

ジェルコ北海道支部「リフォームデザインコンテスト」 土屋ホームトピアの伊藤瞳氏の作品が最優秀賞に

日本住宅リフォーム産業協会北海道支部は、十月十七日、YK KAPシヨールーム（札幌市中央区）で、「平成二十五年度ジェルコ北海道支部デザインコンテスト」の選考審査会を行った。

同コンテストは、良質なリフォームに継続的に取り組む業者が増加することで、リフォーム・リノベーション産業が活性化し、生活者への良質なリフォーム提供につながることを目的に毎年開催されている全国大会と並行して、北海道内の事業者の技術向上などを加味して北海道支部で開催しているイベントで、全国同様、ジェルコ会員ばかりでなく、非会員からの参加もできるとのこと。

今回は、応募四十七作品のうち、全国大会で入賞した三作品を除く四十四作品の中から選考され、土屋ホームトピアの伊藤瞳氏の「中島邸（リビング・ダイニング部門）」が最優秀賞に輝いた。

このほか各賞の受賞者は以下のとおり（敬称略）。

戸建・全面リフォーム部門 最優秀賞 田中雅恵「高山邸（藤井建築）」、優秀賞 早坂実「S邸（三愛地所）」、中田正信「枝廣邸（土屋ホームトピア）」、リビング・ダイニング部門 最優秀賞 伊藤瞳「中島邸（土屋ホームトピア）」、優秀賞 宮田直美「S・M邸（同）」、

優良賞 能登美佳「M邸（同）」、外まわり部門 最優秀賞 田中雅恵「高山邸（藤井建築）」、優秀賞 早坂実「S邸（三愛地所）」、中田正信「枝廣邸（土屋ホームトピア）」、リビング・ダイニング部門 最優秀賞 伊藤瞳「中島邸（土屋ホームトピア）」、優秀賞 宮田直美「S・M邸（同）」、

Topics

北旺開発社長・工藤経一氏が参加する写真 団体「グループ18%GRAY」が写真展を開催

北旺開発社長の工藤経一氏もメンバーの一人として参加し「Y」を九月二十日とアマチュア写真家から二十五日までの団体「グループ18%GRAY」が、第幌市中央区）で開催五回写真展「ひかり」と遊ぶ橋本タミオ

同団体は、「ヨドバシカメラ」にて「マ別写真教室」の有志が集まり、講師の橋本タミオ氏の指導の下で平成二十一年に結成。団体名の「18%GRAY」は、カメラの露出計の基準となる光の



反射率が一八%のグレーであることに由来する。工藤氏は、「無限大」と題した砂に隠れるヒラメを写した水中写真とマイクロネシア連邦ボンベイ島の子供たちを描いた「16の瞳（写真）」を展示した。

また、同展で展示した全ての写真を岩橋印刷が発行する「HiGra」に掲載。同展開催中に会場内で行なわれた東日本大震災の募金活動に賛同した来場者に無料配布を行った。

杉山智恵「北澤邸」（同）、審査委員長賞 根塚恵子「K邸」（同）/個室部門 審査委員長賞 松井美雪「M邸（土屋ホームトピア）」

なお、同コンテストの表彰式は、十一月二十九日に開催が予定されている。

また、第二十一回ジェルコデザインコンテスト「二〇一三」全国大会では、土屋ホームトピアの佐々木美幸氏がリビング・ダイニング部門で優秀賞、SUD Oホームの岸喜友氏が外回り部門で優秀賞、Mr.ルーフマンの秋山信介氏が外回り部門でマネージメント賞を受賞している。

スタジオ・シンフォニカほか「札幌ワシタ ロゴマークコンペティション」を開催

スタジオ・シンフォニカが設計し、ベストホームが施工する中古車センター「札幌ワシタ（札幌市豊平区）」の新社屋が近日中に完成することから、北海道内の大学生、大学院生、専門学校生を対象に同社の新しいロゴマークを募集していたが、九月三十日に「札幌ワシタ ロゴマークコンペティション」が開催された。

同コンペティションでは、札幌市立大学、室蘭工業大学、北海道大学、公立はこだて未来大学、京都工芸繊維大学の大学生と大学院生の合計二十人が作品を発表。四人の審査員（スタジオ・シンフォニカ社長・島中秀幸氏、ベストホーム社長・藤江真吾氏、札幌ワシタ社長・鷲田和彦氏、CAI現代芸術研究所社長・端聡氏）が審査を行い、最優秀賞には高田広隆さん（札幌市立大）が選ばれた。

ライズの飯塚信子氏が札幌白石 石倫理法人会で講演

アパート経営を行う飯塚信子氏は十月十五日、ホテルノースステイ（札幌市中央区）で開催された札幌白石石倫理法人会の経営者セミナーにて「打つ手は無敵大」と題した、自身の物件を満室にするまでを語る講演を行った。

十三年前、静岡県沼津市に住んでいた飯塚氏は、札幌のアパート（2DK・28室）を一棟購入。二〇一〇年三月からは自身も同物件に住みながらアパート経営を行っている。

講演では、「アパート経営について何も分かっていなかった」と当時を振り返り、その間の苦労話や反省、そして、二〇一一年二月から差別化リフォームに着手し、不動産仲介業者にも積極的に営業活動を行うようになり、今年の春から満



室を達成することができた。具体的な例を挙げて説明した。

同氏は、最後に「地域密着型で、入居者が安全に暮らせるようなマンションを目標としていま」と結んだ。

三光不動産
本社移転

三光不動産は九月二十日付で、本社を移転した。

新しい住所は、札幌市中央区北九条西二丁目十二番一SANKO札幌駅前ビル（2060-0809）
電話011-5581-3400、FAX011-5581-3500

不動産業に従事する
プライドを大切に

昭和三十七年に創業し、五十一年の歴史をもつ老舗企業。金山公彦社長は大学卒業後、電機メーカーのサンデン株式会社に入社し、自動車販売関係の部署に配属された。最初に赴任したのが大阪。研修後に希望の勤務地と勤務先を求め、行きたくないという回答したところ、全員が配属された」と当時を振り返る。はじめは商品の売り込みに行っていたが、次第に商品を振ってこれない。商人のまらだけに、同じことの繰り返しだとその後は無視されるが、作戦を練っていくと「おっ、ちょっとは頭を使ってきたな」と反心して、それはそれがわかってからは仕事が面白くなったという。約五年半を大阪で過ごすうちに「大阪の下町は肌合っていた」と言うまでに好きになった。この時期、商品を売るよりも先に、自分を信用してもらおうために「人を売る」ことの

大切さを学んだ。金山社長はこうして、昭和五十七年に会社を先代から引き継ぐ形で不動産業界に飛び込んだ。サンデンの人たちとは今も交流があり、一時期、その関係で住設部門を設け、暖房機販売やロードヒーティングの設計・施工も手掛けていた。

この間、本州大手不動産関連企業の北海道に進出するなど経験豊富な中にも、同業者の中には歓迎しない会社もあったが、大手にはそれなりに物件が集まるだろうし、お互いに情報を共有して、うまくそれを利用していけばいいという客観的なスタンスを取れた（金山社長）。ただ、情報をオープンにする、当時、陰で直接取引させてくれたと売主にいろいろな業者が刺さってくるという業界の良くない部分もある。

業界見聞録

File.10
株式会社かなやま
(札幌市白石区)

顧客の夢の実現のため
一緒に努力する不動産会社

「こういいうちに住みたい」という夢をもつてやってくる。だから、その夢の実現のため、顧客と一緒に努力する」というのが会社のポリシーだ。利益ばかりを追求するのではなく、「顧客の希望を汲み取って喜んでもらうのが不動産業の仕事で、そうした仕事に対するプライドを大切にしていきたい」と考えている。

そのためには会員や事務局スタッフの意識改革も必要だ。勉強会にしても業法や税法のことばかりでなく、「お客さんに満足してもらうにはどうしたらいいか」という今までの少くも必要ではないかと思っている。

大切さを学んだ。金山社長はこうして、昭和五十七年に会社を先代から引き継ぐ形で不動産業界に飛び込んだ。サンデンの人たちとは今も交流があり、一時期、その関係で住設部門を設け、暖房機販売やロードヒーティングの設計・施工も手掛けていた。

この間、本州大手不動産関連企業の北海道に進出するなど経験豊富な中にも、同業者の中には歓迎しない会社もあったが、大手にはそれなりに物件が集まるだろうし、お互いに情報を共有して、うまくそれを利用していけばいいという客観的なスタンスを取れた（金山社長）。ただ、情報をオープンにする、当時、陰で直接取引させてくれたと売主にいろいろな業者が刺さってくるという業界の良くない部分もある。

週木曜日にSTVラジオで放送されている協会のコーナー番組「住まいと不動産」に出演し、不動産取引に役立つ情報や各種セミナーといった協会の公益事業をPRしている。協会が公益社団法人となったことでますます広報委員会の役割も重要になってきている。何か困ったことがあったら宅建協会へ「何か苦情があったら宅建協会へ」といった広告の出方には疑問を抱いているところだ。

苦情を聞くのも大切なことだと認めつつも、人間にとって欠かすことのできない衣食住の「住」の部分に担う業界団体として、「法律的な相談ばかりでなしに『こういう暮らしをしたいが、どうしたらいいの？』といった相談も受け入れたい」という思いを込めて、同業者の深い協力をお願いしたいと、一般市民にPRしていきたいと考えている。

北海道進出なども経験豊富な中にも、同業者の中には歓迎しない会社もあったが、大手にはそれなりに物件が集まるだろうし、お互いに情報を共有して、うまくそれを利用していけばいいという客観的なスタンスを取れた（金山社長）。ただ、情報をオープンにする、当時、陰で直接取引させてくれたと売主にいろいろな業者が刺さってくるという業界の良くない部分もある。

北海道進出なども経験豊富な中にも、同業者の中には歓迎しない会社もあったが、大手にはそれなりに物件が集まるだろうし、お互いに情報を共有して、うまくそれを利用していけばいいという客観的なスタンスを取れた（金山社長）。ただ、情報をオープンにする、当時、陰で直接取引させてくれたと売主にいろいろな業者が刺さってくるという業界の良くない部分もある。

北海道進出なども経験豊富な中にも、同業者の中には歓迎しない会社もあったが、大手にはそれなりに物件が集まるだろうし、お互いに情報を共有して、うまくそれを利用していけばいいという客観的なスタンスを取れた（金山社長）。ただ、情報をオープンにする、当時、陰で直接取引させてくれたと売主にいろいろな業者が刺さってくるという業界の良くない部分もある。



地下鉄東西線「南郷通13丁目」駅からすぐのところにある店舗



代表取締役 金山公彦 氏