



川崎大師ロータリークラブ 週報

例会日: 毎週水曜日 PM12:30~
 例会場: 大本山川崎大師平間寺信徒会館
 事務局: 〒210-0812 神奈川県川崎市川崎区東門前1-15-10 カーサ石井1F
 Tel: 044-277-7569 Fax: 044-288-8550
 URL: <http://www.kawasakidaishi-rc.com/> E-mail: daisi-rc@eagle.ocn.ne.jp

会長 岩井 茂次
 副会長 船木 幸雄
 幹事 秦 琢二
 SAA 猪狩 佳亮

第2187回 (本年度 第42回) 例会 平成30年6月6日 一雨一

- 司 会 猪狩 佳亮 S A A
- 点 鐘 岩井 茂次 会長
- 齊 唱 「国歌斉唱」
「奉仕の理想」 船山佳則 ソングリーダー



本日の卓話者紹介 岩井茂次 会長
 会員卓話 布川 浩 会員

会員の入会祝い 小林勇次 親睦委員長
 宮山光男 会員 1990年6月6日
 伊藤佳子 会員 2004年6月2日
 須藤 宏 会員 2017年6月7日

奥様誕生祝い
 寺尾 巖 会員 奥様 富美代様
 水口 衛 会員 奥様 史子様
 坂東保則 会員 奥様 裕子様
 事務局 竹下美代子様



会員の誕生祝い
 長島 亨 会員
 竹中裕彦 会員
 鈴木昇二 会員
 大崎克之 会員
 船山佳則 会員
 星野祐治 会員



会長報告 岩井茂次会長

①5/23卓話にお越しいただきました新川崎RC比嘉孝様より卓話の御礼状と謝礼を佐藤惣之助の会に当クラブの名前でお振り込みをいただいたとのことです。手紙を回覧します。

②牛山PPが6/4新潟中央RCへ訪問され、バナー交換をされました。回覧致します。

③インターアクトクラブ海外研修報告書が届きました。(回覧)

幹事報告 秦 琢二幹事

①6/20 例会会場の変更 2階大広間

②他クラブの例会変更回覧しますのでメイクアップにお役立てください。

③本日第12回定例理事会開催

出席報告

森田尊久出席委員長

	会員数	対象者	出席	欠席	出席率
2187回	54	45	32	13	71.11%
2185回	54	46	31	15	67.39%
前々回の修正	メイクアップ	8名	修正出席率	71.74%	

メイクアップ

野澤隆幸会員、布川 浩会員



スマイルレポート 船木幸雄副会長



牛山裕子会員

昨日、新潟中央ロータリークラブの例会に出席しました。今年度会長 山宮典弘様は、毎年1月2日初詣でお大師様の護摩を授かっているそうです。同クラブのバナーを載せてまいりました。

松井昭三会員

昨日で前立腺ガン治療が終了しました。(PSA0.020)あとは、男性機能の回復を待ちます。

星野祐治会員

最後の精読になりました。1年間有難うございました。今日も頑張ります。

秦琢二幹事

布川さん、会員卓話楽しみにしています。星野委員長、最後の精読宜しくお願いします。

岩井茂次会長

1. 布川浩さん、会員卓話よろしくお願ひします。
2. 星野さん、本日もロータリーの友精読を楽しみにしております。1年間楽しい時間をありがとうございました。

本日のニコニコのテーマ

布川浩さん、会員卓話楽しみにしています。星野委員長1年間友精読ありがとうございました。本日も宜しくお願い致します。

八尋匡彦会員、坂東保則会員、鈴木昇二会員
内田省治会員、猪狩佳亮会員、野澤隆幸会員
船木幸雄会員、竹中裕彦会員、寺尾 巖会員
矢野清久会員、小林勇次会員、布川 浩会員
出井宏樹会員、工藤和弘会員、磯田 稔会員
中村真治会員、伊藤佳子会員、永松慎太郎会員
森田尊久会員、矢野清久会員 合計 37,000円

委員会報告

親睦活動委員会 小林勇次委員長

1泊移動例会の案内と配車に関して、乗り合いを希望の方は14時に事務局にお集まりください。

日帰りの方で帰り船木副会長、星野会員、内田会員、須山会員が車で帰ります。

須山さんは最後まで残ります。遅くまで参加いただける方は須山さんの車で帰って下さい。

卓話 布川 浩会員



私の仕事について

私は主に不動産の仕事をしております。

私が不動産に関心をもつようになったきっかけは、父と祖父の影響によるところが大きいと思います。

私の祖父は戦前、郵便局をしながら所有している土地で農業を営んでおりましたが、戦争中空襲されて自宅と郵便局を焼失しました。

郵便局が焼失したことで、祖父は郵便局を閉めることになり、当然収入がなくなり食料も手に入らなくなったそうです。

ただ、幸いにも土地は残りましたので、戦中戦後の厳しい時期ではありましたが、農作物を家族総出で作り、なんとかその苦しい時期を凌いだそうです。

その時、父は学校に通いながら近くの海岸で海苔養殖もしていました。

その後、海苔の養殖をしていた海岸が埋め立てられ海苔養殖ができなくなり、さらに農業をしていた土地の一部が現在の産業道路として収用されたことから、現在も営業しておりますガソリンスタンドを開業することになりました。

このように、戦中戦後の食料難を凌げたのも自分の土地で食料を調達できた為。海岸の埋立てによる海苔養殖廃業、土地の収用による農業の縮小も、残った土地を利用して産業道路開通を機に、その後の車社会の発展を見越したガソリンスタンドの開業と、土地を持っていたことが様々な危機を回避できた大きな要因であることは間違いありません。

自宅付近の土地は、道路の収用等により少なくなりましたが、このような経験からその後祖父や父は、気になった土地はどんどん買っていました。

特に昭和40年位～祖父が亡くなる60年位を中心に、自宅近隣・浦安・港北ニュータウン・木更津・君津・伊豆・富士宮等多くの土地を購入していました。

私は昭和42年生まれですが、おそらく5歳位からは祖父や父と一緒に土地を見に行っていた記憶があります。小さい時から、不動産の売買を見てきたので、何をしているのかはわからないまでも、知らず知らずのうちに不動産に興味をもったのかもしれない。

また、一緒についていけば場所によっては旅行のようになるので、それが楽しかったのかもしれない。

買った土地は、今もそのまま更地で所有している場所もありますが、賃貸マンションを建築して運用しているものや値段が上がって売却したものと様々ですが、今のところ概ね良好な運用ができています。

そして、小さい時から不動産の売買に触れてきた私は、大学卒業後、当時の土地バブルもあり、自然の流れで不動産業界に飛び込むことになりました。

大卒後、最初は藤和不動産というマンション分譲会社の関連会社に入社し、不動産売買仲介の仕事に従事しました。

具体的には、お客様が新築マンションに買い替える為の自宅売却のお手伝いや、新規に不動産を購入したいお客様に様々な物件を紹介し、契約からローンの斡旋・物件の引渡しまでのサポートをすることです。

この仕事は、おそらくお客様の人生の中で、一番大きな金額のお買い物に関わることとなりますので、非常に責任重大な仕事です。

ただ買ってもらう、売ってもらおうという考えではどういった仕事は任せてもらえません。

当然、専門的な知識や経験も必要となってきます。

しかし、入社して2年から3年位は専門的な知識も経験も当然ありませんので、必然的にお客様からの信頼は得られません。ただ、先輩社員のサポートや会社の看板でなんとか仕事をさせてもらっていた状態でした。

その間私は、宅建の資格取得や先輩社員の仕事ぶりを観察、時には同行させてもらい、また、お客様や先輩に叱られながら段々と専門知識や経験を蓄積していきました。そして入社して5年位経過してようやくお客様から様々なお話が聞きだせるようになりました。

そうすると、いままで表面的な情報しか得られなかったことが、より内面的で核心に触れる情報がいただけるよ

うになり、単に買ってもらう・売ってもらうから何がお客様にとってより良い住み替えになるか、こちらからお客様に提案できるようになりました。

そして、その提案でお客様から感謝された時、ようやく信頼が得られた実感が持て、仕事に対する自信が持てるようになりました。

それから約5年位、不動産仲介の仕事をさせていただき、キリの良い時期かと考え約10年在籍した最初に入社した会社は退職致しました。

不動産仲介の仕事をしたことで、単に不動産の知識を得ただけでなく様々なお客様の価値観や人生観も勉強させていただいたと考えております。

その後は、退職前から考えていた新築一戸建住宅の分譲会社へ転職しました。

具体的な仕事は、土地を購入して一戸建て住宅を建築し、一般のお客様へ販売することです。

この仕事は、まず土地を買わなければ何も始まりません。しかし土地の購入先・売主は簡単には見つかりません。手始めにすることは、前職でもある不動産仲介会社に訪問し、土地の売主を紹介してもらえよう、お願いすることです。

これは、ほとんど飛び込み営業に近いもので、最初のうちはほとんど相手にされません。

毎週1回1年位通うと、ぼつりぼつりと情報がいただけるようになり、実際に土地も買えるようになりました。

購入した土地は、新築住宅を建てる計画を考えます。

この計画には、この土地に住むお客様の市場調査・マーケティングが必要不可欠です。

場所によって、高額で大きい建物が好まれる場所、それなりの価格で程ほどの建物で良い場所、または各自治体や建築法上の制限等、様々な条件を考慮しなければなりません。ただ、この仕事ではこの部分が一番面白い作業と思います。実際に計画通り建物を建て、すぐに売却できた時の達成感は格別です。

そして、計画決定後は建物を建てるのですが、建築中は近隣にお住まいの方への配慮に細心の注意を払います。日影やプライバシーに関わる問題、騒音問題、路上駐車やゴミ出し等、毎日のように何かしらの問題が出てきます。

問題発生時は、すぐ解決できるものはその場で決着させ、時間のかかるものは何回も現地に通り、相手と話をしてお互いの妥協点を見つけていきます。

着工から完成まで、概ね2ヶ月程度はこのようなことが続きます。

また、建築と同時に建物の販売も行います。

販売は自社で行うこともありますが、多くは土地を紹介していただいた不動産仲介会社に依頼します。

すぐ売れてくれれば良いのですが、中には完成後何ヶ月も売れない場合があります。

その場合は、自分が現場に張り付いて売るか、土地の購入と同様に各不動産仲介会社に訪問し、お客様の紹介を

お願いすることになります。

この作業は、地道で辛い作業です。こうなると当然利益はできません。野球でいえば、敗戦処理を任されたピッチャーのような存在です。このような状態にならないよう、建築前の計画は大変重要です。

新築一戸建住宅の分譲会社は3年程在籍しましたが、私の扱った案件は勝率6割程で、トータルではなんとか利益を出して卒業できたと思います。

この仕事では、建築知識やマーケティング、苦情対応の重要性を勉強させていただきました。

その後は、賃貸管理会社へ転職しました。

具体的な仕事は、お客様が所有しているマンションやアパートの建物や入居者の管理をすることです。日常はほぼ苦情対応が中心です。

マンションについては、1棟まるごと管理することもあり、分譲マンションの1部屋だけ管理することもあります。

アパートを含めて1棟まるごと管理の場合は、部屋だけでなく建物全部の管理を行います。

例えば、エレベータやポンプ等給排水設備、共用部の照明、敷地の植栽、ゴミ置場の清掃等を管理します。

よくある苦情はゴミ出しマナーに対するものです。分別がしてない、指定日以外にゴミが出されている等が代表的です。現地管理員がいるマンションは対応をお願いしますが、管理員がいないマンションは私を含め社員が現地対応します。他人のゴミを扱うのは気が進みませんがやらざるをえません。この場ではとても言いえないような物が入っていることもあります。

ゴミの中にまれに個人を特定できる物が入っていて、ゴミ出しマナーの悪い入居者が判明することがあります。その時は、分別等を自分でやっていただくよう注意します。

注意する場合は極力感情的にならずできるだけ冷静に注意するよう心がけていますが、まれに注意した相手から逆に理不尽な苦情を言われることもあります。

相手からの理不尽な言い分には、下手に反応すると相手もさらに感情が昂ぶりまともな会話ができなくなることが多いので、その場合も努めて相手の話は聞くようにしています。

そして、ひとしきり聞き終わった後に、あらためてこちらの主張をしていくことの繰り返しです。

日常的に、このようなことをしていると段々自分の感情がなくなっていくのがわかります。時々心配になります。東日本大震災の時は、古い建物の給水管が破裂し、水浸しになった部屋もありました。

この時はたまたま入居者が外出中で、人的被害はありませんでしたが、室内の家具や家電・衣類等は全滅の状態でした。

普段であれば、おそらく入居者は激怒し、すぐ代替住宅の手配・家財の弁償を要求してくると思われそうですが、あの大震災なので入居者もオーナーもなんとなく弱気にな

っている雰囲気があり、譲り合いの気持ちで円満に解決してくれました。

その他も事故が発生していましたが、皆さん全体的になんとも弱気になっており譲り合っていたように思いません。

分譲マンションの1部屋を管理する場合は、建物共用部の管理はする必要がなく、室内だけの管理なので、苦情はそんなに多くありません。

せいぜい、給湯器の故障やエアコン故障、隣接住戸の騒音、大きい事故でも水漏れがある位です。

それ以上、例えば火災や事件等に対応が非常に大変だと思いますが、幸いにも私が担当中に大事故や事件は発生しませんでした。これはラッキーだったと思います。

ただ、マンションの上層階にお住まいで小さい子供がいるところは、バルコニーに物を置かないよう注意して下さい。物を踏み台にして、転落事故を起こす可能性があります。

私の管理物件で1回だけ発生してしまいました。悲しい事故でした。

この仕事では建物メンテナンスや賃貸入居者対応のノウハウを勉強させていただきました。

そして、賃貸管理会社に10年程在籍していたところ、父より「そろそろ実家の不動産管理を手伝え」と指令が下りました。

私は現在、主に実家の所有する不動産の管理を仕事にしています。

今後はいままでの経験を生かし、円滑な賃貸管理、新たな不動産の取得とその有効活用、

さらには、今問題になっている空き家の活用等で、地域の活性化に貢献していきたいと考えております。

謝辞 岩井 茂次会長

布川さん、ありがとうございました。申し訳ありません、前年の職業講話で3分間スピーチがあり、それを布川さんがされていたので、私は会員卓話をやったような気持ちになり、また昨年の1泊移動例会で同じ部屋になり一晩ずっとお酒を飲んだり話をしたりしていたのですが、とある時、星野さんからまだやっていないよと言われました。大変失礼しました。

とても楽しい話をききました。皆さん、いろいろなご苦労、経験をされたりたくさん頑張っておられた布川さんですのでこれからロータリーで、ますます活躍していただいで楽しい時間を繋げていってください。

本日はどうもありがとうございました。

ロータリーの友 精読 星野祐治雑誌広報委員長
6月号のロータリーの友精読



一年間あっという間に過ぎたしいですが、今日が最後になりました。

いつもにも増して力を込めて皆さまが誰一人寝ないようにがんばって精読の方をさせて頂きたいと思っているしだいでございます。

お見苦しいところは多々ございますが本日もまた頑張ってお読ませさせていただきたいと思っております。短い時間ですがよろしくお願いいたします。

3P RI会長メッセージ

ガバナー月信15P 植樹プログラムへの寄付

7P 全国の植樹活動

12P 平和の木に、思いを乗せて

福島県喜多方市で、広島・被爆樹木を植樹

15P こんなにあります、ロータリー親睦活動グループ

16P 2020年東京パラリンピックを応援

18P タイで出会った2人

22P 米山記念奨学事業50年のあゆみ

27P 全国で鳴り響け!

東京RC創立&日本のロータリー100周年を祝う鐘

30P パズルdeロータリー(6月号)

衛星クラブとは、ロータリークラブ設立のための手段のひとつです。

衛星クラブは、本格的な独立したロータリークラブとなるまでの短期間の移行的形態です。

これにより、正規のロータリークラブ設立に必要な最低20名の創立会員がいなくても、衛星クラブを通じてロータリアンとなる機会が与えられます。また、例会を欠席したロータリアンは、衛星クラブの例会でメイクアップすることができます。

大切な例会の時間を私の精読ということで1年間頂いた会長に感謝しながら最後の言葉として終らせてさせていただきます。1年間どうもありがとうございました。

総評 岩井茂次会長

星野さん、有難うございました。隣で聞いていると絶対に眠くならない。

1年間有難うございました。初代ロータリーの友精読委員長から御礼を申し上げますと共に、若干一つガバナー月信同時に配布させて頂いておりますが11Pで倉知恒久地区幹事より2018-19年度より地区内を全7グループに再編、以前3000名を超えていた17~18年くらい前の時に1999-2000年度から7グループから8グループになりましたこの地区も会員数が今は2059名です。こういったことから2018-19年度からグループ編成を見直すことにより全体で7グループ編成になります。具体的には現在の第5グループと第7グループが統合しあらたに5グループとなります。ただし2018-19年度は既にガバナー補佐が委嘱されている関係で第5グループは第5北グループ、第5南グループとして構成されています。グループ編成が変わるということをまず伝えさせていただきます。本号のガバナー月信は8Pにグローバル補助金委員長竹中さん、9Pに米山奨学金増進委員長牛山さんの退任挨拶も載っています。

多くの知っている方いらっしゃると思いますのでお目通してください。

最後にこの表紙の所に間違え探しのようにならぶから写っている方お二人いるのでお暇なときにみて頂ければ星野さん、1年やっていただいて最初、多分大変だなと思ったのがだんだんやっているうちに楽しくなっている調べている内にどんどんどんいろいろなわかっておそらく来年以降もロータリーの友を楽しみにみていただけるのだろうなということで1年間ありがとうございました。このねぎらいの会は来週一泊移動例会ということでお願いします。ありがとうございました。

●点 鐘 岩井 茂次会長

日時：平成30年6月20日(水)
通常例会です。

副会長・理事退任挨拶



八尋 匡彦/森田 尊久/星野 祐治