

会報 全住協

2017
5月



神山会長旭日重光章受章祝賀会を開催

昨年秋の叙勲で旭日重光章を受章した当協会神山会長の祝賀会が4月20日（木）午後5時半から、ホテルニューオータニ「芙蓉の間」において開催された。

祝賀会では、当協会牧山副会長の開会の辞に続き、発起人を代表して岩沙不動産団体連合会会長から「神山会長は卓越したリーダーシップを発揮し、住宅不動産業界の大同団結を成し遂げるとともに多くの政策提言を行い日本経済の発展と豊かな住生活の実現に大きく貢献した。」



▲花束贈呈

と讃辞が贈られた。また、菅義偉内閣官房長官、石井啓一国土交通大臣、西川公也元農林水産大臣からお祝いの言葉をいただき、安倍晋三内閣総理大臣の祝辞も寄せられた。



▲神山会長

神山会長からは「本日は自身の受章のほかに昨年熊本地震があったことで取り止めた日神不動産(株)の40周年、多田建設(株)の100周年についても併せて感謝申し上げたい。」との謝辞が述べられた。その後、太田昭宏前国土交通大臣の発声で乾杯した。当日は、住宅不動産業界・政財界の関係者、各界の著名人のほか、当協会の役員・会員、取引先など430名が出席して神山会長の受章を祝い、午後8時20分、東海住宅産業協会の馬場理事長の閉会の辞をもって盛会裡に散会となった。

平成29年度定時総会の開催について

当協会では、本年度の定時総会を下記のとおり開催いたします。

日 時 平成29年6月6日(火)

○定 時 総 会 16:00～17:30

○懇親パーティー 18:00～19:30

会 場 ホテルニューオータニ

○定 時 総 会 本館地下1階「麗の間」

○懇親パーティー 本館1階「芙蓉の間」

東京都千代田区紀尾井町4-1

TEL 03-3265-1111

議 題 〔決議事項〕

第1号議案 平成28年度事業報告及び決算承認の件

第2号議案 役員選任の件

〔報告事項〕

第1号 平成29年度事業計画及び予算の件

優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

第7回優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

当協会は、3月24日に開催した理事会において優良事業表彰「優良事業賞」を決定した。この優良事業表彰は、優良なプロジェクト(事業及び企画・開発)を実施した会員を表彰することにより、良質な住宅供給及び住環境の整備を促進し、もって住宅・不動産業の健全な発展と会員の資質向上に寄与することを目的として実施している。

会員各社より26プロジェクトの応募があり、現地調査を含め厳正な審査を行い、優良事業賞として以下の15プロジェクトを決定した。表彰は、6月6日に開催する定時総会で行う。なお、受賞プロジェクトの詳細については順次当誌で紹介する予定である。

優良事業賞

[戸建分譲住宅部門(大規模)]

「スマートエコステージ東三国ヶ丘小学校前」

(株)サンユー都市開発



選評：JR堺市駅から徒歩8分という利便性の高い立地に計画された全64棟のプロジェクト。大阪府のPFI事業にJVで参画した。HEMSとダブル発電(エネファーム+太陽光発電)を全戸標準装備としたほか、分譲地中央には防災備蓄倉庫を設置するなど、環境に配慮し災害に強い街並みを実現した。相場より1,000万円以上高い販売価格にもかかわらず、1年9か月という短期間で完売したことも高く評価され

た。今後も増えるPFI事業への参画に大変参考となるプロジェクトである。

[戸建分譲住宅部門(大規模)]

「マドレガーデン『ひよどり台南町』」

(株)マリンホーム



選評：JR三ノ宮駅から車で15分、神戸市北区の高台にある大型分譲団地内の点在地を一般競争入札により取得。区画が点在している難しい条件であったが、1棟ごとに異なる個性的なデザインと間取りを採用、元の街区に違和感のない街並みを作り上げた。「ママが喜ぶ家づくり」をコンセプトに母親目線の要望・意見を取り込

目次

- ・神山会長旭日重光章受章祝賀会を開催…………… 1
- ・第7回優良事業表彰受賞プロジェクトを決定…………… 2
- ・全住協セミナー「これで攻める!個性派不動産会社の経営戦略」…………… 7
- ・宅地建物取引士法定講習のご案内…………… 12
- ・宅地建物取引士受験対策講座のご案内…………… 13

- ・賛助会員プロフィール
(損害保険ジャパン日本興亜(株)、
(株)つなぐネットコミュニケーションズ)…………… 14
- ・特保住宅(戸建住宅・共同住宅)検査員研修
兼制度説明会の開催のご案内…………… 16
- ・協会だより…………… 18

優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

み、ママが駐車しやすいオープン外構などの商品企画に反映させたほか、ZEH・床下冷暖房システムの導入などで光熱費を抑え、環境面にも配慮した。

【戸建分譲住宅部門（大規模）】

「リストガーデンゆめまち」

リストデベロップメント(株)

選評：「子どもの夢を育む街」をテーマにした東北芸術工科大学との産学連携による長期プロジェクト。親子のコミュニケーション、自由な創造力に着目し、遊びを誘発させるカースペース、自然と人が集まるウッドデッキ、子供と家族のつながりを創出する家具「ツクルカベ」を設置したほか、分譲地の一角に遊び場ともなる「はらっぱ」を設け、子供の創造力を育むきっかけを生み出している。横浜市特有の傾斜地を40戸の住宅団地に仕上げる構想力・事業推進力も高い評価につながった。



【戸建分譲住宅部門（大規模）】

「ワコーレノイエ 藤原台北町」

和田興産(株)

選評：街区内の道路をループ状の一方通行とし、その周りに住戸を配置、車両の交通を抑制することで居住者の安全を確保するとともに、道路を挟んで居住者がふれあいを生み出すランドスケープが素晴らしい。オープン外構を基本に、敷地境界に花崗岩を均等に並べ一体感を持たせている。外観は、建物デザインや色使いに変化を持たせ、上質な雰囲気醸し出している。住

戸内は対面キッチンとリビング内階段を標準とし、開放的なリビングを実現している。



【中高層分譲住宅部門（大規模）】

「レアシス新横浜 パークフロント」

ジェイレックス・コーポレーション(株)

選評：横浜市の市街地環境設計制度を活用した総合設計により、1階に店舗を設置し、公開空地を設けることで高さ制限を緩和、15階建ての建築が可能となり事業を成功に導



いた。住戸の大半をあえて北西向きに配棟したことで、目の前に広がる公園の緑と日産スタジアムを一望できることとなり、購入者から高い評価を得て発売後10か月で早期完売を果たした。生ごみの減量を目指したディスポーザーの標準採用、一括受電や電気の見える化など幅広く省エネにも貢献している。

【中高層分譲住宅部門（中規模）】

「グローバル ザ・目白プレミアム」

(株)プロスペクト

選評：当初の計画から隣接地を追加買収したこ

優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

とにより、全住戸が南向きで低層住宅街に面した「目白×駅近×南向」の魅力溢れるプロジェクト。街並みに調和した外観デザイン、中庭に南国リゾートを感じさせる植栽を

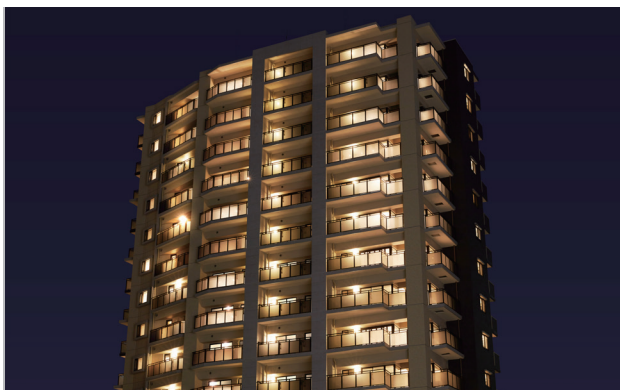


配し、うまくまとめている。断熱複層ガラスを全窓に採用し冷暖房効果を高め、共用部の全照明にLEDを採用、環境にも配慮している。住戸内は、浴室に酸素美包湯を採用するなど、女性目線の暮らしやすさをカタチにした設備仕様も好評で発売から7か月で完売した。

【中高層分譲住宅部門（中規模）】

「DEUX-RESIA HIRAO（デュ・レジア 平尾）」

（株）ランディックアソシエイツ



選評：福岡市の中心に位置する立地特性を活かし、1LDK～4LDKの様々な間取りを用意した都市型分譲マンション。前面道路から玄関ホールまでの導線を屈曲させ、オブジェと銘板を設置、通りからの視線を遮断し、街の賑わいからプライベート空間へいざない、優雅な空間を演出している。外観ファサードやアプローチからエントランス、ラウンジに至るデザインに

は統一感がある。北向きのマンションであることが懸念されたものの、歩留まり19%で完売したことも評価された。

【中高層分譲住宅部門（小規模）】

「デュフレベース赤堤」

（株）サジェスト

選評：法令や条例、形状や規模等によって住宅事業用地として難がある土地を高密度に開発、新たな付加価値を創造しながら事業収益性を確保した重層長屋建ての集合邸宅。



外観デザインは、コンクリート打放しを基調とし、小たたき仕上げや杉板型枠仕上げなどソリッドで重厚感あるファサードなど独特の存在感を醸し出している。最大公約数的な消費者ニーズを狙わず、ターゲット趣向を限定して徹底的に作り込みを行い、購入者の満足度は極めて高い。

【中高層分譲住宅部門（ワンルーム）】

「STAGE GRANDE 亀戸 ASYL COURT

（ステージグランデ亀戸アジールコート）」

（株）アーバネットコーポレーション

選評：5階部分までを1フロア3戸、6階以上は4戸という斬新な発想で日影規制をクリアし、専有面積を約140㎡増床（一般的な企画より11.2%増）させたことが事業を成功に導いている。これにより新設杭を6本減少させ、工事費の圧縮につながるとともに、周辺マンションと一線を画す個性的なデザインとなっている。また、エントランスには透明感のあるガラスモザイクを採用、外部の緑をイメージした間接照明を計

優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

画し、明るく清潔感のある空間を生み出している。



〔中高層分譲住宅部門（ワンルーム）〕

「ガーラ・プレシャス川崎」

（株）エフ・ジェー・ネクスト

選評：JR川崎駅から徒歩9分という立地特性を活かし総戸数273戸のワンルームマンションをわずか5か月で完売した。外観はリズムカルな白黒グレーのモノトーン調、エントランスアプローチはブルーパールの石貼を基調とし、エントランスホールは和紙を合わせガラスで挟んだ光壁と御影石で構成、変化を付けた間接照明を配置し高級感と安らぎを演出している。また、住戸内のWi-Fi接続環境や1階共用部でのフロントサービスなど居住者への上質なホスピタリティと手厚いサービスを提供している。



〔不動産関連事業部門〕

「T's BRIGHTIA 南青山」

トーセイ（株）

選評：住居地域での商業ビルという難しい条件にもかかわらず、既存の街並みに合わせたボリューム構成、シンプルな佇まい、視覚的・物理的に建物を外に開きつなげることを設計思想とし、見事に実現している。大胆な事業用地取得、優れたテナント誘致、売却先の選定など幾重にもある高いハードルを克服し高利益を確保することに成功している。屋上と壁面の緑化、外観のライトアップにLEDを採用するなど環境面への配慮も評価できる。



〔不動産関連事業部門〕

「デュオセーヌ緑山」

（株）フージャースコーポレーション
ダイヤモンド地所（株）



選評：アクティブシニアをターゲットとし、天然温泉大浴場やレストラン、娛樂室などの共用施設が充実した所有権型の分譲マンション。高

優良事業表彰受賞プロジェクトを決定

さ制限と容積率上限が厳しい中、敷地高低差を利用し共用部を地階に配置し、容積率緩和の規定を活用したほか、1階まで吹き抜け空間の解放感と採光を取り入れる工夫がある。高級住宅街ではあるがバス便という立地で、周辺相場より高い販売価格設定にもかかわらず、建物完成までに半数以上が成約となり、その後も順調に契約を重ねている。

【企画・開発部門】

「アジールコート麻布十番」

(株)アーバネットコーポレーション

選評：売却先である海外投資家の意向を最大限に反映しながら設計を進めていく注文建築型投資用マンション。建物妻側の外壁には四丁掛けのレンガ調タイルを採用すること



で高級感を演出し、外構は花壇壁面にコブ石調御影石を貼り外壁と一体感を演出するとともに重厚感をより強調した。エントランス・住戸内ともに賃貸マンションとは思えないクオリティの高さを実現したほか、1階にコンビニエンスストアを誘致し収益性を高めることにも成功している。

【企画・開発部門】

「石巻テラス」

(株)フージャースコーポレーション

選評：東日本大震災による多大な被害を受けた石巻市における復興と中心市街地の活性化を目的とした「市街地再開発第1号」プロジェクト。万が一の津波に備えた計画とし、地上6mの位

置に人工地盤を設け、上層に住戸エリア、下層に店舗と駐車場を配置した。外観もガラスとコンクリートでリズム感を出しシンプルながらも洗練さを感じる仕上げとなっている。中心市街地に賑わいを取り戻す一歩として地元の期待は大きく、このプロジェクトの果たした社会的意義も高く評価された。



【リノベーション部門】

「リーヴァ海老園」

(株)ハウジングネットワン

選評：総戸数10戸の大手ゼネコンの社宅を見事に再生したプロジェクト。限られた予算内でエントランス等を最新設備に更新、外観や植栽にもこだわり中古特有の「古さ」を払拭した。住戸内も設備をエコキュート、IHクッキングヒーターへ取替えオール電化とし、毎月の光熱費試算表や電気プランも提案。環境面だけでなく購入者の経済面にも配慮している。購入者の予算や使い勝手に合わせた住設機器の選択、防音、断熱対策にもきめ細かく対応していることも高い評価につながった。



「これで攻める！個性派不動産会社の経営戦略」

コーディネーター：花沢 仁氏（花沢ホールディングス(株)代表取締役）
パネリスト：小尾 一氏（(株)富士開発代表取締役）
松崎 隆司氏（(株)サンセイランディック代表取締役）
山田 照氏（山田建設(株)代表取締役）
宮内 宗頼氏（(株)サジェスト代表取締役）

パネルディスカッションを開催しました。その概要を下記にご紹介いたします。

花沢：今日は、普段聞けないようなお話を伺いたと思います。最初に自己紹介をお願いします。年齢としては皆さん業界では若手と言われるメンバーで、小尾社長が53歳、山田社長、松崎社長が46歳、宮内社長が44歳です。今日は年下からやりたいと思います。自分の生い立ちや座右の銘をお願いします。

宮内：サジェストの宮内です。東京出身で、高校中退後16歳から社会に出ています。道路工事等様々な仕事を経て、学歴不問を謳う不動産会社の営業職に応募したのが、この業界に入ったきっかけです。そこで4年半程お世話になり、平成10年に当社を作りました。

座右の銘というか自分の中で決めていることが三つあって、一つは『嘘をつかない』、二つ目は『お金にきれいである』、三つ目は『逃がない』、これだけはとにかく守っていこうと思っています。

花沢：宮内社長は仕事のキャリアは十二分で、業界の先輩からも可愛がられていますね。

次は山田社長、お願いします。

山田：山田建設の山田です。生まれも育ちも品川区です。私が生まれて物心ついた頃には工務店をやっていました。自分の生活が山田建設と

共にあったので、自然に父の跡を継ぎたいなと思い、大学では建築学を専攻し卒業後、すぐに山田建設に入りました。父には、社長の息子という立場に甘えることなく、部下の心を掴んで自分もできるようにならないと駄目だと言われ、設計や販売など色々なことをやってきました。2013～2014年頃に、売上の6割位を自分一人の営業で取ることができて自信がつき、社長になりました。

座右の銘は、山本五十六の「やってみせ、言って聞かせて、させてみせ、褒めてやらねば人は動かじ」です。どんな社員でも私が教えて育てていこうと思っています。当社の営業部は全部で10人位います。営業だけでは駄目なので、全員設計やボリューム計算もできると、どういった土地がどの位ボリュームが入るのが分かって良いなと思い、社員を教えるという意味で座右の銘にしています。

花沢：ご存じの方もいらっしゃるかも知れませんが、山田社長のお父様は以前、協会の政策委員長を長くやられていました。親子共々計画的で緻密でよく考えて商品作り・ご経営をされているよねという評判もあります。

さて、次は松崎社長お願いいたします。



花沢氏



小尾氏



松崎氏



山田氏



宮内氏

全住協セミナー

松崎：サンセイランディックの松崎です。私は、今の会社が2社目でして、1社目はガソリンスタンドで働いていました。それもフリーターみたいな感じで定職ではありませんでした。たまたま二十歳の時に宅建を取得して就職活動をしたところ若くて安く雇える宅建取引士という事で複数お声掛け頂きましたが、平成5年より、今の会社で働いてきました。当社は創業者がおりまして、私で2代目です。私が入社した平成5年頃に今の主要事業である底地事業を始め、私は拡張要員で当社に入ってきました。

当社に入社した理由は、他社に就職が決まったので断りの連絡を入れた所、「社長がぜひ松崎さんに来てほしいと言っている」と事務の方に言われて会社に行ってみたら、先代社長に「君は誰だっけ?」と言われて、こんな失礼な扱いを受けたらここで働こうと（笑）。そして、この会社で何故か25年になります。私には怖い物がいくつかあるんですが、以前は父親が一番怖かった。会社に入ってから社長。結婚して子供ができてからは女房が一番になりました。

座右の銘は、「一意専心」。底地に専念しているのが当社の売りですから、ぴったりかなと思っています。

花沢：家庭では子育てや家事も一生懸命されていると聞いています（笑）。

次は、小尾社長お願いいたします。

小尾：富士開発の小尾です。父が創業して、不動産業の家に育ちました。大学1年生の時に宅建に受かり、親父の抱持ちを大学時代からやっていました。私が入社したのが、バブルの1年前でマンション販売が厳しい時でした。ところが入社後暫くしてバブルが起きたものですから、全部売れました。非常に良いスタートでしたが、バブル崩壊、更には11年前に創業者の父親が脳梗塞で倒れました。平成20年から私が当社の社長になりまして、今日まで来ています。

座右の銘は「実るほど頭を垂れる稲穂かな」です。できるだけ地味に謙虚に生きていこうと思っています。

花沢：私が小尾社長をみていると本当に謙虚ですよね、体は大きいですが・・・（笑）。

ここまでは、皆さんの人となり伺いました。自分がどう会社と関わっていくかという話で、宮内社長は自分が会社を創業しました。山田社長は実は3代目ですよね。おじいさんが新潟から出てきてやっておりますので。松崎社長は入社した会社を引き継ぎ2代目。事業を継承しての2代目。小尾社長はお父さんが創業されて、生まれた時からの不動産屋の2代目という背景をお持ちです。

それでは、次はどんな会社なのかを社長の口から聞いてみたいと思います。では、松崎社長から会社の現状をお願いいたします。

松崎：札幌から九州まで支店があり、日本全国で底地の買取をメインにしています。もう一つ得意なのが、古いアパートとか明け渡しをして販売するんだという話をしますと、皆さん地上げをしているのかと誤解されるんです。でも、実は我々の底地の扱いは、ほとんど地下げなんです。そこに住んでいる借地人に何とか買っていただくという事をメインで展開しています。

2011年に底地の業界では初めて上場し、2014年に東証一部に上場変更しました。上場以降4年連続で増収増益を続けておりますが、これは本当に皆様のおかげです。宣伝になってしまうんですが、私どもの会社のモットーは「なるべくお断りせずに買う」ですから、物件がありましたら、どしどし反響いただけたらと思います。

花沢：地下げ屋さんですね。彼のビジネスモデルで感じているのは、色々な団体に参加していること。それは社長もそうですが、社員の方も色々なところに出て、とにかく底地買いますよ！と。当協会の各地方団体にも入会していて、そこで自分の会社を知ってもらうことに努めておられるように見えます。

それでは、宮内社長お願いします。商品企画がすごく良いという声が多いです。

宮内：会社は平成10年2月に創業しまして、まもなく20年目に入るところです。商品企画とい



う話がありましたが、当協会の優良事業表彰やグッドデザイン賞をいただいています。元々は平成5年に前職で入った会社が完全に電話営業の会社でして、ファミリータイプのマンションを売っていました。そこで4年半お世話になって独立したんですが、スタートした時点では全くお金もなかったです。できることはマンションを売ることだけでしたので、電話帳1ページから1件契約が出るんだということで、とにかく電話帳を片手に1件1件電話してやっていくという会社で、スタートしています。

1～2年後ある程度会社が回ってきて会社の方向性をどうしていくかという話をした時に、今まで人が造ったマンションしか売ったことがなかったので、どうせ売るんだったら自分達が造った物を売ってみたいよね、という話の中からいわゆるデベロッパーと呼ばれるような職種に入っていました。自分達は3,500万円以内だったら、どのエリアでも、どんな物件でも売れるという自信もあったなかで、果たして自分達が造った物件に実際にお客様が買いに来てくれるかということで展開しました。

正直そこまで広告展開していませんでしたが、買いたいと思って貰えるような企画力を会社として持っていくことができれば余計強くなれるんじゃないかと思いました。ただ、源泉営業している会社が反響を社員にやらせてしまうと、どうしても源泉が弱くなってしまおうという先輩の話がありましたので、全く別の組織として企画・開発に力を入れた物件の開発をしています。

分譲事業以外にも賃貸という形で首都圏で住宅、店舗、本社ビル等13棟で年間約4億円の賃料収入があります。これも会社を運営していく中で、売ってばかりだとそれが止まった時点で会社に入ってくるお金が止まるので、何かしら会社としては安定収入がないと怖いという考えの中から、ちょうどリーマンショックの直後に、一つのビルをきっかけに始めました。

年間約300～400戸のマンションを供給していて昨年から管理会社もやっています。また、リノベーション事業を約10年前から取り扱っています。買取再販型ではなくてお客様に合わせた物件をご紹介して設計料と建築を請け負う、フィービジネスの様な形でのフルオーダー型のリノベーションをやっています。売上規模としては、ここ10年程度100億円のラインを行ったり来たりしています。

花沢：商品企画の話ですが、本当にセンスが良くて、考えて創っているよねというマンションですが、これは社長は口出ししているんですか？それとも社員に任せているんでしょうか？

宮内：正直全く口出ししていません。一回も企画会議には出ません。二十歳の時から一緒にやっている人間が担当役員をしているので、彼に任せています。

花沢：料理人とマネジメントは違うという形でですね。御社では、30戸位で4,000万円位の価格だったら広告費ゼロでも売れるという話を聞いたんですが本当でしょうか？

宮内：実際に、いつ販売したの？いつ終わったの？と聞かれることはありますね。

花沢：ぜひ会社訪問して、営業の様子を見せてほしいですね（笑）。

宮内：ありがとうございます（笑）。

花沢：続けて、小尾社長お願いいたします。

小尾：当社では、沖縄と鹿児島で分譲マンション、福岡では一戸建の分譲をしています。親父から自分が買えるような住宅を作れと言われて、昔は首都圏でも分譲マンションをやっていたんですが、だんだん値段が高くなって行って

全住協セミナー

今では地方で分譲しています。

海外ではタイでタウンハウス。グローバル・エルシードの永嶋社長と地元のデベロッパーとの合弁でチャチュンサオで約180戸の住宅を共同事業でやらせていただいています。他にはハワイで日本の生鮮食料品を販売したり、アメリカ本土ではリノベーション事業もしています。子会社としては、設計事務所を鹿児島にもっています。製造業でいうなら設計位は自分のところでノウハウを蓄積する意味で必要だろうということで、17年前に鹿児島に設計事務所を作りました。

異色な事業としては、日本ソフトウェアマネジメントという日立ソフトが30%、当社が70%出資して設立した会社を横浜駅の東口に従業員180人位でやっています。最初は日立の下請の人材派遣的な仕事でしたが、ソフト開発を自分のところでしないと儲からないということで、最近では横浜市と組んで神奈川区役所の受付システム、待機児童の検索システム、教職員の評価システムとかをやらせてもらい、各地の役所から問合せが増え仕事になってきています。この会社では10年位前からバイオ部門を持って事業をしていますが、正直儲かりません。

花沢：よくそんなに一杯やっていますね！お父様の時代も横浜に本社がありながら地方でも強いんだと思ったんですが、今度は海外とか異業種の魚を扱っているとか全く分からない！ちなみに横浜本社には平均で月どの位いるんですか？

小尾：月の半分はいるようにしています。

花沢：ちなみに今夜からまた海外に出かけるそうですが、とにかく世界を飛び回っていますよね。事業も広範囲に渡っていますので、よく管理できているなと思います。

では、山田社長お願いします。

山田：山田建設は、その名のとおり建設が主体でして、今工事部が42名、土地の仕入れをする営業が17名、設計が8名、管理・総務が4名という割合になっています。社員の約6割が工事部にいる状況です。他のデベロッパーさんから



いただく建築請負工事が年間約10棟、自社分譲マンションが年間約5～6棟、年間売上が100～120億円位、デベロッパーと工事の方の割合は半々で、これが主力です。

子会社・関連会社が結構ありまして、一番大きいのがエム・シー・サービスという管理会社です。当社で分譲したマンションを全部管理しているんですが、現状で18,400戸位、社員数は管理会社の方が多いです。管理人を除いて150人いると思います。もう一つ、中国の大連で建材会社を作りまして、山田建設が日本で使う建材を作っていたんですが、円安になってなかなか数字が合わなくなったり、中国の人件費が上がったと言うことで、現在は、工場長や事業も現地に任せています。

販売営業の自在空間という会社があります。当社では、一応基本プランはありますが、お客様からプラン・内装の変更に関しては水場を含めて殆ど何でもかんでもやります。販売は自在空間でやる人が多いんですが、同社に図面を書ける販売員が入ってきまして、お客様と打ち合わせをして図面を書きながら販売しています。ゼネコンとデベロッパーをやっているという会社は少ないんですが、良い点を活用してやっています。

最近問題になっているのが、工事部門の職人不足ですね。色々各社さん、鉄筋業者とか型枠業者とか取り合いになっていますので、当社はカンボジアから研修生を受け入れて、今13名が当社の社宅に住んで型枠・鉄筋・土工事をやっています。この海外の研修生はすごく効いてい

全住協セミナー

まして、ほとんどの現場で職人が充足して、ほぼ予定どおり進行ができています。また、自社で施工、職人部隊があるということで、外注業者もうちに出す見積りは安くしてくれることが多くて、工事費の低減には役立っています。ゼネコンとデベロッパーの2足のわらじでこれからもやっていこうと思っています。

花沢：技術が分かる社長、建築が分かる社長、これはお父様の代からそうですが、今お父様もお元気で、現場によく行ってらっしゃるという話を伺います。以前、政策委員会で山手線の中の土地の容積率を上げてもっと建物が建つようにしたらどうかという研究会をやりました。その時に山田社長に座長をやっていただいたんですが、斜線とかあるし、ちょっとなーという話があった。

山田：緊急輸送道路沿いの旧耐震の建物を耐震補強したり、建て替えたりして、地震の時に道路に倒れないようにと色々各自治体が取り組ん

でいるんですが、その中でなかなか建替ができないという組合が多いですね。容積率の緩和が使えるからやったら良いではないか、という話があるんですが、現実的には日影規制と高度斜線で容積率が増えないことがほとんどなのです。

私共が提言したのは、北側の所有者の承諾が得られれば、日影規制を適用しないで建物が建てられるようにしたらどうかということでした。それができないと絶対建たないので。本当は話の内容としてはかなり無理があります。都市計画から全部変えなきゃいけないので。そんな簡単な話ではないんですが、本当に建替をしようとする、それしかないんです。実際ボリュームチェックをすると入らないので、そういった根本的な解決方法として提言いたしました。

花沢：技術が分からないと容積率を上げたら、今の土地が倍、1.5倍使えるというのを、技術から見たらそうじゃないという所の提言をいただきました。（文責 編集部・次号に続く）

住宅ローンアドバイザー養成講座募集のご案内

1. 募集要項

〔申込期間〕 平成29年6月23日(金)まで

〔開催会場〕 全国43会場。

〔受講コース〕

【Aコース】

Web対応パソコンで「基礎編」「応用編」の映像講義を受講し、会場で「応用編」効果測定を受験。

基礎編(Web講習) 270分 **効果測定**
4/24(月)～「応用編」効果測定受験日

応用編(Web講習) 250分
4/24(月)～「応用編」効果測定受験日

「応用編」効果測定開催日
7/25(火)、7/27(木) 16:00～17:00
7/29(土) 10:00～11:00

【Bコース】

会場で「基礎編」「応用編」のDVD講義を受講。

基礎編(会場DVD講習) 10:00～17:00
火曜日クラス 7/11
木曜日クラス 7/13 **効果測定**

応用編(会場DVD講習) 10:00～17:00
火曜日クラス 7/25
木曜日クラス 7/27 **効果測定**

〔受講料・登録料〕

受講料 Aコース 21,600円
Bコース 25,920円

2. 問合せ等

(一財)住宅金融普及協会

住宅ローンアドバイザー課

TEL 03-3260-7346

専用サイト (<https://www.loan-adviser.jp/>)

宅地建物取引士法定講習のご案内

当協会では、宅地建物取引士法定講習を下記の要領で実施いたします。

1. 講習日

平成29年6月9日(金)

2. 講習時間

9:45(受付)～17:50

3. 受講対象者

東京都、埼玉・千葉・神奈川・静岡の各県に登録している取引士で、新たに取引士証の交付を希望する方及び有効期限が平成29年6月9日～平成29年12月8日までの取引士証をお持ちで更新を希望する方。

※有効期限の6か月前から受講できます。

※定員になり次第締め切りますので、ご了承ください。

4. 申込み方法

(1) 来所による受付

①受付時間 9:30～17:00

(12:00～13:00除く、土・日・祝祭日は休み。)

②申込み時に必要なもの

イ. 宅地建物取引士証交付申請書(協会に備えてあります。)

ロ. カラー顔写真(全部同一のもの3枚、神奈川県登録の場合は4枚。タテ3cm×ヨコ2.4cm。家庭用インクジェットプリンターで印刷した写真、ポラロイド写真等で不鮮明なものや劣化の可能性のあるものは不可。)

ハ. 受講費用 16,500円

ニ. 印鑑(スタンプ印は不可)

ホ. 現在お持ちの取引士証

(各都県に返納済の方は、返納受領書。)

新規の方は、各都県からの登録通知ハガキ。

(2) その他

①会社の宅建免許番号を控えてきてください。

②取引士資格を登録した時から現在までに、住所・氏名・本籍・勤務先に変更のある方は、申込み前に登録した各都県に変更届を提出してください。

詳細は各都県の以下の窓口にお問合せください。

- ・ 東京都都市整備局住宅政策推進部
不動産課免許係：03-5320-5063
- ・ 埼玉県都市整備部建築安全課
宅建業免許担当：048-830-5492
- ・ 千葉県県土整備部建設・不動産課
不動産課：043-223-3238
- ・ (公社)神奈川県宅地建物取引業協会
：045-633-3036
- ・ 静岡県くらし・環境部建築住宅局
住まいづくり課宅地建物班
：054-221-3072

5. 申込み先・問合せ等

(一社)全国住宅産業協会 事務局

住所 千代田区麹町5-3 麹町中田ビル8階

TEL 03-3511-0611

6. 講習会場

連合会館

(JR御茶ノ水駅聖橋口下車徒歩5分)

住所 千代田区神田駿河台3-2-11

TEL 03-3253-1771

宅地建物取引士受験対策講座のご案内

当協会では、10月15日(日)に行われる「平成29年度宅地建物取引士資格試験」の受験対策講座を開催いたします。この対策講座は、頻繁に出題される分野(宅建業法、法令制限、民法)を中心に講義形式により学習したのち、最終回には模擬試験と解説講義を行い本試験に向けた対策を行います。

1. 開催日・内容

	日程	講義科目	内 容
①	6月27日(火)	宅建業法	ガイダンス・免許の要、不要～宅建業者の免許
②	7月4日(火)	〃	取引士制度～一般業務規制
③	7月11日(火)	〃	媒介契約～8種制限
④	7月18日(火)	〃	取引士の法定職務～履行確保法
⑤	7月25日(火)	〃	業法定例試験
⑥	8月1日(火)	法令制限	都市計画法
⑦	8月8日(火)	〃	建築基準法
⑧	8月22日(火)	〃	その他の制限法
⑨	8月29日(火)	〃	税法
⑩	9月5日(火)	〃	法令制限定例試験
⑪	9月12日(火)	民法	用語の説明～不法行為等
⑫	9月19日(火)	〃	代理～借地借家法
⑬	9月26日(火)	〃	物権～不動産登記法、民法定例試験
⑭	10月3日(火)	全 範 囲	模擬試験及び解説講義

2. 時間

①～⑬ 18:00～20:30

⑭ 18:00～21:00

(模試18:00～20:00、解説～21:00)

※各回とも、17:45より受付開始。17:55までにお越し下さい。

3. 会場

東京学院ビル3階教室 東京都千代田区三崎町3-6-15 (JR総武線水道橋駅2分)

4. 講師

(株)プライシングジャパン所属講師

5. 使用テキスト

(株)プライシングジャパンオリジナルテキスト及び問題集

6. 受講料

40,000円(消費税込み。テキスト代を含む。)

7. 定員

80名(定員になり次第締め切ります)

8. その他

宅建本試験の可否について、ご報告いただくことを参加要件とします。

9. 申込み・問合せ先

(一社)全国住宅産業協会

TEL 03-3511-0611

[URL] <http://www.zenjukyo.jp/member/data/170501takken.pdf>

◆ 賛 助 会 員 プ ロ フ ィ ー ル ◆

= 新たな事業展開にお役立てください =

損害保険ジャパン日本興亜 株式会社

●事業内容

損害保険事業

1. 損害保険の引受
2. 損害調査及び保険金の支払い
3. 新商品の開発・企画
4. 資産運用
5. 国際関連事業
6. その他各種事業

●弊社について

弊社は、SOMPOホールディングスグループの中心として、最もお客さまに支持される損害保険会社を目指しています。SOMPOホールディングスでは、『保険の先へ挑む』というブランドスローガンのもと、保険事業を中核として介護事業やリフォーム事業など事業領域を拡大してきました。『万が一の時に役立つSOMPO』から『お客さまの人生に笑顔をもたらすSOMPO』を具現化すべく活動しています。

事業の主軸はもちろん損害保険事業ですが、長年培ってきた保険事業のノウハウを活かし、保険の枠にとらわれない、『お客さまの安心・安全・健康』を最高品質の商品・サービスで支え続け、変化に対応する新たな価値を創造し続けることで、社会に貢献していきます。

また、弊社は海外保険事業も成長戦略の柱の一つとして考えています。直近では、2016年10月に発表したエンデュランス社の買収が大型案件として話題を呼びました。この買収により、世界最大の保険市場を持つ米国において強固な事業基盤を獲得しました。同様に新興国での取り組みも強化しており、2015年5月にはミャンマーにおいて外資系保険会社として初めて営業認

可を取得しました。今後も着実なオーガニック成長と規律あるM&Aの実行により、「世界で伍していく保険会社」を目指します。

弊社は3メガ損保の一角として、変わりゆく如何なる時代にあっても、「グローバルで活躍する日本企業」や「国民生活の安心・安全・健康」を最高品質の商品・サービスで支えていくことで、社会に貢献していきます。そして、徹底したお客さま視点により、変化の先を捉える新たな価値の創造にチャレンジし続けることで、最もお客さまに支持される損害保険会社を目指します。

●全住協メンバーの皆様へ

全住協様並びに会員企業様のますますのご発展、そしてよりよい住生活の実現に寄与できますよう、SOMPOホールディングスグループ一丸となりまして、様々なご提案・サービス・ビジネスマッチング等を展開させていただければと存じます。引き続きどうぞ宜しくお願い申し上げます。

会社プロフィール

代 表 者：西澤 敬二

設 立：1888年10月

所 在 地：〒160-8338 東京都新宿区西新宿
1-26-1

T E L：03-5778-2865（南東京支店）

F A X：03-5778-6323（南東京支店）

U R L：<http://www.sjnk.co.jp/>



損保ジャパン日本興亜



株式会社つなぐネット コミュニケーションズ

●事業内容

マンションという住まいに求められる暮らしは、時代の流れや人々のニーズの変化とともに変わっていきます。私たちつなぐネットコミュニケーションズは、日々進化するIT技術を駆使し、インターネットをはじめとした、マンション生活を支援するさまざまなサービスのご提供を通じて、マンション事業に携わるすべての方々のお役に立ち、居住者様のより豊かで快適なマンション生活を実現してまいります。

●弊社について

弊社は2001年、「マンション専門インターネットサービスプロバイダー」として営業を開始して以来、マンションというライフステージに特化し、インターネット接続サービスを主軸として周辺サービス業務の拡充を図ってまいりました。

近年のインターネット環境においては、情報技術の革新に伴って、様々なサービスが展開される状況にあります。弊社といたしましても、インターネット接続サービスの品質向上はもちろんのこと、無線化や情報端末の多様化等に対応する先進的なサービス提供に向けた取り組みを推進しております。

また「マンション生活をより豊かにする」という企業理念のもと、防災やコミュニティ形成の支援を始め、Webアプリケーションサービスの提供や、マンションライフに役立つ情報発

信などにも積極的に取り組んでおります。

今後も、マンション事業に携わるすべての方々に有益でお役にたてるサービスを提供できますよう、お客様の視点に立った新たなサービス開発に取り組んでまいります。

会社プロフィール

代表者：石塚 和男

設立：2001年1月24日

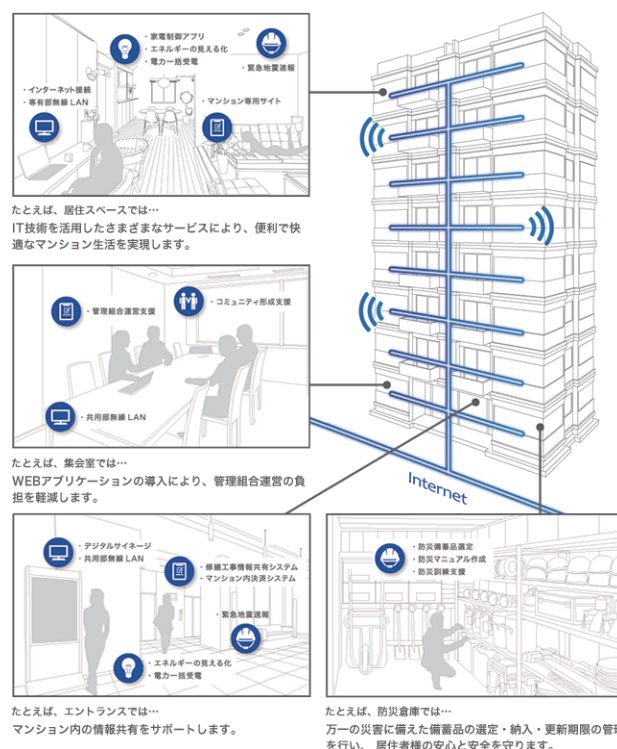
所在地：(本社)〒100-0004東京都千代田区
大手町2-2-1新大手町ビル

：(支店)〒530-0047大阪府大阪市北
区西天満5-1-3南森町パークビル

T E L : 03-4477-2000

F A X : 03-4477-2100

U R L : <http://www.tsunagunet.com/>



マンション生活を豊かにする各種サービス



マンション・ラボ
Research

マンション居住者で構成される16,000名以上のリサーチ会員にアンケートを実施。所属会員による信頼性の高い回答を集計・解析し、有益な情報をご提供します。

特保住宅(戸建住宅・共同住宅)検査員研修 兼制度説明会の開催のご案内

当協会は国土交通大臣から住宅瑕疵担保履行法に基づく「住宅瑕疵担保責任保険法人」として指定を受けた住宅保証機構(株)、(株)住宅あんしん保証、(株)日本住宅保証検査機構、(株)ハウスジーマン及びハウスプラス住宅保証(株)の定める一定の要件を満たした「特定団体」として認定されているため、会員等が販売又は建設する新築住宅に対しては、保険料等の軽減及び特保住宅検査員による自主検査実施の特例が適用されます。

1. 受講対象者

(1) 特保住宅(戸建住宅)検査員

(13:00～17:00)

① 特保住宅(戸建住宅)検査員として新規、あるいは検査員の有効期限が平成29年11月30日までの更新登録を希望される方

※受講者は全保険法人の特保住宅(戸建住宅)検査員として登録します。(受講者の所持資格等により、登録できない保険法人もあります)

② 特保住宅担当者等で、受講を希望される方(登録なし)

(2) 特保住宅(共同住宅)検査員

(10:00～14:15)

① 特保住宅(共同住宅)検査員として新規、あるいは検査員の有効期限が平成30年4月30日までの更新登録を希望される方

※受講者はハウスプラス住宅保証(株)以外の保険法人の特保住宅(共同住宅)検査員として登録します。(受講者の所持資格等により、登録できない保険法人もあります)

② 特保住宅担当者等で、受講を希望される方(登録なし)

(3) 特保住宅(戸建住宅)検査員と特保住宅(共同住宅)検査員を兼ねて登録することが可能です。(10:00～17:00)

※検査員番号は、特保住宅(戸建住宅)検査員と特保住宅(共同住宅)検査員で異なります。

(2) 特保住宅検査員による自主検査が可能です。

3. 開催日等

(1) 会場一覧

	開催地	種別	開催日時	会場
①	広島	戸建	6/23(金)	広島商工会議所
②	東京①	戸建	6/29(木)	主婦会館
③	札幌	共同	7/7(金)	札幌第一ホテル
		戸建	7/7(金)	
④	大阪①	共同	7/14(金)	住宅金融支援機構近畿支店
		戸建	7/14(金)	
⑤	福岡	共同	7/21(金)	大博多貸会議室
		戸建	7/21(金)	
⑥	長野	戸建	8/4(金)	J A長野県ビル
⑦	高松	戸建	8/25(金)	香川県建設会館
⑧	金沢	戸建	9/1(金)	金沢商工会議所
⑨	名古屋	共同	9/22(金)	中日パレス
		戸建	9/22(金)	
⑩	仙台	戸建	10/6(金)	仙都会館
⑪	東京②	共同	10/12(木)	弘済会館
		戸建	10/12(木)	
⑫	大阪②	戸建	10/20(金)	(一社)関西住宅産業協会

(2) 講習時間

戸建 = 13:00～17:00 共同 = 10:00～14:15

2. 特保住宅の優遇措置等

(1) 保険料、現場検査手数料等が割引となります。

特保住宅検査員研修兼制度説明会

4. 自主検査可能範囲

(1) 特保住宅（戸建住宅）検査員

	一戸建住宅				
	軸組	2×4	RC	鉄骨	補強CB (沖縄県)
住宅保証機構(株)	○	○	○	○	○
㈱住宅あんしん保証	○	○	○	○	○
㈱日本住宅保証検査機構	○	○	○	○	○
㈱ハウスジーマン	3層以下				
ハウスプラス住宅保証(株)	3層以下	3層以下 500㎡未満	×		

	共同住宅				
	軸組	2×4	RC	鉄骨	補強CB (沖縄県)
住宅保証機構(株)	3層以下				
㈱住宅あんしん保証	3層以下				
㈱日本住宅保証検査機構	3層以下				
㈱ハウスジーマン	3層以下				
ハウスプラス住宅保証(株)	3層以下	3層以下 500㎡未満	×		

※保険法人により、別途、階数・面積制限等があります。

※特保住宅検査員の所持する建築士等資格により、自主検査可能な住宅は一部制限があります。

(2) 特保住宅（共同住宅）検査員

	共同住宅				
	軸組	2×4	RC	鉄骨	補強CB (沖縄県)
住宅保証機構(株)	○	○	○	○	○
㈱住宅あんしん保証	○	○	○	○	○
㈱日本住宅保証検査機構	○	○	○	○	○
㈱ハウスジーマン	3層以下				

※特保住宅検査員の所持する建築士等の資格により、自主検査可能な住宅は一部制限があります。

※特保住宅（共同住宅）検査員による自主検査は、共同住宅限定であり、戸建住宅には適用されません。

5. 自主検査時期

- (1) 建物階数（地階含む）が3階以下：基礎配筋工事完了時に検査を行う。
- (2) 建物階数（地階含む）が4階以上：中間階床躯体工事完了時に検査を行う。

6. 特保住宅検査員の登録資格

- ①一級建築士の免許を有すること。
- ②二級建築士の免許を有すること。
- ③木造建築士の免許を有すること。
- ④建築施工管理技士を有すること。ただし、二級建築施工管理技士（仕上げ）は除く。
- ⑤国土交通大臣から建設業法第15条第2号イに掲げるものと同等以上の能力を有する者と認定を受けた者であること。
- ⑥1級建築大工技能士の資格を有すること。

※住宅保証機構(株)は、①～⑥において免許取得後の実務経験の年数制限なし。ただし、④～⑥は戸建住宅に限り自主検査可能。

※㈱住宅あんしん保証は、①～⑥において免許取得後の実務経験の年数制限なし。

※㈱日本住宅保証検査機構及びハウスプラス住宅保証(株)は、①～③において免許取得後の実務経験の年数制限なし。④においては免許取得後の実務経験年数5年以上。

※㈱ハウスジーマンは、①～④において免許取得後の実務経験の年数制限なし。

7. 受講料等

受講料無料。ただし、特保住宅検査員として登録希望の方は、戸建・共同住宅検査員それぞれ、登録料5,400円（3年間有効）が必要となります。後日発行する請求書に基づき、お支払ください。

8. 問合せ・申込み

- (1) 参加申込票に所定事項をご記入の上、開催日の14日前までにFAXにてお申込みください。

（一社）全国住宅産業協会事務局

TEL 03-3511-0611 FAX 03-3511-0616

※詳細は、協会ホームページにてご確認ください。

[URL] <http://www.zenjukyo.jp/>

協会だより

委員会開催状況

[流通委員会]

日 時 平成29年4月11日(火) 12:00~14:00

場 所 弘済会館

議 事 「不動産関連制度の状況」「既存住宅に係る保証制度等への取組みについて」「既存住宅流通市場の活性化について～安心R住宅関係～」等の講演を行った。

代表者変更

会 社 名 株式会社

フージャースコーポレーション

新代表者 小川 栄一

会 社 名 西松地所株式会社

新代表者 森田 潤

住所変更

会 社 名 株式会社

アパマンショップホールディングス

新 住 所 〒100-0004 東京都千代田区大手町
2-6-1 朝日生命大手町ビル3階

T E L 03-3231-8020 (従来どおり)

F A X 03-3231-8027 (従来どおり)

第82回全住協ゴルフコンペ

日 時 平成29年4月5日(水)

場 所 小金井カントリー倶楽部

参加者 79名

優 勝 佐藤 隆之(株ニッテイライフ)

準優勝 中見 文男(株フィンチ)

第三位 鈴木 利幸(株シーファイブ)

業務日誌

3月21日(火)	・ 神山会長が住生活月間中央イベント実行委員会に出席。(ホテルグランドヒル市ヶ谷) ・ 神山会長が(一社)住宅生産団体連合会理事会に出席。(ホテルグランドヒル市ヶ谷) ・ (公社)首都圏不動産公正取引協議会理事会に牧山副会長ほかが出席。 (ホテルメトロポリタンエドモント)
22日(水)	・ 「ストレスチェック対策セミナー」を開催。(弘済会館) ・ 神山会長が自由民主党各種団体協議会懇談会に出席。(ザ・キャピトルホテル東急)
23日(木)	・ 事業表彰審査会を開催。(協会会議室)
24日(金)	・ 理事長協議会、理事会、政治連盟総会、新入会員懇親会を開催。(ホテルニューオータニ)
29日(水)	・ ビジネスチャンス拡大セミナーを開催。(弘済会館)
4月5日(水)	・ 第82回全住協ゴルフコンペを開催。(小金井カントリー倶楽部)
7日(金)	・ 新入社員研修会を開催。(LMJ東京研修センター)
10日(月)	・ 神山会長が菅義偉内閣官房長官「新しい国づくりセミナー」に出席。 (ザ・キャピトルホテル東急)
11日(火)	・ 流通委員会を開催。(弘済会館)
13日(木)	・ 中古建築物の再生・価値の創造セミナーを開催。(弘済会館)
14日(金)	・ 基礎実務研修会を開催。(日本教育会館)
20日(木)	・ 神山会長旭日重光章受章祝賀会を開催。(ホテルニューオータニ)
21日(金)	・ 宅地建物取引士法定講習を開催。(連合会館)

会報 全住協 通巻50号 発 行 一般社団法人全国住宅産業協会
(平成29年5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。既に16社が商品を提供しており、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、そのうち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)リビテックス：住宅設備商品の販売

A 水まわり4点セット 東名阪エリア
 定価 1,529,800 円
355,100 円
 キッチン 30,000 円 システムバス 50,000 円
 洗面化粧台 50,000 円 トイレ 55,000 円

B 水まわり4点セット 全国エリア
 定価 1,529,800 円
348,100 円
 キッチン 30,000 円 システムバス 50,000 円
 洗面化粧台 50,000 円 トイレ 55,000 円

TEL 0120-916-638 FAX 03-3562-0312

会員のビルダー様特別価格で設備商品を提供します

国内の有力メーカー商品の、システムキッチン、システムバス、洗面化粧台、トイレの設備4点セットを全住協会員様特別価格にて、ご提供させていただきます。

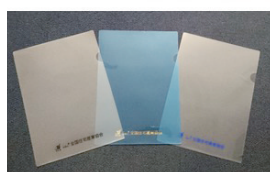
価 格

全住協ビジネスネット特典

参考標準セット1セット 348,100円で提供
 個別に見積いたします

問合せ先 営業部長：柴田 憲三
 携帯電話 090-5316-8940 E-mail k-shibata@livetex.co.jp

日本ポリプロ(株)：社名入りクリアファイル(箔押し)、フルカラー印刷クリアファイル



企業のイメージアップ、販促のためのツールとしてかかせないアイテムです。

営業マンには喜ばれるツールの一つでもある社名入りのクリアファイルです。販促物として企業の

イメージアップにいかがでしょうか。また企業PRにもかかせません。

箔押し印刷：シートはPP0.2

A4サイズ(シートは5色用意)

印刷色：8色用意(100×50mm以内での印刷)

初期費用がかかる場合あり。数量に応じて割引がありますので、まずはお見積りを。

価 格

500枚(@30) から。数量割引あり
 全住協ビジネスネット特典



イベントや集客、宣伝用にクリアファイルのフルカラー印刷

フルカラー印刷で、企業の宣伝やキャラクターPR、イベントの告知や取引先への商品

PR等を、絶対的な広告価値のあるクリアファイルに印刷して表現します。

シート：PP0.2クリア(A4サイズ)

印刷：オフセット印刷フルカラー

印刷範囲：片面、全面可能

初期費用発生の場合あり。数量割引あり、まずはお見積りを。

価 格

1000枚(@93) から。数量割引あり
 全住協ビジネスネット特典

問合せ先 課長：古川 昌利
 携帯電話 090-2744-1083 E-mail furukawa@enp.co.jp