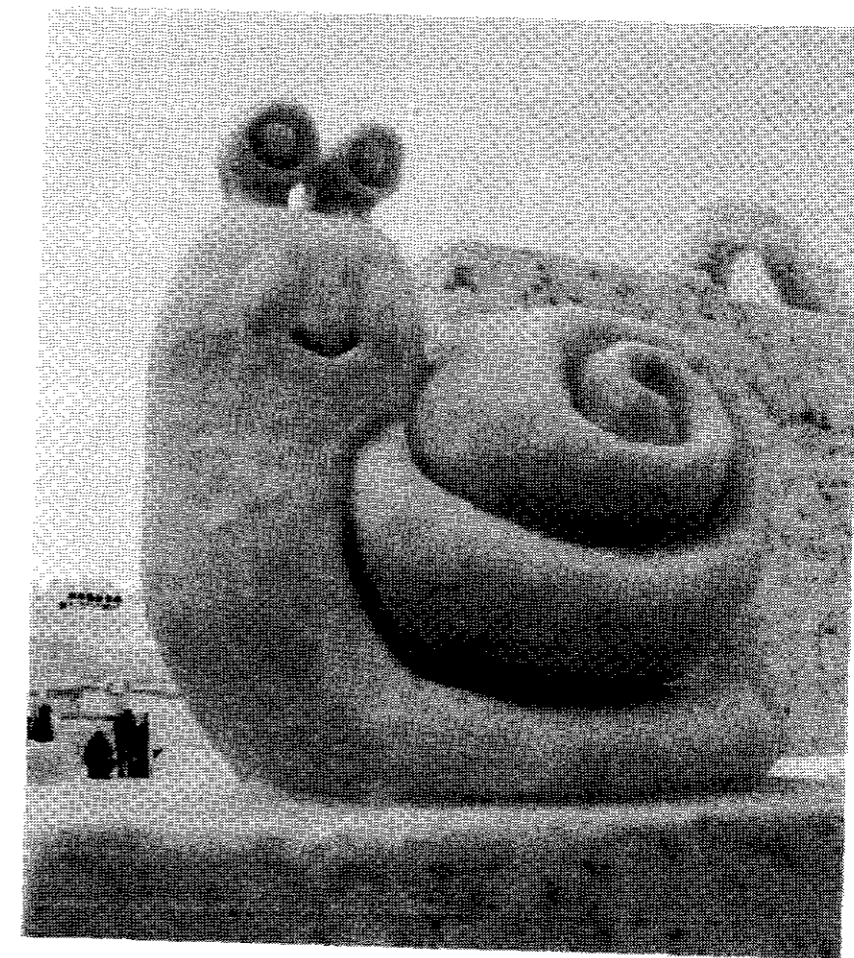


札幌不動産リスティング協会
第10次研修旅行報告書



2002年2月雪祭り会場にて



札幌不動産リスティング協会

IT検討委員会監修

目次

日程表	2
名古屋・神戸の不動産グループの 視察を願みて	—団長 広田聡— 3
他団体の活動状況報告	—堀井真吾— 5
第10次視察研修報告	—IT委員長 田村政義— 9
老舗【坂口】から【青龍苑】への転身 歴史を守る再開発を見た！	—細井正喜—12
IT研修に参加して	—中山 勝—15
TREK(トレック)と建友クラブの IT視察報告	—池田雅則—17
震災の地神戸にて	—中川 功—19
視察旅行報告書	—菊池大蔵—21
TREK(トレック)参考資料	22
建友クラブ参考資料	25



視察団メンバー (名古屋駅前にて)
左から 中山・(後ろ) 細井・(前) 池田・堀井・広田・田村・菊池・中川

株式会社タムラ興産
社長・田村 政義 様

毎度ご利用下さいますありがとうございます。新幹線の変更とレンタカーを下記のように手配致しましたのでご確認ください。

月日	行程			食			事			宿泊地		
	朝	昼	夕	朝	昼	夕	朝	昼	夕	朝	昼	夕
11月27日(火)	ANA-702便 新千歳 → 10:35着 名古屋 名古屋 → 11:00~19:00 名古屋駅前営業所に乗り捨て 11:00発 名古屋 → 19:00 名古屋駅前営業所に乗り捨て 21,000円(税込み)			ひかり115号 名古屋 10:03発 新大 11:03着 大阪 新大 11:25発 新三ノ宮 11:50着 大阪			ホテル			ロイヤルパーク イン 名古屋 052-581-4411 名古屋駅前3分		
11月28日(水)							ホテル			神戸 ホテル トアロード 078-391-6691 三宮、元町より徒歩7分		
11月29日(木)				ANA139便 関西空港 → 19:00発 新千歳 20:50着			ホテル					

記入例 / 航空機 → 鉄道 → 船・フェリー ~~~~~

取扱旅行社: アイデア・ワールド
(北園観光開発株式会社)
担当: 佐々木 裕

011-612-2522
FAX 612-2566

名古屋・神戸の不動産グループの視察を願ひて

団長 広田 聡

今回の第10次調査団の視察メンバーは、理事・IT委員会・一般会員より総勢8名にて構成されました。それぞれ組織の運営、インターネット等のITの取組状況・不動産市況を中心テーマとして、名古屋のトレックグループと神戸の建友グループとにコンタクトをとりました。今回の視察の目的について、川や海の流れを例として述べてみたいと思います。

川にも海にも二つの大きな流れがあると思います。上流であれ下流であれ、深海であっても、その表面を流れるスピード感溢れる速い流れと、川底や海底部分の緩やかでどっしりとした流れがあります。そして、この対照的な二つの流れを調和している部分も見逃してはなりません。



南禅寺京都疎水

さて、私達不動産リスティング協会は不動産の流通という流れに対し、如何に対応し、またどのように対応しなければならないのでしょうか。当協会の設立当初より面々と礎かれてきた会員間の深い絆をベースとして密度の高い情報を交換しあえるよう、さまざまな努力を築き上げてきた事は言うまでもありません。これ等の情報は不動産物件情報の底流の部分に似ているものと思います。しかしながら、不動産情報の大量配布・多様化等の傾向が増大し、情報の処理能力が高度化するにつれて、オープン化された情報が高スピードで流通市場に流出されてきた状況は、川や海の表面の流れに似ているものと思います。私達は軸足を底流に固めながらも、表面の速い流れを無視する事なく、これら二つの流れの調和の方法を常に模索してきました。今回の視察の目的は、高度情報化時代の波が押し寄せて来ている今、不動産流通市場においてもインターネットを主流とするIT化の傾向が非常に速いスピードで現実的なものとなり、またユーザーと直結するパイプも太くなりつつあります。このような状況を踏まえて、第10次視察団を派遣する事が決定されました。

今回の視察を行った二つのグループは、私達と同じような規模の組織ではあ

りますが、厳しい市況の中にあつて非常に対照的な組織運営、またIT対策に取り組んでいる事が分かり、大変参考になりました。具体的な視察内容の報告につきましては、各担当者にお願ひする事と致しますが、今回の視察の成果は来期以降の当協会の事業内容に反映すべく、今後更なる検討を重ねていかなければならないものと思ひます。

この報告書を手がかりとして、視察メンバーと会員が一体となり、当協会の今後のあり方を真剣に考え、実行していかねばならないものと思ひます。

2階にトレック事務局のある(株)ウェイブの前での記念撮影



建友クラブの皆様方と兵庫県不動産会館前で記念撮影 (左前2名はアットホームの所長・司会役を務めていただきました)

他団体の活動状況報告

堀井 眞吾

<1>トレックグループ(東海地区不動産流通協会)

最初の視察先である「トレックグループ」は、(株)不動産流通研究所発行の「月刊不動産流通」7月号特集「勝ち組をめざす!各地の業者勉強会」にて我協会と共に掲載された全国のグループの中で一番IT化が進んでいる会として、同社を通じての申し入れに対し、快諾頂き実現しました。

当日は、梅田 武久会長((株)東海ホームセンター代表取締役)をはじめ同会員総



出での受入れ態勢で、視察団メンバーの送迎も会員の方々が配車下さり、また、懇親会には半数以上の会員の方々に出席頂き大変有意義な意見交換をすることができました。以下に同会の略歴と活動状況を報告します。

同会は、昭和59年1月「東海地区不動産流通協会、T.R.E.K.= Tokai Real Estate Kyokai」として「東海地区における不動産の重要性とその流通が地域社会に及ぼす影響を強く自覚し、不動産業務の実践を通じて、会員相互が切磋琢磨し新時代のニーズに応え、地域社会の発展に貢献すること」を目的で発足し

ました。地元マンションデベロッパーの販売協

力店であった6社が集い、当時の業界内部の激しい競争の中にあつて「安心して利用される店」づくりをしつつ大手企業中心の系列化に対抗し、名古屋市内の不動産流通企業が結束して会員企業相互の業績と地位の向上、さらには業界全体の近代化促進などを目指しました。名古屋市を中心に関東三県の同業者に参画を呼びかけ規模の拡大をしていきました。また、主な事業としては、会員企業相互の情報公開、統一マーク・看板の使用、住宅情報および中日新聞などへの共同宣伝、研修会の開催や視察であったようです。



トレック宣言

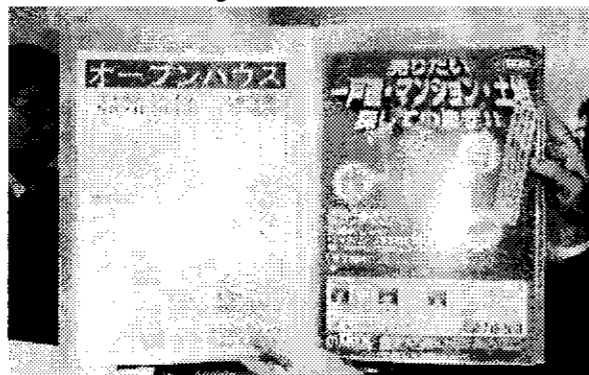
その後着実に事業を継続していましたが、福岡県内の不動産会社が集まって勉強会活動をしている「福岡 FC ネットワーク」との平成8年の交流会を機に、各社の生き残り(勝ち残り)戦略をたてました。グループのステップアップをするために他社との差別化戦略で「TREK・トレック」をブランド化し名古屋圏 NO.1のネットワークを構築し顧客や社員へ安心感を与える事としました。共同チラシ・名刺・看板に取り組み各分科会(広告・増強・戦略)を立ち上げたり、発展的解散制度を取り入れ単年度での事業に会員全員が自発的に集中して参加することにより組織の



トレック統一のパンフ・契約書ファイル

新陳代謝を図ったりしてきました。また、各種機能(ネットワークのメンテナンス、各種会合の諸手続および事務、会計補佐)の共有化を目的に平成11年に事務局を設立し、一体感でグループ力を強化するため各種(共同広告、名刺、看板、契約ファイル、プレザー、ロゴマーク、のぼり、リーフレット等)の統一化を図り、「数は力」の理論で会員数を目標50社とし増強しています。発展的解散を重ね、より一層ネットワークを強化するため平成12年にトレックグループホームページ(<http://www.treks-net.com>)を立ち上げ、新たに設置されたパソコン分科会が中心となり非公開物件の会員専用検索エンジンやエンドユーザーを自動的にフォローするシステムと会員独自の物件管理システムを開発しました。また、会員内で温度差が無い様にパソコン研修を随時行ったり、「メール抜き打ち検査」をしたりして会員の足並みが揃ったお客様へのサービスを提供する努力をしています。

また、各種機能(ネットワークのメンテナンス、各種会合の諸手続および事務、会計補佐)の共有化を目的に平成11年に事務局を設立し、一体感でグループ力を強化するため各種(共同広告、名刺、看板、契約ファイル、プレザー、ロゴマーク、のぼり、リーフレット等)の統一化を図り、「数は力」の理論で会員数を目標50社とし増強しています。発展的解散を重ね、より一層ネットワークを強化するため平成12年にトレックグループホームページ(<http://www.treks-net.com>)を立ち上げ、新たに設置されたパソコン分科会が中心となり非公開物件の会員専用検索エンジンやエンドユーザーを自動的にフォローするシステムと会員独自の物件管理システムを開発しました。また、会員内で温度差が無い様にパソコン研修を随時行ったり、「メール抜き打ち検査」をしたりして会員の足並み



トレック統一のチラシ

が揃ったお客様へのサービスを提供する努力をしています。

・トレックグループ交流会参加メンバー(敬称略、順不同)

会社名	役職	氏名	トレック役職
(株)東海ホームセンター	代表取締役	梅田 武久	会長
(株)トーアハウジング	代表取締役	山口 重樹	副会長
(株)サンユーハウジング	代表取締役	佐藤 庫司	事務局長・理事
(株)アサヒホームセンター	代表取締役	神谷 孝夫	理事・前会長

(株)ウェイブ	代表取締役	河合 龍二	理事
ユタカ不動産(株)	代表取締役	河合 賢治	理事
(株)インターメディア・アスカ	代表取締役	中川 清子	会計
(有)大丸屋不動産	代表取締役	板倉 圭	PC チーフ
(株)日本技建	代表取締役	山田 好文	広告チーフ
(株)ジョインライフ	専務取締役	久野 義幸	戦略チーフ
エステイトプラザ(株)	代表取締役	李 豊宏	事務局チーフ
石垣瓦工業(株)	営業	石垣 純二	主幹事
事務局システム事業部	部長	内本三千雄	

<2>建友クラブ

第二の視察先である「建友クラブ」は、アットホーム(株)様よりの「神戸に札幌不動産リ스팅協会より歴史のある会がある」との紹介に対し、是非交流をと申し



建友クラブの参加メンバー(奥から8名)

入れ実現しました。

アットホーム(株)神戸営業所長角谷寿信様の司会により行われた座談会は、短い時間ではありましたが都市の規模や業態が比較的似ていることもあり、たいへん親しみをもて和やかな雰囲気の中で終始しました。以下に同クラブの略歴と活動状況を報告します。

同クラブは、昭和39年8月兵庫県下の不動産業者有志8社によって結成されました(我協会設立の約半年前)。

その結成趣意書(全文)を以下に紹介します。

「昨今の不動産業界は、新しい都市時代を迎え、住宅産業として、近代企業の花形として脚光を浴び、国土開発の大型プロジェクトに民間デベロッパーの参加が求められる様になり、日進月歩の勢で進歩している不動産業界に、我々小規模業者の中には旧態依然として無計画に、行き当たりばったりのやり方、ドンブリ勘定、ノートにメモ程度の物件明細の記載、其れに依る所の非効率的な業務管理、不規則な労務管理といった後進性を持続し、今日ほそぼそと営業している現状である。故に周旋屋と云われる所以である。

ただでさえ、大手企業の業界進出が続出し、華やかさを見せて居る反面、我々は適正物件の不足、地価の高騰、同業者の乱立等により将来の営業に対する不安感が増して来ている状態であります。そうして、行政面では、新時代に対応する為に諸般の関連法律の改正など云々、日常の営業面でも大きな影響を受け、経済情勢国民感情等に大きな変化を見せつゝある現在、我々不動産業者としては、この様な新時代に即応した業者たる為の努力が今こそ必要な時であると痛切に感じ、現実の業務上の問題にしても、親しく同じ立場の者同志が集まることにより、各自の知識の交換、相互信頼を強め、又物件の正確さとも相俟って成約率を高め、徹頭徹尾業務の調査研修を図り、新時代のバイオニアたら

んとの志に燃えるものであります。

我々は以上の様な観点に立ち、不動産業に誇りを持ち、積極的にこの道を歩まんとする諸氏のグループへの参加を広く呼びかけるものであります。 昭和39年8月吉日 建友クラブ発起人一同

設立以来脈々と連なる歴史は、紆余曲折を経てきており協業法人を設立して事業を行ったりもしたようではありますが、現在のクラブ会則では「会員相互の親睦を旨とし、各会員の事業の発展と業界の社会的地位向上に寄与することを目指す」ことを目的として活動されております。

現在の会員数は36社で、業暦のあるメンバーが多く発起人の方も現役でおられますが二代目、三代目の方も参加されているとのことでした。主な事業としては、例会を毎月行い業務に関する研究や講演、親睦行事(ファミリーレクリエーション・海外旅行等)、物件見学会等を行っています。未曾有の惨事でもあったあの震災を乗り越え、益々結束して新しい神戸の街で活躍する地に脚のついたグループである印象を大変強く受けました。

・ 建友クラブ交流会参加メンバー(敬称略、順不同)

会社名	役職	氏名	建友クラブ役職
モード商会		三葉 民雄	会長
基興住宅販売(株)	代表取締役	金本 弘毅	副会長
(有)憲	代表取締役	藤本 憲介	監査
日産地所(株)	代表取締役	山田 篤彦	運営グループ
アルファホームズ(有)		山梨 実	運営グループ
(株)藤井商会		藤井 範男	
(株)大成住研	代表取締役	畑 修	
(株)日本ランドプラン	代表取締役副社長	池田 俊隆	
アットホーム(株)	神戸営業所長	角谷 寿信	*オブザーバー
//	大阪中央営業所長	二ノ丸道広	

第10次視察研修報告

IT検討委員長 田村政義

H13年5月にIT委員会が発足し、その責任者として私が任命され、中山(勝)氏、池田氏と三人で当協会として如何にITを取込み、活用することが出来るのか。を模索し始めました。会員へのパソコンの普及率、活用度合、またホームページ(以下HPと略す)への興味、関心度合などをアンケートした結果、条件付きではありますが、HPに対して関心を持っている会員が多いことが判明した。

その集大成として、11月に第10次視察旅行を計画し、HPを活用している名古屋と神戸の二団体を視察訪問することになった訳であります。

名古屋の「トレックグループ」を訪問するために、11月27日、我々8人のメンバーは新千歳空港を発し、空路名古屋に入る。この団体を選んだ理由は、「月刊不動産流通」に掲載されるほどに、HPの活用が盛んであること知ったためである。



最初にグループの事務局に案内されたのであるが、その事務局は、メンバーである河合氏(株)ウェイブの社長の事務所の二階にあり、格安の賃料で提供されているとのこと。そこで二時間余り、HPの立上げから具体的なIT事業の内容やコストの件等をお話して下さったのですが、その話を聴き進んでいくにつれ、メンバーのHPに対する意気込みや、金銭的に多大な負担があったであろうことを想像すると、驚くばかりである。

正準会員、合わせて32社と数としてはそんなに多くはないのですが、その内19社がHPを運営するために、会の中にシステム事業部なる部門を別に作り、月会費(1万円)のほかに、月々1万5千円を別途拠出し、専属の男性オペレーター費用や、ソフトの開発費にしているという。

会の歴史が17年ほどであること。平均年齢が約50歳とのことなど。また、活動内容を聴きますと、私が当協会に入会した13年前を思い出しました。

本格的にHPを開設して1年余りと、その歴史は短いのですが、内容たるやこれまた驚かされるものであった。最初に案内された事務局なのですが、HPを本格的に運用するために、開設したような感じである。パソコンが四台くらいあったように記憶する。

事務局を設立したのが平成11年10月。最初はイントラネットといい電話回線を利用して、会員のみ情報交換程度であったそうである。

平成12年11月によろやくHPを試験稼働させ、対外的にHPを公開できるようになったのはH13年の2月からだという。その間、実際にHPの作成に携わった方々の労力は並大抵のものではなかったのではなかろうか。

事務局の運営費は、月会費の中で賄っているとのこと。そのために、それまで月例会で食事を出していたのを中止したという。(食事を楽しみに参加していたメンバーもいたであろうと想像する。)

当初、会員の中には開設に反対する声もあったとのことであるが、基本的に受益者負担とすることで、開設することができたという。

HPを開設した一つのきっかけは、福岡の団体(福岡FCネットワーク)との交流がきっかけであったという。その団体の助言のもと、現在の内容のHPを作り上げた感じである。HPを作成しても、一部のメンバーしか活用できなければ意味がないわけで、メンバー全員がある程度パソコンに対処出来るようにと分科会を設立し、操作指導もしたとのことである。



トレック事務局での研修風景

さて、具体的なIT事業の例なのであるが、会員全員に対しては、「不動産売買支援ソフト」を開発中とのこと。その内容であるが、売買契約書・媒介契約書・重要事項説明書・函面フォーマット・取引台帳・折込みチラシなど等。

別な活用方法として、会員限定ページを作成し、扱い業者が分かる物件検索。会のスケジュール表の掲示や事務局からの伝達事項の掲載など。当協会では、例会開催の案内など、FAXを利用していることを全部パソコンでやっているようである。勿論、行事の出欠の返事もパソコンである。

また、事業部のメンバーのために、物件検索エンジンソフトを作成し、この11月より稼働を始めたとのこと。(それまでは、どこの誰がどのような検索したのか不明であった)リクルートやMRDなど全国的規模の組織であれば当たり前であろうが、30数社程度の団体がそのようなソフトを自分達で作ったという話を聞き驚いた次第である。外注すれば何百万もかかる話である。

現在、エンドユーザーからは一日少ない日で35件、多い日になると60件位の検索があるようです。それが、どの程度成約に結びついているかは、これから集計してみないと分からないとのこと。

このように、実際にHPが稼働を始めてから一番の効果は、メンバー全員がメ

HPを運用するためには、最初にHPの作成からしなければならぬのであるが、現在では外部に委託しても以前ほど、高額な金額を必要としなくなりましたが、将来いろいろな機能をHPの中に取り入れることを想定し、最初から自分達で作成したとのことである。その為に、システム事業部を設立することになった。(事業部メンバーは現在HPを活用している19社)

ールに対処できるようになったことだとのこと。

今後は、いかに多くのエンドユーザーにアクセスしてもらおうかが、課題であるとのこと。これはHPを開設しているものであれば、誰でもが悩む問題だと思います。

次に訪問したのが、神戸の「建友クラブ」です。28日の午後1時より、不動産会館にて先方の会長(三葉氏)を含め8人のメンバーの方々と二時間余りの情報交換及びITに関する意見交換をしました。

当リスティング協会より1年ほど早い昭和39年の結成である。メンバーは30社ほど。

現在の会長は、二代目社長とのこと。お年は40歳台に見受けられました。

創設時の趣旨は、当会とほとんど同じである。現在の活動状況などをお聞きしますと、何か「仲良しクラブ」という感じである。



右が建友クラブ会長 三葉氏

HPを開設したのが、四年程前で、その目的は、「建友クラブ」のイメージアップであり、HPを利用しての販売活動は、個々のメンバーに任せているとのこと。そのHPを見ますと、冒頭に結成趣意書が出てきます。その後、メンバー紹介の一覧表、各メンバーの顔写真入りの会社紹介と続きます。

特別、HP運営の為に別予算を計上していないとのこと。このHPを見ての感想であるが、内容を更新したのは三年くらい前でなかろうかと思われる。

アクセスされた数も、二千件前半で、経過年数からしますと非常に少ない。

三葉会長曰く、会でHPを開設したのであるから、後はメンバーがそれぞれ考えて有効利用をなささいという事である。

参加されたメンバーの一人は、住宅情報のHPを利用しているとのこと。月々のランニングコストを考えると、はるかに安いし、それなりの効果が出ている。ということが発言されていました。

HP作成を外注しても、以前に比べ非常に安くなってはいますが、イメージ広告的なものを主とし、実際の販売活動(物件掲載など)は、個々にお任せというHPであれば、極論かもしれないがなくてもいいのではなかろうかと私は思う。

では、当協会が「トレック」を模範として、HPを立ち上げようとするとして、金銭的に同じ内容のものは作れないであろう。それでは、建友クラブのHPをベースにして、トレックの良い所のみ取り入れる内容で作成したら、その負担もかなり軽くなるであろうし、ほどほどの内容のHPが作成出来るのではなかろうか。

リスティング協会でのHPの道りはそんなに遠くは無いと思うが、近くでも無い。という感じがしました。

老舗料亭【坂口】から【青龍苑】への転身 歴史を守る再開発を覗いた！

細井正喜

私がレポートを担当する「京都青龍苑」再開発視察は、今回の視察団の主目的ではありませんでしたが、私の勤務していた住友信託銀行時代の先輩が独立後オーナーに乞われて老舗の再起をテーマに再開発を手掛けたこともあり、視察のコースに入れて頂いたものであります。

京都という街は不動産業者にとって特段に異質な都市であり、余程の経験と実績がなければ営業できないといわれています。おそらく先輩である安井隆廣氏が



左が再開発の任担人安井氏・中央が「坂口」の女将さん

が長年京都支店不動産部を経験し、不動産部長を歴任したからできたのであろうと思います。

今回の視察地 老舗料亭「坂口」は、平安朝時代に伝教大師(最澄)が創建した「正法寺」の跡地と伝えられ、その敷地約六千平方メートルの日本庭園は、その後、全国花街連盟初代会長であった坂口祐三郎氏が別荘として使用していたものであり、坂口氏が昭和35年同地に大正元年から開業していた大和屋の料理店を移して料理旅館としたものであります。

料亭「坂口」は当初より政界・財界客が万来、京の応接室とも云われた活況ぶりだったようです。しかし、右肩上がりの時代に終息を打ちバブル崩壊により徐々に客足は減り、固定資産税も払えなくなるのでは…との懸念から今回の再開発が始まったとのこと。

しかし、京都という街の開発制限の多さと景観保護の難しさに、かなりの苦戦を強いられたようであります。

「先代の残してくれた遺産を守る」「庭園を残したまま、建物を壊さずに商業施設にするには」等々、苦労もあったようですが人と人のつながりがこの「青龍苑」の再生を成功させたようです。

こうして老舗料亭「坂口」、秀吉ゆかりの「長嘯庵」、徳川家から移築した裏千家



秀吉ゆかりの茶室「長嘯庵」

家元の「三玄」、明治の草庵「清涼庵」という歴史的財産が守られた。まさに京の街にふさわしい再開発だったようです。その証明に、その後の「清水三年坂美術館」を初め、次々と開発の相談が持ち掛けられているようです。

私達 歴史的財産の少ない札幌に住むものは、まとまった土地が

れば分譲マンションに等とすぐに短絡的再開発？に走ってしまいますが、今一度 あるものを活用した開発を検討してみることが本当の街づくりではないか！とも考えさせられます。一端においては、経済的弱小都市ではやはり短絡的開発も止むを得ないか？とも…

私も負けずと報道に取り上げられるような企画開発ができればと奮起する細井でした。

雑感

この度の札幌不動産リスティング協会第10次視察団は、IT研修に重点を置き他府県の当協会に似たような団体を訪問し、その団体の立ち上げの経緯・団体の活動状況・ITの活用状況等について、視察して参りました。私個人の視察の感想等を述べさせていただきます。

1. TREK(トレック・東海地区不動産流通協会の略称)について
まずは第一印象として、非常に積極的な会員のグループであると感じた。年齢的にも上が58歳から下が27歳くらいと現役の会員で占められているせいもあるであろう。彼らが目指すものは当協会と同じ50名体制で、協会をよく理解して協会のために入会してくる会員で構成されるというポリシーを持っていること。
我々のような一元の他団体に対して、内部情報を惜しげもなく提供してくれるという寛容な対応に驚いたものです。
また、名刺・チラシ・のぼり・会員章・ブレザー・店舗イメージ等々の統一化に

よって団結を図るといのは、寄り集まり団体の基本であると考え、私的にはたいへん好感を持っております。

一方、ITの活用については、会員の(株)ウエイヴの河合社長の業務へのパソコン導入意欲に先導され、内本氏という三菱マテリアル出身のパソコンデータのプロがトレックの現在のITシステムを構築したようです。この内容は、基本的にはすばらしいものがありますが、当協会ですそのまま導入することには無理があるでしょう。

当協会は、「協会を外に向けてアピールする」ところから始めると考えると、まずはホームページを立ち上げ、個々の会員のホームページへリンクさせていく。個々の会員が、どのようなホームページにしていくかは其々に任せる。という形態で立ち上げていくことがベターであると考えます。

東海圏のような広い範囲のエリアに地区性を持った活動範囲で営業展開しているところと札幌圏のような会員が相互に同じエリアを営業エリアとしている相違を考慮すると、トレックグループのような形態での活動は当協会では難しいと思われるが、何らかの長所を取り入れていけるのではないかと考えますので、今後の討論によって活かしていきたいと思えます。

2. 建友クラブについて

この団体は、まさに当協会の立ち上げと似ていると感じました。時代の進化をいち早く察知し専門家意識を高め時代に対応していくという構想で、会長が先行して立ち上げたようです。

建友クラブも高齢化現象と二代目現象の中で、年代的ギャップを埋められないようなイメージを受けました。

IT活動については、単純に団体のホームページを立ち上げたというだけで積極的な展開を目指している訳ではないようですが、時代の流れに乗って団体をアピールするという手段としてホームページという手段をひとつとしたことは、当協会にも必要かと思えます。

3. その他

今回の視察は、旅行色の薄い視察重視の遠征でしたので、今後の視察団派遣においても今回のような形式にしていくべきであろうと思えます。

以上

IT研修に参加して

中山 勝

第1日目、トレックグループを訪問してみて、まずは中京圏と北海道圏との間には情報網としての一手段ながら、パソコンを利用した情報発信・情報処理・情報収集等が、電話やFAXにとってかわり主流になる…の意識に対する温度差を感じた。



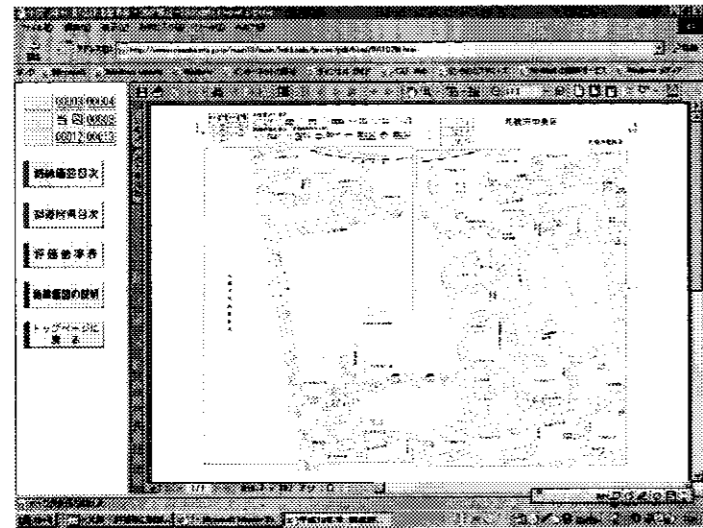
右上がシステムを作った内本氏

トレックグループのレベルは特に高く、我がリスティング協会の現在レベルでは比較の仕様もないが、少なくともトレックグループが「住宅情報」にグループで掲載していたのが、情報誌掲載・販売チラシ・アットホーム図面配布等に比べて、広範囲で廉価な自前の広告宣伝の一つとした一歩進んだ考えで、賛同有志がまとまり共同で取り組んだもの。短期間でこのレベルまで到達するには大変な紆余屈折があったであろうと想像するが、見事なシステムを造り上げたものである。

我が札幌不動産リスティング協会会員としても、大半は必要性を感じているものの…PCの扱いが??…、なかなかキッカケが…、費用の面が今ひとつ??…、効果ははたして??…、今までの方法で十分に…、が正直なところか。世のすべてが直ぐITにとって変わるわけではないが、これだけ一般社会や家庭の中まで普及しなおも増加中である実態を見ていると、情報産業の中にドブ入り浸かっているはずの我々不動産業界、特に、国内や北海道の広大な地域の中の小さな札幌商圏内で、小さなパイを競合しながら商いをしている我々零細々企業にとっては、HPで扱い物件をどこに居住しているかも解らないお客様が居ながらにして情報検索し、検討していただける訳である。これは、コピー機やFAX・電話と同様、なお一層必要不可欠の販売促進の道具にさえ思える。

また最近では国税庁のHPに我が業界では必ず必要な「路線価」も公開され、電話番号検索(104)が10円で出来、各法務局の「現在事項証明書」を取り込め、他諸々の事柄や情報を居ながらにして格安コストでキャッチできる魔法の

箱を使わない手はない。トレックグループや建友クラブについての詳細は、同



国税局の「路線地図」

行メンバーの方が詳しく説明しているのを省略させていただくが、我が札幌不動産リ

スティング協会としては今後取り組みざるを得ない課題であることは間違いないであろう。

このご時世に生き残りを考えるならば、各社単独でも早急

に取り組むべきだと思う。当

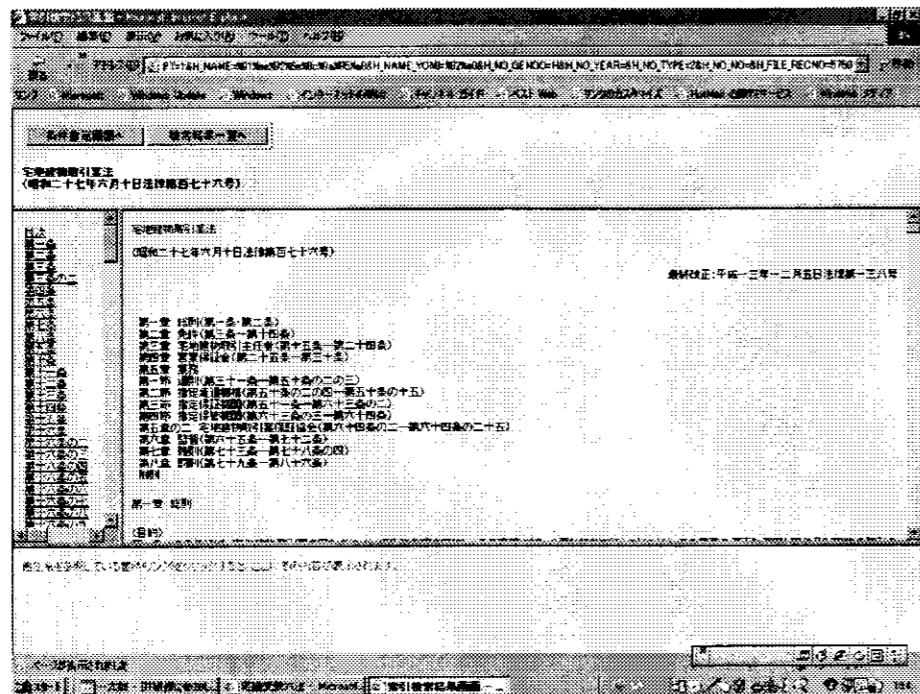
面は、窓口として HP を立ち上げることが大事であり、それに各社の個性豊かな HP をリンクして型を作り

上げていき、次の段階で統一性を考えていくのが良い様な気がする。更なる肉付けはコストを考えながら次々の段階。まずは行動ありき！

札幌不動産リスティング協会の HP を立ち上げたら追従する会員もたくさん

いるはずで、協力企業も情報提供等、参加し易いと思う。

まずは、HP 開設に向けて一歩前進してみようではありませんか。



インターネットで「六法全書」も不要に・・・

TREK (トレック) と建友クラブの IT 視察報告

池田雅則

当協会一行は名古屋入りし、まずは TREK を視察させていただきました。

名古屋市守山区にある(株)ウェイブさんの2階が事務局になっており、そこには内本氏(三菱系列の会社でシステムエンジニアをしていた)がホームページを運営するために設立したシステム事業部のソフト開発責任者として、そしてその奥さんが事務職員として在籍しており、事務局内にはパソコンが4台ほど

おかれていました。4年ほど前からホームページを立ち上げてはい

ましたが当初はインターネット上ではなくイントラネットでの構築でした。その後、インターネット

への移行、2001年11月より物件検索メールエンジンを開始しています。ホームページの内容は

会員間の連絡・報告・会のスケジュールなどはじめ物件登録・検索が

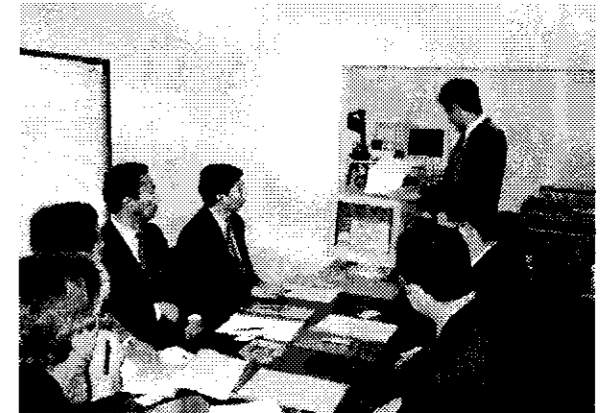
できるようになっており、全50ページ弱にもなる非常に立派な物でした。この物件検索メールエンジンというのが優れもので、MRD・レイズのように

種別・所在地・価格帯・面積等を打ち込むと自動的に該当物件が出てくるうえ、問い合わせを頂いたお客様の情報(電話番号・メールアドレス)等が元付け業者へ自動的に知らされる仕組みになっており、また、住宅情報などの広告

媒体に広告を出すと自動的にTREKのホームページに物件登録されるというものでした。この検索エンジンは事務局の内本さんがご自分でプログラミングしたそうで大変驚かされました。TREK独自の名刺を作成するソフトや物件

登録画面を作成するソフトなどがダウンロード(ソフトを一本化することで見栄えが良くなり、修正もできる)できるようになっており、まさに至れり尽くせりの内容になっています。ホームページのヒット数は1日平均35件ほど

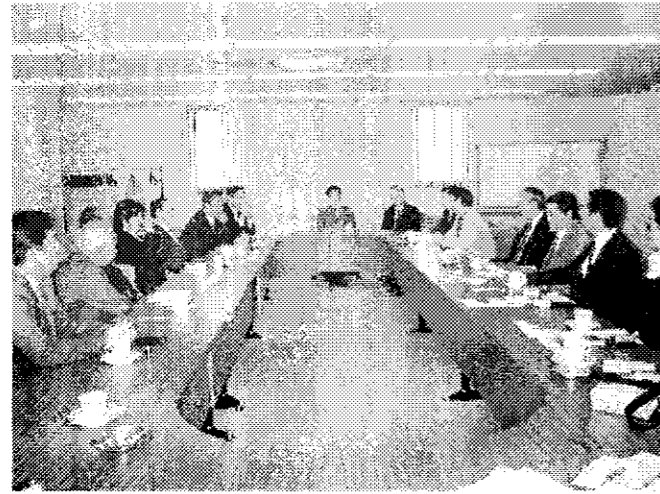
多いときには60件前後有るようです。ここで問題点は、優れものだけに費用がかかるという事です。この検索エンジンは作成依頼をすると400万円するとのことでTREKさんから特別に譲り受けても100~150万円位はかかりそうです。ホームページの管理をするにはパソコン熟練者が少なくとも2名、パソコン3台以上が必要となります。



トレック事務局(奥にもPCが3台ほど・・・)

ホームページ作成費用（1ページ1万円位？）等を入れると250～300万円が立ち上げ費用として必要となり、毎月の運営費で人件費プラス事務所経費がかかると思われます。

次に、当一行は神戸に赴き建友クラブと会談しました。当会のホームページ



建友クラブとの会談

はTREKの物とは対照的に非常にあっさりとした物でした。事務局もなくホームページを管理する人間がいないため建友クラブのプロフィール、会員名簿があるだけのもので物件検索等は有りません。トップページ1page、プロフィール1page、会員名簿4pageの計6ページで構成されており、会員有志で作成したようで作成費用も運営費もさほどかかってはいないようでした。当会の考えとしてはホームページの為に人力や経費を費やし各会員に負担をかけたくないようです。今後、名簿から各会員のホームページにリンクするようしていくとのことでした。

両協会の視察を終えての感想は、建友クラブのように人力・経費をかけず各会員に負担とならないようにしつつ、TREKの内容で良いところを取り入れてホームページを作成すれば見栄え良く役立つ物ができるのではないかということです。

はTREKの物とは対照的に非常にあっさりとした物でした。事務局もなくホームページを管理する人間がいないため建友クラブのプロフィール、会員名簿があるだけのもので物件検索等は有りません。トップページ1page、プロフィール1page、会員名簿4pageの計6ページで構成されており、会員有志で作成し

震災の地神戸にて

中川 功

平成7年1月17日午前5時46分マグニチュード7.3の大地震は一瞬にしてこの地の多くの大切なものを奪い去ってしまいました。

最大震度6、死者数6,400人、負傷者数4万人、建物の被害248,000棟と未曾有の大被害をもたらした阪神、淡路大震災これは日本国中の誰一人が忘れることのできない悲劇となりました。

私たち多くの国民はこの惨劇をテレビを見ながら、また新聞報道などの媒体をと通してこの状況に対岸の火事のように見ていたのではないかと思います。しかし我が地震国日本はこのような惨劇は何時自分の地に来るともわかりません。



震災直後の神戸市内

今回視察で神戸に来る事になったわけですが私はこの地に来るのが初めてで

震災前の街並は現在と比べることはできません。ただ驚きとしては20時間あまりの滞在時間で感じることを一言で言うならばここが本当に神戸なのか、あの大地震の神戸なのかと思わずにいられませんでした。それほど震災のつめ跡がほとんど見ることができませんでした。



震災直後の港湾付近

偶々タクシーに乗りその乗務員さんと地震の後に「確認できる場所はないですか」と言うと神戸港のメリケン波止場に連れて行ってもらい岸壁が沈下している光景を見ることができました。この場所は後に伝える意味で保存されると言うことです。

短時間の中でこの乗務員さんと色々な話を聞く時に『実は私もこの地震で家を失いました』と聞き1階部分がつぶれてしまったそうで偶々2階に寝てい

て助かったと言っていました。あまりに気の毒でこの話の続きを聞けませんでした。最後に現在の神戸の状況ですが、仮説住宅の住人は、恒久住宅へ移転が済み、建物損壊に伴う瓦礫は、埋め立てなどに利用されすべて撤去し神戸港も復興しました。兵庫県民 550 万人は、平常時の生活を取り戻したように見受けられました。



完全復興を遂げた神戸市内をバックに
記念撮影



神戸港風景

視察旅行報告書

菊池大蔵

今回視察旅行に行かせていただき、その中で名古屋トレックグループの中では最も精力的に活動されていた(株)トーアハウジングを視察し私なりの感想を述べてみたいと思います。

(株)トーアハウジングは平成2年設立で従業員13名で3店舗で営業されている会社です。社長の山口氏は未だ30歳台のバリバリ最前線で活躍されて、恐らく尾張地区では10本の指に入る仲介営業活動をされていると思われる会社です。当然トレックグループに所属されていることから、インターネットを



(株)トーアハウジングさんにて

きっかけとした物件販売も盛んでその数は総取り扱い件数の10%程度と聞きました。ホームページにヒットする数は相当数あるのですが、実際メールでの物件の問い合わせは1日数件と聞きました。

ここで肝心なのは、問い合わせ受けたときのお客に対するフォローのしかたです。トーアハウジングでは返信の仕方

には数パターンマニュアルができており、要点を完璧に説明し、決して客が不愉快な思いをしないよう心がけており、そのマニュアルを拝見し、ここまで、客に気を使っていれば、物は売れると確信しました。また、最終的にはお客に直接会って物件を見てもらいあとは通常の営業活動と同じことです。

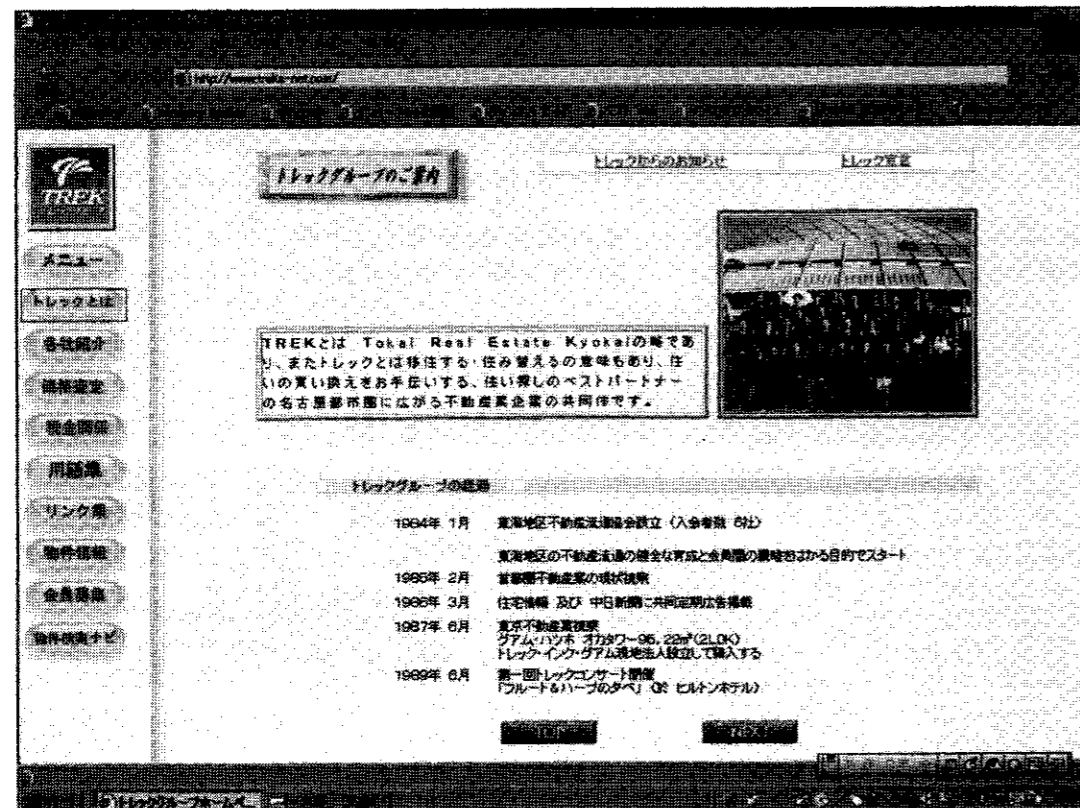
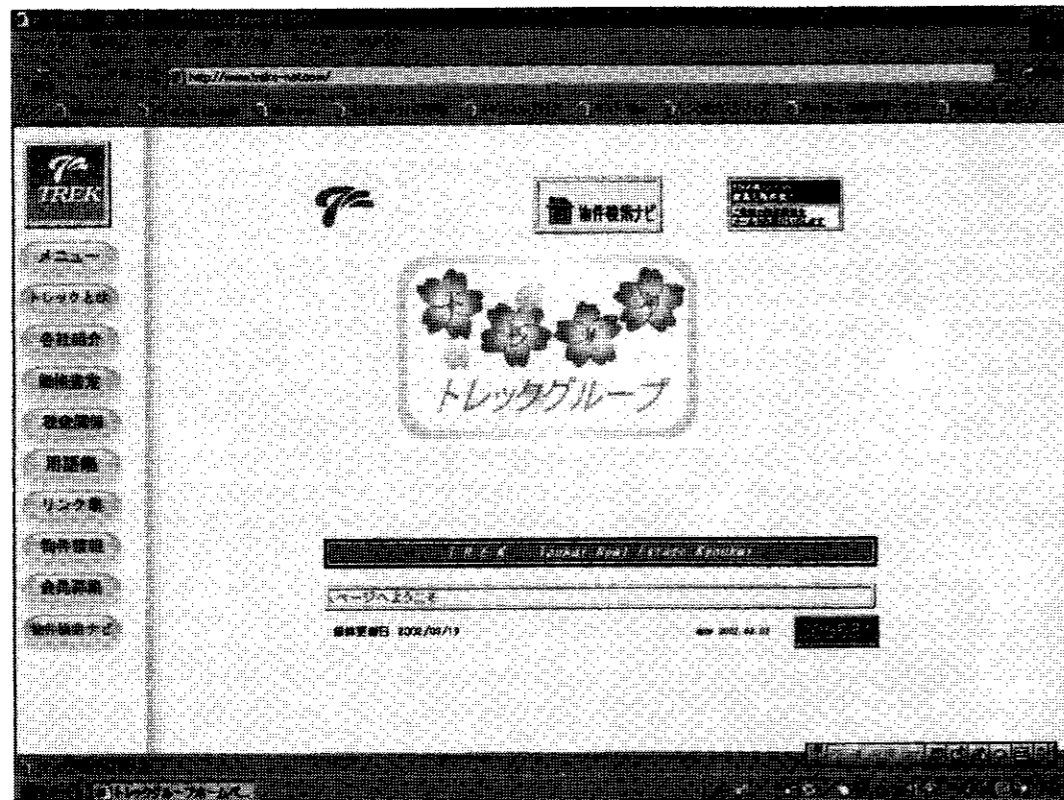
インターネットがどれだけ発展しようとも最終的に画面上だけで物件の購入を決断される人は皆無のはずで、人と人とのコミュニケーションや信頼関係が最も大事なものは普遍と確信しました。

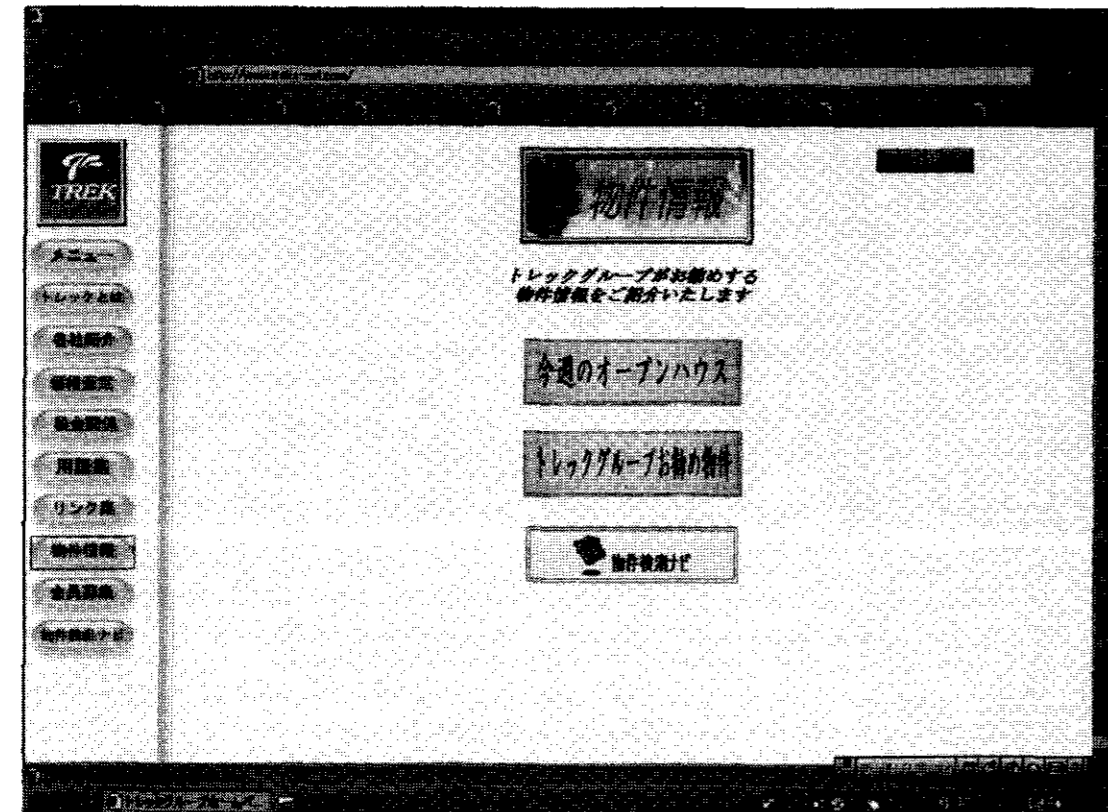
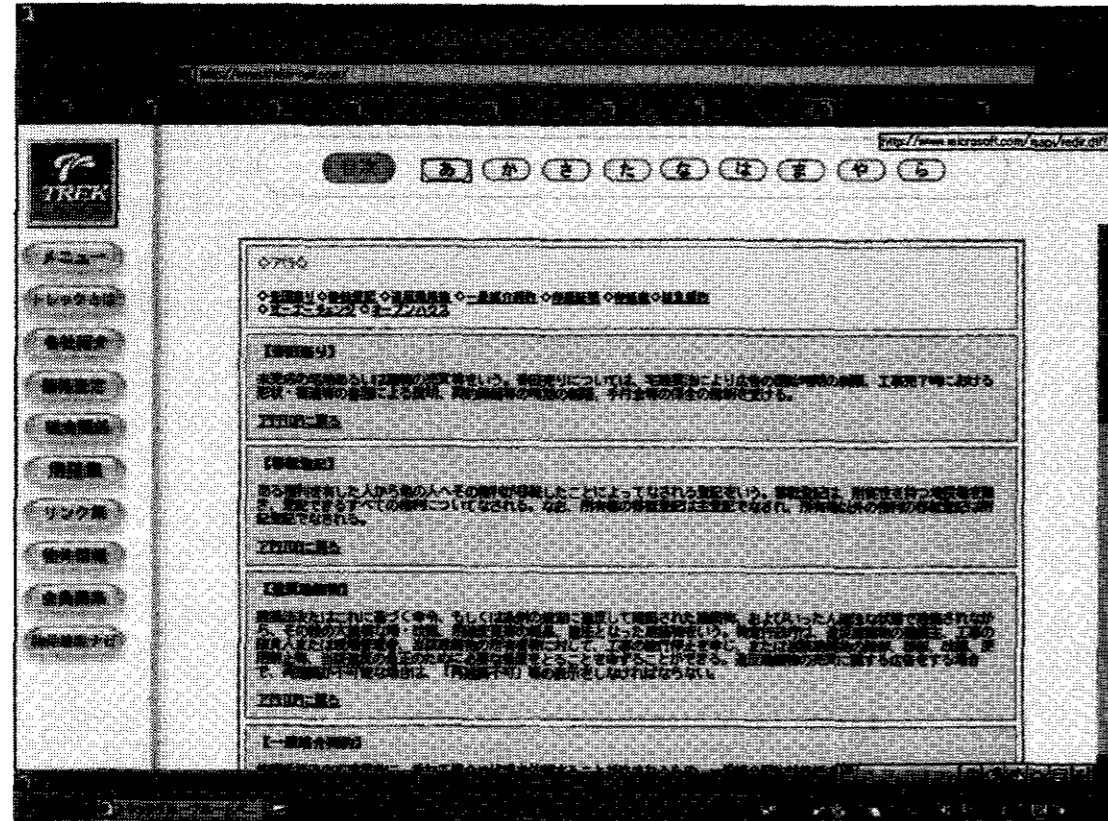
また物が売れない消費不況などと言われて久しいですが、それは魅力のある商品作りをしてないだけで、それができれば、車だろうが、洋服だろうがバンバン売れてるわけで、山口社長のエネルギーッシュな活動を見ながら確信しました。



今回視察旅行に行かせて頂き、井の中の蛙からジャパンスターダートを学ばせて頂きとても有意義な旅行をさせていただきました。

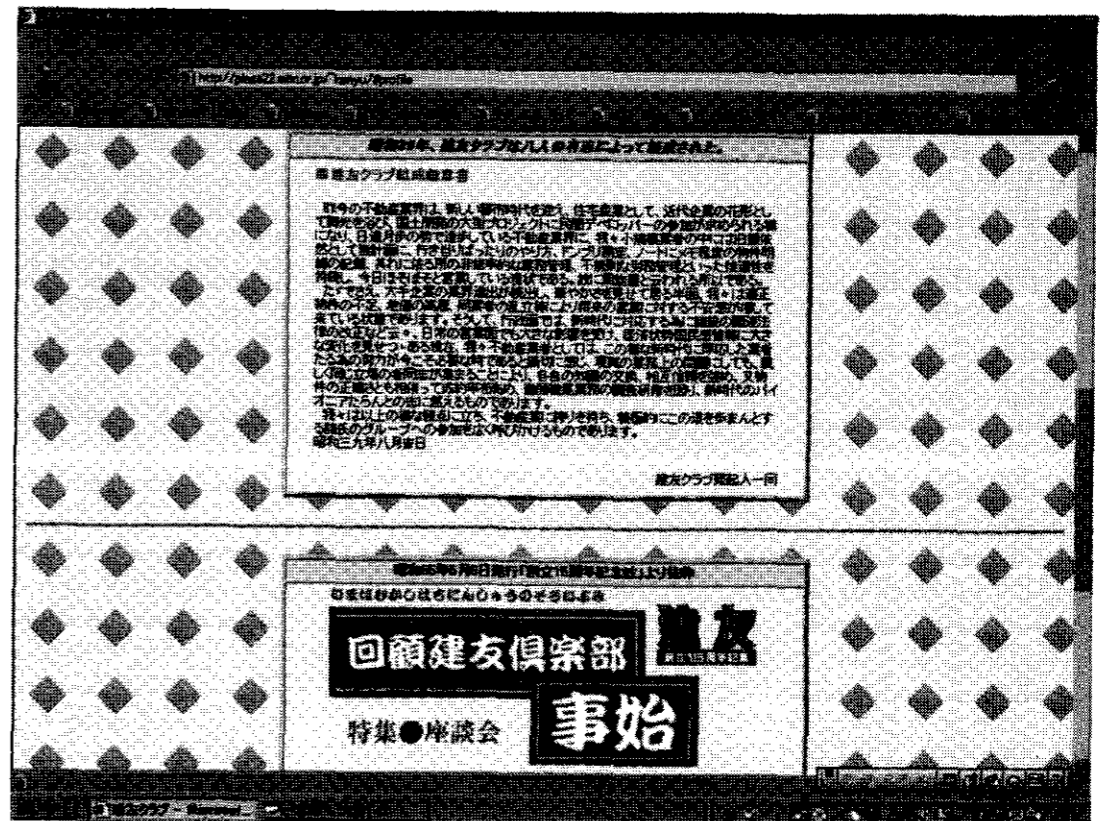
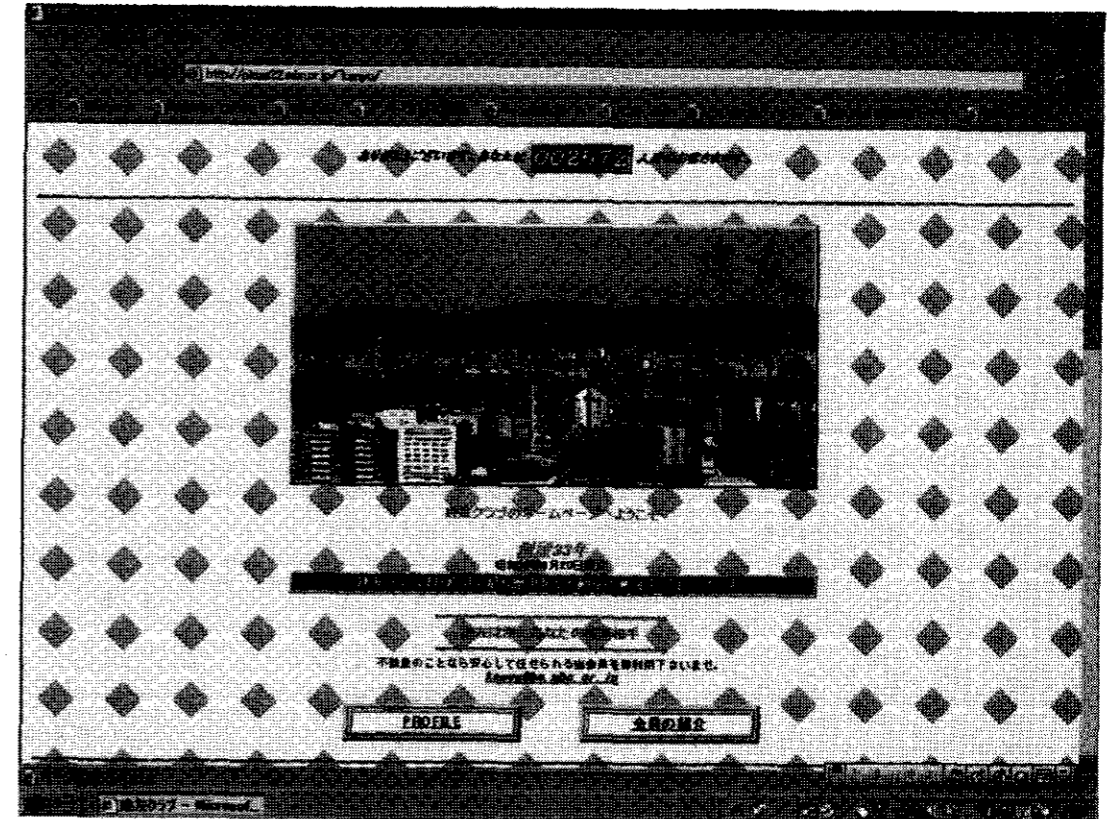
トレック一般ユーザー用ホームページ抜粋





HP アドレス <http://www.treks-net.com/>

建友クラブのホームページ抜粋 <http://plaza22.mbn.or.jp/~kenyu/#profile>



平成14年4月17日発行

編集

IT検討委員 池田雅則

発行

札幌不動産リスティング協会

札幌市中央区南1条西1丁目

TEL 011-281-3111