

会報
全住協

2020
11月



一般
社団法人

全国住宅産業協会

名誉会長、会長、代表理事が菅総理を表敬訪問



去る10月7日の午後に神山名誉会長、馬場会長、牧山代表理事が総理官邸を訪れ、菅内閣総理大臣と懇談した。

最初に総理ご就任のお祝いを申し上げた後に懇談に入り、話が現下の経済情勢、住宅市場や

今後の経済対策について及んだ際に、当協会から税制等について要望を行った。

その中で、住宅ローン減税の延長、贈与税の非課税枠の拡大、新しい住まい方に係るポイント制度の創設などに併せて、特に面積要件「50㎡以上」の引下げについて要望を行った。



トピックス

不動産後見アドバイザー向け「フォローアップ研修」を開催

組織委員会では、後見制度と不動産について東京大学教育学研究科生涯学習論研究室と共同研究を行っているが、10月8日、不動産後見アドバイザー向け「フォローアップ研修」をZoomによるオンラインで開催、後日録画による動画配信を実施した。

「不動産後見アドバイザー」資格講習では、『後見制度と不動産』に関しての基礎・概要を中心に学習するが、今回のフォローアップ研修は、受講者アンケートの結果に基づき、より興味のある分野、知識を得たい内容等について、事例を基に深掘りしていく実践形式での研修となった。

メインテーマは、「事例から成年後見制度の利用を考える(高齢者編)」。内容としては、①相談事例の概要説明、②法定後見の申立手続き、

③成年後見の現状と課題、④不動産後見アドバイザーの意義と役割について、共同研究先の東京大学担当者と西澤組織副委員長から説明を行った。

次回は、同メインテーマ(障がい者編)を予定している。



▲不動産後見アドバイザー向け「フォローアップ研修」

「サブリース事業に係る適正な業務のためのガイドライン」のポイント

本年12月15日に賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律が一部施行されることに伴い、国土交通省から「サブリース事業に係る適正な業務のためのガイドライン」等について周知依頼がありました。概要は以下のとおり。

1. 規制の対象となる勧誘者の明確化

賃貸住宅の建設請負や土地等の売買の際にマスターリース契約の締結を勧める建設業者や不動産業者、特定のサブリース業者から勧誘の依頼を受けたオーナーが「勧誘者」に該当することを明確化。

2. 禁止される誇大広告・不当勧誘の明確化

誇大広告・不当勧誘として禁止される具体例を明確化。

(1) 誇大広告の例

「家賃保証」「空室保証」などの文言に隣接する箇所に、定期的な家賃の見直しがある場合にその旨及び借地借家法第32条の規定により減額されることがあることが表示されていない。

(2) 不当勧誘の例

家賃減額リスクや、契約期間中のサブリース業者からの契約解除の可能性、借地借家法第28条の規定によりオーナーからの解約には正当事由が必要であることについて伝えず、サブリース事業のメリットのみを伝える。

3. オーナーに説明すべき家賃減額リスク等の内容の明確化

契約締結前に書面に記載して説明しなければならないリスク事項を明確化。

(1) 家賃が減額される場合があること

- ①家賃の定期的な見直しがあり、見直しにより家賃が減額する場合があること
- ②契約条件にかかわらず借地借家法第32条第1項に基づきサブリース業者が減額請求を行うことができること(ただし、家賃が、経済事情の変動により不相当となったとき等借地借家法上の要件を満たさない限り、減額請求はできないこと)
- ③オーナーは必ずその請求を受け入れなくてはならないわけではなく、変更前の家賃決定の要素とした事情を総合的に考慮した上で、協議により相当家賃額が決定されること

(2) 契約期間中に解約となる場合があること

- ①契約期間中でも、サブリース業者から解約される場合があること
- ②借地借家法第28条に基づきオーナーからの解約には正当事由が必要であること

●国土交通省ホームページ

サブリース事業適正化ガイドラインの策定
[URL]

https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo16_hh_000001_00004.html

目次

| | |
|---------------------------------------|---|
| ・ 名誉会長、会長、代表理事が菅総理を表敬訪問 | 1 |
| ・ トピックス (不動産後見アドバイザー向け「フォローアップ研修」) | 1 |
| ・ サブリース事業適正化ガイドライン | 2 |
| ・ 第11回優良事業表彰募集 | 3 |

| | |
|---------------------------------------|---|
| ・ インタビュー 「全住協リーダーに聞く～中高層委員会 宮内委員長」 | 5 |
| ・ 周知依頼 (国土利用計画法に基づく事後届出制) | 6 |
| ・ 人財開発コラム 第9回 | 7 |
| ・ 会員情報(株)タスキが新規上場 | 9 |
| ・ 協会だより | 9 |

「第11回優良事業表彰」募集について

当協会では下記のとおり、「第11回優良事業表彰」を実施いたします。積極的にご応募ください。

1. 応募資格

当協会正会員(企業会員)、団体会員協会正会員

2. 表彰部門

次の7部門(国内事業のほか、海外事業も対象)とし、いずれの部門も1回に限り応募できます。(1)戸建分譲住宅部門は①～③の事業のうち1物件、(2)中高層分譲住宅部門は①～③の事業のうち1物件と④を1物件の計2物件、その他の部門は1部門1物件の応募とします。

(1) 戸建分譲住宅部門

(1団地で事業全般を対象とし、建築条件付き宅地分譲を含む)

①大規模戸建分譲事業(開発面積3,000㎡以上)

②中規模戸建分譲事業(開発面積500㎡以上3,000㎡未満)

③小規模戸建分譲事業(開発面積500㎡未満)

(2) 中高層分譲住宅部門

①大規模中高層分譲事業(総戸数80戸以上)

②中規模中高層分譲事業(総戸数40戸以上80戸未満)

③小規模中高層分譲事業(総戸数40戸未満)

④ワンルーム事業(住戸にワンルームマンションを含む)

(3) 不動産関連事業部門

例：ビル事業、シルバー関連施設、ホテル事業、リゾート開発事業、霊園事業等

(4) 戸建注文住宅部門

(5) 企画・開発部門(優れた商品開発・技術開発等で建築基準法に基づく検査済証が交付されたものに係るもの及び建築基準法に基づく検査済証が交付されたものに付随する文化・芸術、地域社会への貢献活動)

例：分譲住宅と商業施設の複合開発、再開発事業、各種システム(流通、賃貸、管理等)、

各種手法(広告・販売、マーケティング等)、コストダウン方式、コンサルティング、緑のカーテン、文化・芸術関連の支援、社会福祉・国際交流等の取組み等)

(6) リノベーション部門(戸建住宅・共同住宅を問わず、建築延床面積500㎡以上のプロジェクトを対象とします。)

(7) 宅地開発部門

①開発面積12,000㎡以上

②1区画当たりの平均宅地面積(私道負担面積を除く)が170㎡以上(都市部においては135㎡以上)

3. 応募基準

令和元年12月1日から令和2年11月30日までに完成(検査済証交付日)したプロジェクトで以下に該当するものを基本とします。

(1) 戸建分譲住宅部門～リノベーション部門

①プロジェクトの内容が関係法令(不動産の表示に関する公正競争規約を含む)等に適合したものであること。

②施工及び品質管理に係る体制、プロジェクトの実施後における維持管理及び保証に係る体制が適切なものであること。

③住宅性能及びデザインに優れ、街並みの景観、周辺環境との調和等良好な住環境を形成するための配慮が明確であること。

(2) 宅地開発部門

①会員が自ら事業主として開発したもので、都市計画法により開発許可を受け、同法に基づく検査済証が交付されたもの又は土地区画整理法に基づく事業で換地処分を完了したものであること。

②全体に占める公共施設用地の面積割合及び公共施設用地を控除した住宅用地の面積割合が相当程度であること。

第11回優良事業表彰募集

- ③日常生活における利便性に優れ、がけの崩壊等に対する安全性の確保、周辺環境との調和等良好な住環境を形成するための配慮が明確であること。
- (3) 各部門共、係争中のもの又は係争に発展するおそれがあるものでないこと。

4. 応募書類

応募用紙は、以下のホームページからダウンロードしてください。

(URL)

http://www.zenjukyoy.jp/new_info/entry.php?id=11443

次の書類等を1冊のクリアブック等に綴じて郵送にてご提出いただくほか、併せて電子データ(CD-ROM等)によりご提出ください。

なお、提出された書類は返却いたしませんのでご了承ください。

- (1) 別に定めた応募用紙(プロジェクトの概要を記載したもの)
- (2) 優良事業表彰応募用紙(各部門共通)
- (3) 設計図書(案内図、配置図、各階平面図、立面図、断面(矩計)図、仕上表等)
※リノベーション部門のみ、リノベーション前後の設計図書
- (4) 写真(キャビネ判カラー写真10枚～30枚)
写真説明を記載し、裏面にプロジェクト名を明記。①全景写真3枚程度、②エントランスを含めた共用部3枚程度(中高層分譲住宅部門のみ)、③住戸内部10枚程度(リビング、主寝室、キッチン・バス・トイレを含む各設備機器、その他アピールしたいポイント)、④リノベーション前後の外観・住戸内部12枚程度(リノベーション部門のみ)、⑤宅地開発前後の写真10枚程度(宅地開発部門のみ)
- (5) 価格表・広告・宣伝関係資料、新聞・雑誌等掲載物
- (6) 建築基準法に基づく検査済証・住宅性能評価書等の写し、都市計画法に基づく開発許可書・検査済証の写し(宅地開発部門のみ)

- (7) 優良事業表彰応募プロジェクトに関する証明書
- (8) その他参考資料

5. 審査料

応募プロジェクト1件につき3万円。応募用紙等のご提出までに下記口座へお振込みください。

口座名 一般社団法人全国住宅産業協会 会員口座
口座番号 三菱UFJ銀行 麹町支店

普通預金5110701

6. 応募期間

令和2年11月16日(月)～12月24日(木)

(協会必着)

7. 結果の通知

優良事業賞が決定した会員に対して、ご連絡いたします。

8. 表彰等

表彰は定時総会において表彰状及び記念品をもって行うほか、担当部署に金一封を授与します。

9. 提出・問合せ先

一般社団法人 全国住宅産業協会

〒102-0083 東京都千代田区麹町5-3

麹町中田ビル8階 TEL 03-3511-0611

10. その他

- (1) 現地調査が行われる場合は、現地にて応募プロジェクト等の説明をお願いします。

なお、新型コロナウイルス感染症拡大等により現地調査を実施できないと判断した場合、代わりにプレゼンテーションを実施いたします。

- (2) 協会が必要とする資料の提供を別途お願いすることがあります。
- (3) 「優良事業表彰・受賞プロジェクト作品集」を作成しますので、受賞会員各位は応分の費用負担(10万円を予定)をお願い申し上げます。

全住協リーダーに聞く～協会の課題と指針

中高層委員会 宮内宗頼委員長

住宅・不動産業界紙2紙による特別企画「全住協リーダーに聞く～協会の課題と指針」より、全住協を構成する全国の主要団体長と主要委員会の委員長のインタビューを随時掲載いたします。今回は、中高層委員会の宮内宗頼委員長(株)サジェスト代表取締役社長)。市場動向や運営方針などを聞きました。



▲宮内委員長

一中高層委員会の活動内容について

「組織としては、委員会があり、その下に2つの小委員会を設置している。委員会では、主に市場環境の動向やデータに基づく検証などに重点を置いた活動だ。

より具体的な商品企画などは第1小委員会(マンション分譲研究部会)で研究している。そこでは、各社が、自社の商品企画をプレゼンテーションし、情報を共有する。そして第2小委員会(経営者懇談会)では、経営者が集まり近況報告などをする場となっている」

「特徴的なのは第1小委員会の活動だろう。参加メンバーは現場の若手社員に限定し、経営層は参加不可としている。毎回、各社が現在進行中のプロジェクト企画を持ち寄り、今、どのようなエリアでどのような物件を供給しているのか、売行きについても情報を共有している。マンションやオフィスビル、商業施設などアセットやエリアが重ならないように、2～3人がプレゼンテーションする。他社の社員の前で説明するのは、良い経験になっているようだ。スタートしてから既に5、6年が経つが、多くの若手社員が参加してくれ、リピート率も高い」

一メンバーを若手に限定している理由は

「経営者同士は顔を合わせる機会が多々あり、ネットワークを作りやすいが、異なる会社の現場

社員が集まる機会というのは、そう多いものではない。人脈づくりの貴重な場だ。また、この小委員会に参加している社員が、将来経営層になる可能性、若しくは独立して会社を立ち上げる可能性もある。そうした立場になった時、一企業だけでは難しいが、協会活動に携わることによって得られる知見があるということを経験していれば、入会しようと思うのではないかと。会員増強につながることを期待している」

一マンション事業に携わる会員が多い。新型コロナウイルスの市場への影響は

「緊急事態宣言が解除されるまで、多くのモデルルームが閉鎖した。そういった意味では影響は大きかった。その後は「客足が戻った」という会員の声をよく聞く。今のところマンション販売においても影響は軽微だったと言えるのではないかと」

「ただ、景気悪化で個人が所得に不安を感じるようになれば、住宅購買意欲に影響を及ぼす。これから先、マンション市場にも影響が出てくるのではと懸念している。住宅産業は裾野が広い。国のバックアップを得ながら最低限の影響で乗り越えることができれば良いと思う」

一今後、商品企画や消費者動向に変化は出てくるか

「ウィズコロナ・アフターコロナという言葉があるが、一定程度、それを盛り込んだ企画の商品ラインナップになるだろう。ただ、現状と比べて極端には変わらないと考える。例えば、マンションでもワークスペース付き提案を見か

けるようになったが、これも大規模ならば共用部として取り入れるだろうし、スペースが取れない中小規模ならば住戸の設計変更で対応、ということになるのではないか。また、在宅勤務の普及により都心への通勤が減ることで、郊外住宅が主流になる時代が来るという話を耳にするが、そこまでの極端な変化はないと見ている。大半の人は都心に通う形的生活スタイルで、週に2、3回は自宅勤務するといった勤務体制になるだろうが、極端な振れ方はしないと思う。そのような働き方は、コロナ収束とは関係なく進むだろう」

—今後の活動方針は

「全住協全体としての方向性になるが、我々住宅・不動産業界は法令や税制とかなり密着した関係にあるので、一定の政策提言をしていくことは必要だ。1社でも多くの会社に入会してもらうことで、それが関係各所に声として届き、話し合いの場につながっていく。そうした必要性や魅力を、各委員会、委員長からどれだけ発信できるかが、今後は一層問われるようになるだろう。そのためにも若手が魅力的に感じる協会活動をどうつくれるか。次世代を意識した活動をこれからもやっていきたい」

周知依頼

国土利用計画法に基づく事後届出制の周知徹底等について

国土利用計画法(昭和49年法律第92号。以下「法」という。)第23条において、一定面積以上の土地について土地売買等の契約を締結した場合には、権利取得者は、契約締結後2週間以内に、市町村の長を経由して都道府県知事又は指定都市の長に対し利用目的、取引価格等を届け出なければならないこととされています。(以下「事後届出制」という。)

事後届出制は、適正かつ合理的な土地利用の確保を図り、かつ、土地の投機的取引及び地価の高騰が国民生活に及ぼす弊害を除去するために必要な制度であり、権利取得者の手続負担の軽減と土地取引の円滑化を勘案し、必要最小限の措置となっています。

しかしながら、一部の宅地建物取引業者の中には、届出が必要な土地取引について届出がなされていない者が散見されるなど、本制度の趣旨が必ずしも徹底されていない場合が見受けられます。このような無届の取引により法第47条第1号の罰則規定が適用された場合には、宅地建物取引業法(昭和27年法律第176号)第65条第1項第3号又は第3項に基づく国土交通大臣又は

都道府県知事による指示、同条第2項第1号の2又は第4項第1号に基づく国土交通大臣又は都道府県知事による業務の停止の対象となり得ます。

つきましては、本制度の趣旨をご理解の上、貴団体加盟業者に対して、業務に際しての法令の遵守や事後届出制の周知について、徹底いただきますようお願いいたします。

また、本制度は、宅地建物取引業法第35条第1項第2号に規定するその他の法令に基づく制限として、宅地建物取引業者が自ら土地を売却する場合の売主業者として又は土地取引の媒介を行う場合の媒介業者として説明が義務付けられている重要事項に該当する制度であることについても、併せて周知徹底をお願いします。

●国土交通省ホームページ

土地取引規制制度

[URL]

https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/totikensangyo_tk2_000019.html

人財開発コラム 第9回

コロナ禍がもたらした人財開発の現場で起きている変化と今後の見通し

(株)ブラックス 取締役

(株)日本能率協会マネジメントセンター パートナーコンサルタント 岩井 信也氏

1. コロナ禍による人財開発(採用、教育)への影響

コロナ禍がもたらしたものとある大学教員は、「『高密度』による社会効率追求の終わり」と表現していました。都市や高層ビル、タワーマンションは正に「高密度」の象徴ですが、とりわけ職場について考えた時に、

○全員同じ場所にいる必要はない

○移動や収容のためのコスト意識の高まり

といった意識の変化は見逃せません。

従来から、リモートワークについては技術的に可能で、議論もされてきました。ワークライフバランスを考えた時に、リモートワークはその大きな要素の一つです。しかし、「可能な人(部署)とそうでない人(部署)がいるのは不公平」、「社員間のコミュニケーションが損なわれる」といった反対意見は非常に根強く、導入が進みませんでした。今回のコロナ禍は「社員の安全性(直接的には緊急事態宣言)」という強制的な理由がありましたので、従来の反対意見を押し退けて、リモートワークの導入が一気に進んだわけです。

私の知人が勤務する企業では、複数フロアを借りていたオフィスの一部をリモートワーク導入によって契約を解除し、数千万円の経費削減になったと言っていました。また、通勤定期の廃止などもニュースになりました。労働者の中には「毎日出勤しない前提なら」ということで都会から少し外れた海や山の近くに引っ越す動きも出ているようです。

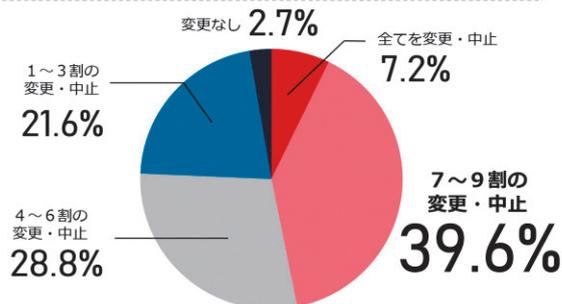
このような変化が、人財開発の現場(採用、教育)にもたらした影響も同じように大きく、例えば従来の採用プロセスは、会社説明会→

一次面接→二次面接→最終面接といったように何回かの「接触」を行いますが、その一部がオンラインに置き換わりました。とりわけ会社説明会は自社開催にしても合同説明会にしても、正に「密」な状態が作り出されますし、面接も最終面接は直接会うが、一次面接はオンラインというところが増えました。

研修についても、集合研修というスタイルは会社説明会ほどではないにせよ、一定人数以上が一室に集まりますし、会話も行いますので一気に中止あるいはオンライン実施への変更が行われました。

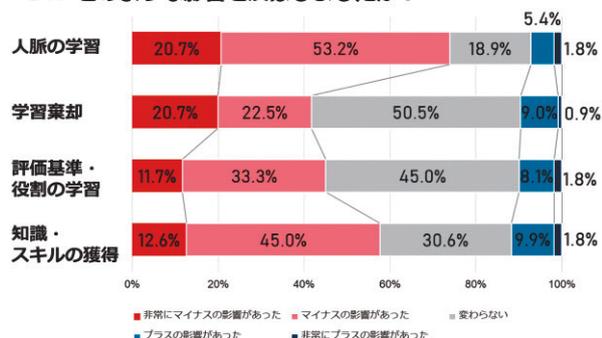
このグラフは人事コンサルティング会社(アチーブメントHRソリューションズ株)の調査の引用ですが、多くの企業が新人育成プログラムの大幅変更を強いられたことが伺えます。

Q. 新型コロナウイルスの流行によって、新人育成に影響があった度合いについて教えてください。



また、その影響として、「人脈の学習」にマイナスな影響があったと回答した企業が73.9%。「知識・スキルの獲得」にマイナスな影響があったと回答した企業が57.6%に上りました。

Q. 新人が組織社会化するために必要な下記について、どのような影響を及ぼしましたか？



※「学習棄却」とは学生から社会人の意識の切替えを示す用語。

(出典：<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000107.000002398.html>)

2. コロナ後も定着しそうな採用現場での変化

現在、通勤時間帯の電車を見ると、毎日オフィスに出勤する人の割合が戻ってきている印象がありますが、採用の現場におけるオンライン活用は仮にコロナ禍が収束した後も定着しそうな感があります。その理由として「お互いにメリットが大きい」ことが挙げられます。志望する企業が現在の居住地から遠い場合、交通費の負担は非常に大きいですし、選考する側にとっても会場設営や当日の運営は大きな負担です。それが自己PR動画やオンライン面接によって代替され、さらに採用担当者向けの自己PR動画評価用AIまで登場してきています。

また、採用プロセスだけでなく、入社後のリモートワーク導入状況も、今後の人財確保に影響を与えそうです。男女問わずワークライフバランスを重視し、オンラインコミュニケーションの経験や知識を最初から一定程度持つ、これからの学生や若手転職者を採用する際、「自社のリモートワーク導入状況」は一つの重要な差別化要因となるでしょう。

3. 社員研修における様々な工夫

社員研修のオンライン化を考える際、よく使われるのがZoomです。以下は、(株)日本能率協会マネジメントセンターのZoomグループ学習資料からの抜粋ですが、Zoomによる集合研修の代替イメージが掴めると思います。(出典：<https://www.jmam.co.jp/>)

Q. どのように研修を進めるの？

A. 実際の研修会場をオンライン上で設定します。

個人ごとに取り組む学習に加えて、Zoom上で設定されたグループメンバー同士(3～5名程度)が顔を見ながら意見交換を行い、ディスカッションを進めます。

また、講師も適宜グループの討議にZoom上で介入し、意見交換を促進させます。なお、参加者は随時チャット機能を使って感想や意見を発信することができます。

Q. 集合研修と違うところは？

A. 研修のカリキュラム自体はほとんど集合研修と同じです。

また、グループメンバー同士で姿を映しながら相互チェックすることも可能です。

※上記のような進行を行うために、音声を出しやすい環境とWeb環境が必要となります。

Q. どのような学習環境を準備すれば良いですか？

- A. ①Zoomを利用できるPC、タブレット・スマホ
②音声利用のできる場(自宅、会議室など)を学習環境としてご準備ください。

Q. 自宅待機以外でのセミナー参加は可能ですか？

A. Web環境のある社内の会議室などをご用意いただければ受講可能です。

人財開発コラム

また、3～5名程度で参加を希望する場合は、全員が研修画面を視聴できる環境があれば、チームとしての参加も可能です。

また、近年のeラーニングは動画の活用、スマホ対応、細かな進捗管理など進化してきています。食わず嫌いな方も多いますが、反復学習による専門知識の習得においては優れた方法です。

4. 中長期的な視点に立った人財開発を

残念ながら、コロナ禍の影響は来年以降も続きそうです。それに伴い、緊急対応から恒常的な対応の必要性が増してきています。「大人の学び」を専門に研究する立教大学の中原教授

は「学びは、決して止めてはいけない！」という発信を各所でしています。そのために、中原教授は研修のオンライン化を推奨していますが、オンラインであればこそ、「人と人とのつながり」「組織と人とのつながり」をつくるための研修が重要だと述べています。先程、Zoomによる集合研修の代替と、専門知識習得のためのeラーニングについて触れましたが、この研修形態の使い分けを考える際にも、重要な視点です。また、この「つながり」は社員、とりわけ新人や若手社員のメンタル面にも好影響を与えるはずです。この際、このコロナ禍を自社の人財開発について腰を据えて考え直すきっかけしても良いのではないのでしょうか。

会員情報

(株)タスキが新規上場

正会員である(株)タスキ(村田浩司代表取締役社長)は、令和2年10月2日に東京証券取引所マザーズに新規上場した。

同社は平成25年の設立以来、不動産分野を中心に、IoTアセットの開発やBtoBネットワークの拡張、あらゆるデータ・ドリブンな取り組みによってプロマーケットの投資事業や分析に貢献してきた。「タスキで世界をつなぐ～革新的なイノベーションで社会のハブになる～」を企業理念に掲げ、ライフプラットフォームとして暮らしの住まいを提供するLiveMana(リブmana)事業と、FinTechを活用した給与前払いプラットフォームを提供するDayPay(デイペイ)事業を展開している。

LiveMana事業では、東京23区を中心に企画力・デザイン力を活かし、富裕層の最大の悩みである相続税対策・資産継承を解決する1棟の新築投資用IoTレジデンスの開発・販売とソリューションを提供している。また、DayPay事業では、主にLiveMana事業における取引先等が課題としている人財不足の課題解決策として従業員に向けた福利厚生の実施を目的としたサービスであり、クラウド型の給与の日払い、週払い等の給与前払いを可能とするサービスプラットフォーム「タスキDayPay」の提供を行っている。

令和元年9月期業績は売上高5,118百万円、営業利益424百万円、経常利益330百万円、当期純利益221百万円となっている。

協会だより

委員会開催状況

〔流通委員会〕

日時 令和2年10月16日(金)15:30～17:30
場所 主婦会館
議事 「withコロナafterコロナの不動産市況を読む」の講演を行った。

住所変更

会社名 GATES(株)
新住所 〒160-6134 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー34F

協会だより

新TEL 03-5937-0577

新FAX 03-5937-0578

会社名 (株)住宅王

新住所 〒105-0004 東京都港区新橋1-18
-15 佐伯ビル6F

TEL 03-5614-0711(従来どおり)

FAX 03-5614-0712(従来どおり)

会社名 プロパティエージェント(株)

新住所 〒163-1341 東京都新宿区西新宿6
-5-1 新宿アイランドタワー41F

TEL 03-6302-3011(従来どおり)

FAX 03-6302-3012(従来どおり)

会社名 (株)メイクス

新住所 〒150-0011 東京都渋谷区東1-2
-20 住友不動産渋谷ファースト
タワー5F

TEL 03-6746-4500(従来どおり)

FAX 03-6746-4501(従来どおり)

社名・代表者変更

旧社名 (株)クレコ

新社名 出光ビジネスエキスパート(株)

新代表者 片島 宏二

代表者変更

会社名 (株)MDI

新代表者 井村 航

業務日誌

| | |
|----------|--|
| 9月23日(水) | ・(公社)首都圏不動産公正取引協議会理事会に牧山代表理事が出席。 (ホテルメトロポリタンエドモント) |
| 24日(木) | ・最適な選択とは?意思決定力向上研修を開催。(オンライン) |
| 25日(金) | ・特保住宅(戸建住宅・共同住宅)検査員研修兼制度説明会を開催。 (札幌駅前ビジネススクール) |
| 28日(月) | ・(一社)住宅生産団体連合会理事会に馬場会長が出席。(ホテルグランドヒル市ヶ谷) ・数字が苦手な管理職のための財務諸表の読み方研修を開催。 (~10月12日、オンラインにて研修動画を配信) |
| 29日(火) | ・特保住宅(戸建住宅)検査員研修兼制度説明会を開催。(金沢商工会議所) |
| 10月2日(金) | ・特保住宅(戸建住宅)検査員研修兼制度説明会を開催。(JA長野県ビル) |
| 5日(月) | ・レイنز4機構システム統合会議に牧山代表理事が出席。((公財)東日本不動産流通機構) |
| 7日(水) | ・神山名誉会長、馬場会長、牧山代表理事が菅内閣総理大臣を表敬訪問。(総理官邸) |
| 8日(木) | ・不動産後見アドバイザー「フォローアップ研修」を開催。(オンライン) |
| 16日(金) | ・流通委員会を開催。(主婦会館) ・特保住宅(戸建住宅)検査員研修兼制度説明会を開催。(広島商工会議所) ・いまさら聞けない!ほう・れん・そう研修~声とマナーから学ぶ極上のほう・れん・そう で差をつける~を開催。(~30日、オンラインにて研修動画を配信) |
| 19日(月) | ・住生活女性会議 千葉市美術館見学会を開催。(千葉市美術館) |
| 20日(火) | ・(公社)首都圏不動産公正取引協議会理事会に牧山代表理事が出席。 (ホテルメトロポリタンエドモント) ・基礎実務研修会を開催。(連合会館) |

会報 全住協 通巻91号 発行 一般社団法人全国住宅産業協会
(令和2年11月10日発行) 編集 一般社団法人全国住宅産業協会事務局

全住協ビジネスショップのご紹介

全住協ビジネスショップは、組織委員会に設置した全住協ビジネスネットワーク(略称「ビジネスネット」)が認定した賛助会員等の取扱商品を、一般向けには行っていない特別価格・サービスにて会員企業向けに提供する仕組みです。会員の購買におけるメリットとなるとともに、会員間のさらなる交流が生まれています。今回は商品を提供している会員企業のうち2社の取扱商品をご紹介します。商品の詳細は、全住協ホームページの会員専用ページから「全住協ビジネスショップ専用サイト」にてご覧ください。

(株)FRESH ROOM：オゾン発生器 エアバスター



これ1台で社内まるごと除菌・消臭。感染症予防対策にも

人がいる場所でも様々なウイルスの感染予防ができる最大25坪まで対応可能な強力オゾン除菌・脱臭機。

新型コロナウイルス、インフルエンザにも効果があると医学的に証明されました。

- * コンパクトで設置場所に困りません！
- * フィルター交換不要でランニングコストは電気代のみ！
- * 皮脂・タバコ等の嫌な臭いにも効果的！
- * 従業員の健康を守り、生産性もUP！
- * 全国500台以上の救急車に同型機が搭載！

価 格

192,000円(税別)

全住協ビジネスネットワーク特典

1個 10,000円引き

問合せ先 商品事業部：小田 悠子
TEL 03-3851-6707 E-mail contact-us@freshroom.jp

地盤ネット(株)：地盤安心マップPRO

40項目以上の地盤・災害・不動産情報や安全性の高い物件情報が閲覧可能

地盤ネットの提供する「地盤安心マップPRO」は、被害予測や予防につながる様々な災害リスク情報を掲載しています。

建設・不動産業界必見の価値ある「地盤データ」が満載。40項目以上の地盤・災害・不動産情報や安全性の高い物件情報が閲覧可能。地盤からその土地の特性を見極め、家づくりに活かすことで、信頼性の向上と集客効果や見込み客情報の取得が期待でき、他社との差別化にもつながります。

従来、省庁や機関ごとに個別のホームページに掲載されていた地盤関連データを一つに集約。誰でも簡単に、多種多様な地盤、土地情報を見える化でき、安全を求めるお客様の期待に応えることができます。



価 格

5,000円(税別)/1か月

全住協ビジネスネットワーク特典

1アカウント

初月無料でお使いいただけます

問合せ先 社長付秘書：渡邊 あずみ
TEL 070-6570-6165 E-mail watanabe@jibannet.co.jp