



(株)真永通商 2015

発行責任者 千葉 専司  
編集委員 樋口 恵子  
URL: http://www.shineigr.co.jp  
E-mail: sumaikun@shineigr.co.jp

3月  
Vol.21  
No.97

【本社】〒460-0008 名古屋市中区栄3丁目33-2 真永栄ビル TEL (052)264-4867 FAX (052)261-3558

『宅地建物取引士』元年に考える

ERAの新春経営トップセミナーに出席しました。安藤社長より、標記テーマの元年について今のお客様像を三点に絞ってお話していただきました。サービスでの差別化、生涯顧客、REALTOR(リアルター)以下まとめます。

サービスでの差別化/人口減少である事に、誰でも大量の情報を得る事が出来る時代に、使命としていただける営業マンにならう！

生涯顧客化が創造できるようにならう！事例です。百二十坪近い土地に古家が空き家になっていました。ご相談は、売却です。土地を二分割し、隣接している畑付けて販売に乗り出しました。一ヶ月後、住宅展示場を何度も足を運んでおられ、賃貸アパートで暮らし始めた新婚さん(上場企業)がこの不動産に出会い、建築プランと融資が通り購入されました。今年の夏に、雑草が大変だったところにもう一方も購入していただき、二棟完成します。REALTOR(リアルター)とは、高度なスキルで住まいと不動産のあるゆる課題を解決する人の意。中古市場とリフォーム技術・空き家活用、また当社で一番事例が多くなっている投資用賃貸事業物件購入、建物の修繕計画から、空室率や収支バランスなど不動産査定にも一定のレベルのチェック項目も必要とされています。賃貸管理も大変必要なスキームであり面倒な部分の解決策と実行部隊の存在も必要になっております。一部事例を含めての報告です。



取締役営業部長 堀江 勝



新春経営トップセミナー

平成二十七年一月十四日

『二十七年の不動産市場予測』

住宅市場は厳しさが一段と増す  
高齢者の存在感が一段と強まる  
賃貸市場では、供給過剰で需要関係は更に悪化、賃料下落は続く。賃料の格差が進行  
不動産投資市場は、超低金利下で需要は根強い、やや減退へ  
住宅建設は減少、リフォーム市場は緩やかな拡大へ  
団塊世代が増えている  
不動産に対する国民の意識が一段と変化しており、不動産の所有者の交代が増加していく

東京の億ションといわれる一般市民には高根の花のマンション五十三戸が九日間で完売。住宅は消費税が上がると数十万単位で価格が上がるのでその影響は大きかったようである。

子や孫へまとまったお金を非課税で贈与できる仕組みが来年度から拡大される。高齢者に滞りがちなお金を結婚や子育てなどで出費がかさむ若い世代に移しアベノミクスが掲げる経済の好循環に繋げる狙いに仲介する金融機関の視線も熱いようです。

高度経済成長期の頃に多く建てられた住宅の老朽化が進み、退職金でリフォームをお考えの人も多いので目を離さない。

目標達成して三十六期を締め括り、三十七期に向けて会社全体で盛り上げていきます。

幸田昌則・新春不動産セミナー

平成二十七年一月十六日

『企業訪問』



高齢者住宅課 ショップ長 市川信二

東京の高齢福祉事業・在宅福祉サービス業・福祉施設運営及びサービス業・各種医療福祉コンサルティング事業を営んでいる企業を訪問させて頂きました。

戸数は五〇〇八〇前後、レクを毎日行うことが大切で一日一時間でもよいので何か催し物を実行し出来ない場合は外部の力を借りて行うレクの実践としては、職員のコミュニケーションの円滑を計ることにより明るい雰囲気になり入居者様や家族がその雰囲気を感じ取り口コミが発生して評判がよくなる。良い評判を作るには努力と継続が必要でブランド力上げるために日々取り組み、メディア等の露出ではなくお客様との接客の中で生まれるように努めているそうです。

職員の定着率は温かさが重要で若い人を採用し、資格や年功序列でホーム長を考えるのではなく、経験と人間性で評価する。特に施設はホーム長の人柄でそこに働く人たちは左右されるので、会社としてはホーム長への教育を大切にしている。コンプライアンスについては、会社にも影響を与える非常に大切なことなので徹底して教育をおこなっていると言っていました。



『不動産業マーケティングあれこれ』

営業実務指導 柏淵 博子

二世帯住宅に関心が集まっています。東日本大震災で家族の「絆」の重要性が再認識され、家族がそばにいる幸せを体感したことも影響しているのかもしれませんが。また相続税法の改正により、平成二十七年以降の相続で相続財産が差し引ける基礎控除が縮小され、都市部に自宅とその敷地を持つだけで相続税の対象となる人が増えますので、その対策の一つとして「二世帯住宅」に関心を持つ家族が増えているのでは。

日本の税制には、さまざま場面で税金が軽減される特例というのがあります。実は、「二世帯住宅」に関心が集まる理由は平成二十六年以降「小規模宅地等の特例」の適用条件が緩和され、二世帯住宅で評価減が受けやすくなり、以前より有利になったのです。緩和された条件は、二世帯住宅で一階と二階を外階段でつないだものも相続税評価額の軽減を受けられるというものです。今までは相続税法上は内階段式でなければ同居しているとはみなされず、相続税評価額が軽減されませんでした。自宅の土地の相続税評価額を八割減額できる「小規模宅地等の特例」を活用でき、限られた敷地を活用しながら、二つの世帯のプライバシーに配慮した外階段式の形の住宅に関心が集まっているのです。「相続税はお金持ちが支払うもの」から、庶民でも相続税を支払う時代になっていきます。

少子高齢化、震災後の家族心理に加え、税制改正もきっかけの一つになり、家族の在り様も変わってきています。

二世帯住宅のタイプ	特例の適用	
	2013年末まで	2014年1月以降
内階段の二世帯住宅		
外階段の二世帯住宅	x	

\*二世帯住宅の「小規模宅地等の特例」の適用

『ふるさとの札幌』

高齢者住宅主任 筧 孝信

ただいまの気温 マイナス三度 曇のち雪  
私の実家を紹介いたします。札幌は名古屋の街によく似ていて明治時代に都市計画されて、現在のように中心部は基盤の目状態になりました。大通公園がありテレビ塔もあります。少し違うのは、札幌駅から大通駅まで約五二〇メートルの大規模な地下街になっています。



現在、雪対策されて歩きやすくなりましたが内地(本州地方)の観光客がステンと転び尻もちをつく所をよく見かけます。私も、帰省すると必ず滑ります(受験生の方すみません)



さて、次号に登場して頂くのは、建築工務課伊藤主任です。どんなお話をしして頂けるか乞うご期待下さい！



『確定申告を利用しよう』

中村佳織税理士事務所 松永 英希

今年も確定申告の期限が近づいています。サラリーマンの場合はほとんどが年末調整で所得税が確定し、確定申告をする人はごく稀だと思えますが、確定申告については、税金を支払わなければならない場合だけでなく、義務ではないが確定申告をすればお得になる場合もあります。税金が還付されるケースとしては医療費控除があります。医療費の額が十万円を超えた場合に受けられますが、「病院で十万円以上支払ったことのないよ」という方が大多数だと思います。しかし医療費については、通院に必要な交通費やドラッグストアなどで購入した薬、介護保険制度による施設・居宅サービスの自己負担額や不妊治療等健康保険適用外のものでも控除することが可能なものがあるため、このような支出のある方はレシートを保存しておくことをおすすめします。さらに医療費については本人だけでなく生計を一にしている家族全員の方で計算することができます。また所得が二百万円以下の方は所得の五%を超えた部分について受けられるので収入が少なかった方は医療費の合計が十万円に満たない場合でも受け取ることが可能です。

株式をお持ちの方で配当金を受け取られている方については、株式の譲渡損と通算して配当金から引かれていく税金の還付を受ける方法が、配当所得とその他の所得を合計して総所得金額を求め、累進税率により課税される代わりに、配当控除(税額控除)を適用する方法のいずれかで税金が戻ってくる場合があります。その他にも会社を年の途中で退社した場合やふるさと納税をした場合も確定申告をすれば税金は戻ってきます。国税庁のホームページから簡単に確定申告書を作成することができますので、確定申告をすればお得になる場合は少しばかり手間ですが、一度試してみたい方が多いのでは。

# 社内勉強会

幸田昌則・不動産市況情報のデータ資料を参考に勉強会が行われました。

## 新時代に向けての事業設計

ここまで、市場に追い風を送ってきたアベノミクス政策の効果も薄れてきた今日、アベノミクスによる円安、株高によって恩恵を受けた企業と逆風をうけることになった企業では明暗が分かれ、超低金利と更なる異次元の金融緩和が続く消費増税や物価の上昇で、先行き不安を感じ住宅取得意欲は低下することが予想される。消費税が先送りされたことで買い急ぐ必要がなくなり、市況は停滞する可能性が高い。しかし、高齢化、所得格差の拡大、空き家の急増、地域、価値観や生活意識等に強い関心を持ち、それに対応した新たな視点と事業展開が求められる。お客様のニーズにお応えできる自社ならではのサービスを提供していきたい。

### 【分譲業】

ポイント：将来の経営計画を見直し、利益を生む体質にする。完成在庫は価格を見直し、年度末までに完売する。建物分譲より土地分譲を検討し、建売は地元の購買力を考慮した価格設定にする。マンション分譲は、供給のない地方都市などで小規模物件を、また地主様と協力して等価交換を強化する。

### 【仲介業】

ポイント：社員の質の向上を効率的で競争しない媒介取得をしよう。\*旧客、賃貸住宅の所有者、空地、空き家の所有者、弁護士、税理士ルートのパイプの拡大、コンサルティング能力の養成。事業用物件の取り扱いを増やす。リフォームに積極的に取り組む。売れる価格へと商品化を図る。

【賃貸・管理業】  
ポイント：資産・相続に精通した人材の確保と育成。管理物件の拡大とM&A

人間関係の深耕  
セミナーやオーナー様会の強化  
売買・リフォームなどの需要の取り組み強化  
サブリース事業のリスク管理を十分に確保する。

### 【建築】

ポイント：旧客フォローでリピートや紹介を増やそう。相続対策では、戸建賃貸の提案もする。市場ニーズを知り、中古ビル、アパート、倉庫などの用途を見直し、再生する技術を高める。多能工の育成で、競争力のあるリフォームを考える。強みである建築技術を利用した事業を考える。



勉強会に参加して「感想と決意」

\*自身も携わる市場における自身の位置付けを再確認し、向上心を持ってスキルアップに努め成功事例している人の特徴を吸収していきます。  
\*ターゲットやコンセプトを明確にして地域を見据えて深掘していきます。  
\*まずは地域戦略構築を考えます。現状打破し、リフォームをお考えになっているお客様の相談にのり、旧客フォローを充実させます。  
\*高齢者事業は、現在ゆうゆう倶楽部十事業所と高齢者向け優良賃貸住宅八か所で利用して頂いています。高齢者

事業No.1にするために寸暇を惜しんで働きたいと思えます。

\*改めて不動産市況の数値データを見て、規模が縮小していく日本経済をみましたが、どこかにビジネスチャンスはあります。前向きに学ぶ姿勢を持ち続けお客様のためによいお仕事ができるように成長していきます。  
\*良い行動習慣、生活習慣が人格を形成する。ショップの方向性を考え地域の情報を吸い上げられる体制をつくっていきます。  
\*顧客層特有の商品知識を専門的に身に付けます。お客様に安心して任せて頂けるようお仕事をさせて頂きま

\*今まで以上に、安心・信頼・信用・満足感を感じて頂けるようなショップカラーにしていきます。  
\*これだけは他社には負けないという柱を作り家主様との人間関係も構築していきます。  
\*賃貸管理業務の重要性を感じています。家主様の満足を得る行動をし空室をなくしてまいります。

■経営策定会議がありました。いよいよ四月から三十七期が始まります。スタートは皆同じです。どんな年にするかは社員一人一人の気持ちで変わります。共に頑張ってくださいませよう！

## 住宅検査・評価サービス研修会

新たな住宅検査・評価サービスを始めました。中古住宅の売買をご検討中のお客様の不安を少しでも軽く、住宅検査をすることで、売買のトラブルもより少なくなり、買主様も安心してご購入ができるサービスです。



## 大阪・京都周遊の旅

平成二十七年一月十日～十一日



松下幸之助記念館

吉本新喜劇では、芸人さんに大いに笑わせてもらいリフレッシュできました。  
真永のお笑い芸人は誰かな？映画村では女性社員が一生に一度？姫姿に扮装しました。撮影して頂いた写真を自宅の娘に見せると、「今の時代でよかったね（似合わないと言わないところ）が憎いでしょ？」と言われました。  
とっても寒かったけど、社員の皆さんとコミュニケーションがとれて心が温かくなった二日間でした。

## なんばグランド花月



大阪へ

1/10



道頓堀



## 大阪城 3D マッピング スーパーイルミネーション



## 京都太秦映画村



1/11

京都へ



夕食後に国取りゲーム

## 時代劇扮装体験アトラクション



## 渡月橋



嵐山へ

楽しい二日間でした。

