

した。19年6月期を最終年度 増) 3300万円(同13・5% 増)、利益は16億7700万円(同13・7%増)となった。し、不動産担保融資とリバー

金融事業では、全団ネット 化のほか、リバーズモーター 化のほかに、シ保証事業、アセット・リー スバックなどにより、売上高

スペース

災害時も事業継続着実に

「レジリエンス認証」、業界で4社目

不動産コンサルティングや賃貸管理 業などを展開するスペース(東京都中野区、高山義章社長)は、内閣官房国土強靱化推進室が推進する「レジリエンス認証(国土強靱化貢献団体)」の取得を発表した。これは企業や学校、病院等各種団体における事業継続の積極的な取り組みを広めることで、社会全体の強靱化を進めることを目的としたもの。不動産業界では三井不動産レジデンシャルリス、東急コミュニケーション、三井不動産レジデンシャル

サービスに続き4番目の取得となる。認証期間は8月28日から2年間で、更新審査により継続できる。

同社は首都圏が大災害に見舞われ緊急事態に陥った際、人命の安全確保を最優先し、オーナーの賃貸事業早期復旧を確実にするため、全社を挙げた事前対策計画の策定と訓練を継続。これらの取り組み等が評価された。高山社長は認証取得の背景としてBCP(事業継続計画)を挙げ、「東



「中小不動産会社」をまちづくりへの参画が重要」と話す高山社長

「中小こそ地域づくりへ」

日本大震災以降、自然災害からの事業回復がいわゆる。自社はもとより、地域として生活防衛していく観点が必ず」と指摘。更に長年、中野区のみならず、10月に立

ち上げるエリアマネジメントの動きの中でこの認証を活用したい」と話す。今後は自身が務める東京商工会議所中野支部副会長の立場を生かし、地域の経済界に情報発信していく方針だ。「オーナーの安心に寄与することが中野区のポテンシャルを高めることにつながる。地域のホームドクターである中小不動産会社こそ同認証を取得し、地元を巻き込んでいくべき。地域を包含したまちづくりに取り組む不動産会社があるかどうかで地域間格差が生まれるのではないかと警鐘を鳴らす。

同認証の取得により、自社の事業継続に関する取り組みが専門家に評価されるなどのメリットがあるという。同社でも事業改善策として、自社の管理オーナーに対して火災保険の加入状況を調査していく。同社はこれまでもプライバシーマーク取得やISO認証など業務の「見える化」などに注力しており、今年7月には中野税務署から3回連続の優良申告法人表彰を受けたばかり。「事業の公開性がコンプライアンスにつながる」(高山社長)とし、今後は中小企業庁による事業継続力強化計画の認証取得にも意欲を示す。

紙上ブログ 不動産屋の独り言 516

賃貸現場の喜怒哀楽 坂口有吉

私に何か依頼してくる際に、回りくどいメールを送ってくる人がいる。まず用件を書けばいいのに「言い訳」から入ったり、修飾語が多くて何が言いたいのかさっぱり分からない。一度に何通も届いたメールの最後まで読んで「ああ、そういうことが頼みたかった訳ね」と分かることもある。

最近、高齢の入居者から届いたメールもそうだ。その老婦人からのメールは、常に「家賃が遅れることの言い訳」と、家主との間に入って家賃を待ってもらえるよう交渉している私に対する感謝が長々とつづられていた。感謝されないよりマシだが、最後に「今月末に約束していた家賃の振り込みができなくなりました」という内容。それをCメール8通で送ってくる。

チケットの「ツテ」

先日届いたメールは酷かった。「〇月〇日に立川で、岸恵子のトークショーがあるそうです。無礼千万なお話です

えません。お休みなさいませ」と締めくくっている。たぶん、「コネがあったらチケットを入手してもらえないか」と言いたかったんだろうけど、私は「チケットぴあ」でなく「不動産屋」である。何を頼んでも私が何とかしてくれると思っていたら大間違い。明らかに相談する相手を間違っている。

腹は立ったが

私も、いつにも増して回りくどい言い方にさすがに腹は立ったが、管理会社は、ある意味「お客様のコンシェルジュ」という役割もあるのではと日頃から思っているの、すぐにネットで調べてチケットを入手して連絡した。といっても、「購入を決定する」をクリックする前に電話して「購入して良いかどうか」と意志を確認してからクリックした。一枚6500円もする。代金を支払ってから「辞退したはず。もういない」と言われたら大損だからだ。

回りくどい依頼にうんざり

用件は簡潔に願いたい

購入後、今回の件で「何か依