの厳かな空気が一変し、会場中が笑いにつつまれました。最後の演目「狸々」で、派手な衣装で燃えるような真っ赤な髪色の狸々が出てきたときは、おもしろい溜息がこぼれました。何分初心者だったので、全体的に雰囲気を味わうことしか出来ませんでした。今度はちゃんと予備知識を得た上で、是非再度じっくり観賞したいと思っております。



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

「表面利回りって何？」
 $\text{年間家賃収入} \div \text{総投資額(物件価格+諸経費)} = \text{〇〇\%}$ このように、いくら投資をして年間で家賃収入がどれだけあるか。その単純な利回りを示すものが表面利回りです。
 「得たい結果を得る方法」
 得たい結果ができるまで、手をかえ品をかえやり続ける。そうすれば必ず得たい結果を得ることができる。空室対策も同じ。入居者が決まるまでやり方を交えながら頑張り続けることだ。
 「相続は3つの対策が必要」
 相続対策はアパートを建てて資産を圧縮するだけでは不十分。圧縮、分割、納税資金、この3つの対策が組み合って初めて相続対策といえるのである。

繁忙期直前『家賃ゼロキャンペーン』の申込開始！！

さて、今年も『新入学生限定 家賃ゼロキャンペーン』を実施します。このキャンペーンは、実際の契約開始月から、学生さんのご入学前(3月末まで)の家賃を無料とすることで、新入学生の早期お申込・ご予約を促進するサービスです。※2010年度の新入学生限定としたもので、家賃半額キャンペーン等とは重複しません。また、万が一契約締結後にキャンセルが発生した場合も考慮して、初回入居費用として支払った家賃は、キャンセル料として家主様の手元に残るシステムをとっています。物件資料やインターネット、情報誌等で、キャンペーン対象物件である旨を表示することで、物件に対する注目度を高める効果もあります。入居促進手段の一つとして、是非ご活用下さい。



今月から、キャンペーンにご参加いただける家主様の募集を開始します。参加申込・お問い合わせは、小島店の担当「酒井」まで、お気軽にどうぞ。



不動産投資だより

第39回「勉強と決断」

不動産投資
アドバイザー
満山ひろみ



あらゆる投資において勉強は必要です。しかし、その費用を無駄に多くかけている人が多いように思います。例えば他社・スクールでよく見かける何十万もの費用で参加者を応募している不動産投資セミナー。せっかくセミナーに参加しても、結局買わない、または買えない人がほとんどです。数年間あらゆるセミナーに参加しマニュアル本を買いあさり勉強ばかりしてずっと投資を始めない人もいます。常に勉強することで満足してしまいます。このタイプの方は典型的に不動産投資が出来ない方です。頭でっかちになってしまい、いざ！というときに決断ができません。最初に自分がホントに投資ができるのかどうか？投資を本気でやる意思があるのかどうか？まずそれらを確認して下さい。不動産は生き物です。市場・税制も刻々と姿を変えますので、より新しい情報・知識を知っておかないと一音の前の知識で武装しては失敗で損をします。勉強も大切ですが、いい投資を行うのに一番効率のいい方法は、弊社の様子を道のプロと、パートナーとしてお付き合いいただくことです。

家主様をとりまく最近のインターネット事情

(株)いわき土地建物 システム部門 主任の酒井です。最近、いわき市にもインターネット普及の波が近づき、市外、県外から数多くのNTT代理店が参入して、弊社管理物件の入居者様のもとへも、電話・訪問などで営業しているようです。弊社から何の連絡もない状態で、NTT代理店の方が、家主様のお宅に直接訪問する様なケースもあるようですが、何分突然の事。ご不安でしたら私までご相談下さい。(入居者様からご相談を受けた場合も、是非お知らせ下さい)さて、入居者無料のインターネット設備導入をご検討中の家主様にご連絡申し上げます。先日、TVでも報道された「インプロドテレコム問題」の様に、入居者無料インターネットを「家主様の費用実質無料」などという売り文句で、家主様に工事を薦めるような業者にはご注意ください。配管工事、通信機器、設定、回線使用料、保守料など、初期費用・月額料金ともに、無料はありません。入居者無料なら、誰かが支払うなければいけないわけですから、当然の事です。ただし、B7レッツマンションタイプは、入居者が個人でお金を払うサービスです。設備工事もNTTが負担しますので、家主様は基本的に無料となっております。家主様からご相談を受けてお話を聞いていると、未だに混同が多いようですので、改めてご説明します。

- B7レッツマンションタイプの導入
NTT提供のサービスで、使用料金は希望した入居者が支払います。利用者(入居者)からの利益を目的としていますので、工事費用もNTTが負担します。
 - 入居者無料インターネットの導入
設備工事費、回線使用料金は家主様が負担。基本的に無料はありません。
- ☆10月17日(土)のオーナー会でも、詳しくお話し致しますので、是非ご来場下さい。



システム部門主任 酒井 浩康