



福山西ロータリークラブ 例会情報



(2020~2021年度)

[第 1425 回例会]-(15)

会 長 佐藤 教夫 幹 事 瀬尾 義裕

クラブ会長テーマ

「ひろげよう、ロータリーの輪を」

日 時 2020年11月10日(火)
12:30~13:30
場 所 福山ニューキャッスルホテル
例会行事 点 鐘・ソング「君が代・奉仕の理想」
ゲスト・ビジターの紹介(出席報告参照)
食 事

例会情報 [会 長 報 告](#)
[幹 事 報 告](#)
[出 席 報 告](#)
[S A A 報 告](#)
[ス マ イ ル 報 告](#)
[プ ロ グ ラ ム 情 報](#)
・新入会員卓話：黒木 成光 様
[そ の 他 報 告](#)
・“ロータリーの友”誌紹介

その他情報 [メークアップ情報\(来週分\)](#)
[メークアップ情報\(再来週分\)](#)
[今 後 の 行 事 予 定](#)
[ク ラ ブ 活 動 報 告](#)

*Ctrlキーを押しながらクリックするとそのページが表示されます。

【 会 長 挨 拶 】

12月1日は第二回戦略会議が予定されています。

この戦略会議は、2020-21年度RI会長テーマと地区運営方針に、年次目標として掲げられている目標の一つです。

「私たちのクラブは5年後にどのようなクラブになっているべきか」という視点で会議をすすめてまいりたいと思います。

次回の戦略会議のテーマといたしまして、「予算と行事計画について」です。

5年後を考えますと、我がクラブは、このまま会員増強がすすまなければ、会員の約2/3が70歳以上となります。となりますと、増々若い人が入会しにくくなる様な気がします。早急な会員増強と同時に退会防止策をどう進めるのかを考え、若い会員が定着しやすい環境を作る必要もあると考えます。

以前、ガバナー公式訪問の折に、「これだけ行事があったら大変ですね」と言われていた事がありました。行事の回数が適切であるのかどうか。

ロータリークラブで出費される会費を月割りしてみますと、約2万5000円掛かりますが、これだけ掛けるメリットは無い、と言われる方もおられました。

他の団体とは目的も違いますので、一緒にはできませんが、40代、50代の働き盛りの方が、予算面でも時間面でも続けられる様にするのはどうすれば良いのでしょうか。

それでも続けられる人を誘えばいいという事になると、勧誘できる人の範囲が狭くなってまいります。

「予算を考えた行事計画」は単に、出費を減らしたり、行事を少なくしたりというだけではなく、限られた予算で、より内容を充実させるにはどうするのかを検討し、次年度以降に反映する事が出来ればと考えております。

今後、「長期ビジョン検討委員会」と一緒に考えてまいりたいと思います。

ロータリーの枠の中で行う訳ですから、難しい面も多々あるものと思いますが、次回の戦略会議の折には、特に若い方からの意見を、多数お聞かせ願いたいと思いますので、どうぞよろしくお願い致します。

[表紙へ](#)

【 プ ロ グ ラ ム 情 報 】

【新入会員卓話・・・日動地研株式会社 社主 黒木 成光 さん】



これから、日動地研株式会社について少しお話をしたいと思います。弊社は平成24年7月に設立した不動産会社でございます。

業務内容は不動産の売買・賃貸の仲介や買取り・リフォーム業・火災保険の代理店をしております。

福山市の不動産登録業者はハトのマークで400社、ウサギのマークで60社、宅建協会未登録者を入れますと約500社になると思います。

広島県内での営業所なら県知事の認可、県をまたぐ営業所なら、国土交通省から認可を受けております。

各社は許可番号を必ず受けており、()内の番号でその会社の営業歴が解ります。五年で番号更新となり、(10)が付いておられる会社は45年以上営業をされてきた、大先輩であります。最近では(1)(2)と若い番号の不動産会社が増えております。不動産業は比較的に独立しやすい部類に入るのではないかと思います。

不動産業種を簡単に分けると、

- ① 賃貸・管理
- ② 販売・開発

と言った大まかに二つ分類いたします。弊社は販売が専門では無いですが、全体の9割を占めております。

① 賃貸・管理業は貸家・アパート・マンション・事業性に分かれます。ここ最近の人口減少の為に新築での賃貸用物件が減って来ております。

これは政府が銀行に、相続税対象者に本当に必要なアパート建築費の融資の改正があり、融資が出にくくなっております。

今まで資産家の方がよく、貸家業などされておりますが、建ててから10年は空室率も悪くありませんでしたが、貸家業は10年を超えますと入居率が下がります。こういった事情が貸家業を経営されておられる方と、そこを管理している不動産会社が頭を悩ます種となります。

結局は賃料値下げ、フルリフォームを掛けて、新たに募集するといった提案しか無い所は、これからのアパート経営は苦しいと感じております。

20年~30年前と、現在のアパート経営では、これからの賃貸経営事情が変わってきております。

他の賃貸業をされておられる方と違うやり方をしていかないと、これからは大変な時代が来ていると感じます。

テレビで少し前に見て感じましたが、賃貸業をされている多くの方は、元々地主様です。

賃貸業を営む地主様の中で、ほかの賃貸業の方より一工夫されている例をご紹介します。

- ・ 大家さんが他の農地で作った野菜の一部を無償で住人にお配りをしています。
- ・ 都会では大家様が賃貸マンションの住人の為に車を所有し、住人専用に出しをして、維持費は大家様負担といった物件で、共有の車は外車でした。
- ・ アパート各戸に最初から猫が住人として飼っており、猫好きな住人にはたまらない物件だそうです。

です。

こういった物件は入居予約が数年待ちと、賃貸業ではとても成功をされています。それを生かす斬新なアイデアが、かみ合ったと感じました。

弊社も古いアパート等で利回りの相談を受けます。現状で費用も掛けずに入居率を上げる方法はないかと… 中々ありません。

そこで弊社の提案としては、費用を掛けずに入居率を上げ、利回りを上げる方法として、外国人留学生への賃貸です。

このクラブでも外国人の研修生を使われておられる方を存じますが、外国人留学生への賃貸はどこの不動産業者に行っても、まずは貸してくれません。

研修生は借主の契約を、法人契約なので貸してくれますが留学生には厳しい状況です。

理由は「個人情報」と言われて、断る理由をはっきりと語りません。

弊社にも留学生が来られて、入居希望の物件へ申し込みをいたしましたが、全滅でした。断る理由は近隣に迷惑がかかるといった理由しかありません。

福山市内に外国人研修生や留学生などの専用のアパートが数件ありますが、見事な入居率です。たしかに異文化の外国人留学生が暮らすと騒音・ゴミ出しでトラブルになるかもしれませんが、人口率低下の日本がこれから先を考えると、賃貸業にとって外国人留学生がどれだけ魅力ある存在になるか図り知れません。

続いては②販売・開発業の話です。

弊社は、昨年 10 月の消費税値上げで戸建て住宅の駆け込み需要は、一旦落ち着くと思っておりました。

好景気の名残と住宅ローン金利の最低金利の記録などで住宅販売は止まりませんでした。しかし、需要の中身が変わりました。新築は大手ハウスメーカーよりも、デザイナーハウス等のフランチャイズに加盟し、建築価格が安価で、パフォーマンスに優れた建築業者。

とにかく安いローコスト住宅で、新築なのに、「月々の支払が家賃以下」という歌い文句により、販売網を広げております。

今までの話を踏まえ、人気地や安価な土地の売れ行きは好調です。しかし反面、地元建売業者の物件が厳しくなっております。

デザイナーハウスとローコスト住宅の間である、建売業者の販売物件があまり伸びておりません。そこで建売業者は、自社物件の土地へは建築条件を付けずに販売し、薄利多売で販売活動をしていると聞いております。

さらに、福山市が 50 戸連たん制度の廃止を決めました。50 戸連たん制度廃止とは、市街化調整区域に住宅用地や、共同住宅用地の開発申請が出来なくなってしまう事です。

開発申請が出来ない事は、将来にその農地を相続される方が、簡単に土地の売買が出来なくなってしまうと言う事です。そういった事情で、不安を持たれた方が安価で手放されています。それを、開発業者が買い取り、分譲地として開発の申請を出しております。

噂ですが、調整区域の新規開発戸数は 2000 戸分と聞いています。調整区域は福山市では北部方面に多く、現在の北部地方でも、既に供給過多になっており、将来の土地価格の下落が予想されます。

現在の新築マンションは、販売価格が抑えられており、販売は人気地ならますますと聞いております。しかし、完売する残り数戸が販売を苦戦しているみたいです。

今までは分譲マンションは、投資目的で購入される方が建物全体の 1 割はおられました。コ

コロナ禍によって投資購入のお客様が減っております。

先程は新築戸建て・マンションの事情を簡単に説明しましたが、これから中古住宅・マンションの話をしていきましょう。

皆さんがもし、不動産を売却したいと思ったならまず、知り合いの不動産業者に相談するのが一般的です。

ここ最近ではインターネット・紙媒体での不動産無料査定といった広告を目にするとおもいます。この無料査定とは、各地の不動産会社がポータルサイトへ登録しており、一件の査定依頼で一万円もしくは、反響課金制度といった報酬をポータルサイトへ支払います。

ですから査定依頼主と全く面識が無くても、高額査定金額を打ち出せば、依頼主から販売を取り込めるチャンスがあります。

この依頼方法が最近では多くなり、その不動産物件の販売依頼を囲い込みたいが為の、高額査定が増えて来ております。

需要と供給のバランスで商品の値段は上がるのですが、不動産業者の理由で不動産金額が上がっていると弊社は感じております。

エンドユーザー様もこういった物件には見向きせず、高額査定金額の物件はインターネットのポータルサイトに売れ残りとしてあります。

では弊社はこういった不動産を得意として販売しているのかと伺いますと、所有者の方が色々事情あって、手放さないといけない物件です。

手放す理由は個々で内容も違います。相続などされて不要となっている不動産は先程のお話をした会社などで売却をされればよろしいと思いますが、金融機関から融資を受けての返済が出来なくなって、手放さざるを得ない物件を売却する際には、金融機関や債権者への交渉は必要不可欠です。弊社ではそのような複雑な内容が絡む交渉を含めた、販売活動を得意としております。

最近の例では、住宅ローンの返済が出来なくなった事情として、コロナ禍でテレワークの発達により、残業代・夜勤が減った事で給与が下がったと聞きます。

給与が減った理由次第では、借入先の銀行で支払い変更相談をすれば1・2年の金利猶予の提案で住宅を手放す事はありませんし、銀行側も返済を待っていただけます。

しかし、気の毒に勤務先が倒産してしまい、返済計画が大きく変わってしまった方や、会社経営者も増えたと聞いています。

そうなれば、基本的に所有されています不動産は、住宅ローンの債権者から差し押さえを受け、任意での売却か、それが出来なければ競売に申立されてしまいます。

競売での申立て年間本数は、10年前には備後地方（福山地裁が管轄する福山市・尾道市・三原市・府中市・神石高原町など）で1年間に約300～350件くらいは出ていました。

しかし、民主党政権が発足して、ある代議士が金融大臣をされた時に、不景気な日本の経営者や住宅ローンを抱えている方に向けた臨時措置として、セーフティーネット（金融円滑化法）が出来ました。

この法により、競売の件数が年々減ってきました。昨年はなんと100件を切り、今年も11月になりましたが、まだ80件に届かない件数しか、裁判所に申立されておられません。

中古住宅・マンションの市場の半数はこういった事情で市場に出回ります。

不動産業者や投資家が競売で落札をした物件をリフォームし、それを再販するといった流れです。

10年以上前は、年間で競売の件数が多かった事で競合する事が少なかったですが、近年は件数が減った分、競合が増えて日本中から入札者が来ます。

落札価格が高騰した分、再販をする販売価格の高騰、利益が少ない為にリフォームも手抜きになりがちです。

競売の事を具体的にお話しましょう。競売で不動産を取得することの、メリットとデメリットです。

メリット

- ・市場価格の6割から7割で買える。
- ・好立地の物件情報がインターネットで簡単に入る。
- ・アパート等の物件は、自分たちで収益計算が組める。

(一般の方が現在の不動産競売のメリットは、ほとんどありません。)

デメリット

- ・退去交渉が一番大変です。 (質問でよろしければ私の過去の経験)
- ・落札後、不具合があっても全て自己責任です。(内見が出来ない為、裁判所での写真で判断しないとはいけません。)
- ・人気物件は落札が困難。
- ・権利関係が複雑すぎて、すぐに住めない可能性もあり。

(そのために弊社の様な競売コンサルタントがあります。)

よく、「こういった物件を普通に買えないか?」とお客様から声をかけられます。

競売から物件を取り下げ、不動産を取得することを任意売却と言います。この不動産物件の売買は出来ますがまず、所有者の方と面談をし、了解を頂かないといけません、

この作業がとても大変です。会えるまで、何回も訪問し、会えなければ時間を変え、早朝から深夜まで、粘ります。弊社は債務者と会えて、2回までに販売同意が貰えねば無理と判断します。

所有者から同意を得れば、次に売却の交渉に入ります。

住宅には、住宅ローンの保証会社。事業性などの会社ならメイン・サブバンクの抵当権が設定されており、ここの金融機関と抵当権抹消の交渉をいたします。

物件への融資合計金額よりも、金融機関は適正価格なら損をしてでも売却への合意をいただけます。

弊社が任意売却を多く取り扱う理由は稀に、競売にかかる前に、倒産などで裁判所が不動産物件の管理者として、「破産管財人」として弁護士を選任します。その情報を常に調べております。

次に住宅ローンの保証会社から、任意売却を進めるための査定依頼があります。

査定依頼を受けると言うことは、所有者から販売の同意があり、競売より高く不動産を売却できるとしており、競売を回避できると考えているからです。

そして、弊社が一番の競売の情報を仕入れるのは、裁判所の競売を申立てされた係へ通います。ここが、住宅に関しては一番の情報源になります。

ここ不動産競売係は、これから競売にかかる物件のファイルがあり、A4サイズの紙に事件番号と競売にかかる物件目録が記載されております。このファイルは誰でも無料で閲覧ができます。

その物件目録で素早く情報を仕入れ、地図・建物謄本を上げて調査にかかります。

前ページで書きましたが、競売に申立された方はとてもナーバスになっており、警戒心が強く、

インターホンでの面会よりも、直に会って話すのが理想です。当然にインターホンで私みたいのが映ってありましたら、怖がられて中々会ってくれません。(笑)

そして、競売に掛かりますと、不動産の登記簿謄本に、税金未納分がある方は自治体から差押が入ります。

不動産売却を進めて、この物件を購入する希望者が現れても、自治体は税金の差押を主張し、完済をしないと差押の抹消を認めようとしません。

自治体が差押を解除する希望金額によっては、上位抵当権者は回収する金額がかなり減ってしまうと判断し、競売の方法を選択してしまいます。

そうなった場合は、購入希望者もその交渉をしてきた、不動産業者も無駄になってしまいます。なぜなら競売でしたら、落札金額はほぼ全額が上位抵当権者に配分が行き、自治体の配分は 0 円になるからです。

しかし、競売では申立費用や開札日までの日数がかかり、誰が幾らの金額で入札したかは分からないと言ったデメリットがあります。このデメリットを回避出来る不動産業者が金融機関に重宝されます。

それは、自治体と交渉して、上位抵当権者の査定金額で販売が出来て、自治体には決まった金額で差押の解除に同意をしてもらい、競売を取り下げます。

任意売却と言いましたが、任意売却は普通の不動産売買の取引になりますので、競売での金額よりも高額で売買取引が出来て、債権者も債権金額が多く回収ができます。

自治体にも幾らかの税金の財源が入り、また債務者も税金の滞納金額が減り、引越し費用を頂けるといったメリットがあります。当然、こういった債務者からは弊社は仲介手数料など頂いておりません。

弊社は、自治体との交渉が他社に無いものを持っており、上位抵当権者の金融機関には喜ばれ、自治体には多分嫌われています。こういった自治体との交渉する内容も、少しいアイデアで話が出来ると思いました。笑えますが、この自治体との交渉するヒントは、納税課担当者と見つけました。

最後に、このコロナ禍でテレワークなど業務内容の変化が出来ました。良いことも、悪いこともこの数年で、会社の就業規則が大きく変わる時代がすぐにやってきます。

景気・経営が悪いと世の中では言われておりますが、少しい発想と見る角度を変えてみたら、売上が伸び、また違った職種へ新規参入が出来たと報道で耳にします。

それがどうしてできたかを、広い視野で見たり・聞いたりする経営者がこれから生き残れる時代かなと私は思っております。

最後に、こういった場を設けていただき感謝しております。

もし知人などで、こういった状況で不動産に悩んでおられる方がいらっしゃいましたら相談に乗り、お力になりたいと思っておりますので、お声掛けくださいませ。

[表紙へ](#)

【その他報告】

【“ロータリーの友”誌紹介・・・ロータリー情報委員会 下平 靖孝】

11月は「ロータリー財団月間」です。それに因んだ記事を紹介します。

・横目次7～11ページ

特集

ロータリー財団関連の中で {大掛かりなプロジェクトで大変} と思われがちなグローバル補助金を使った支援活動について紹介します。

大切なのは、三つのポイント①知る こちらから探すのではなく、既に支援を求めている海外の地区やクラブがあると知る②見つける 実施国の地区やクラブから、具体的な事業の提案があるのを知る③信頼性 双方のガバナーや奉仕リーダーが、既につながりを持ち信頼関係の実績があることです。

小牧RC国際奉仕委員長の鈴木さんが書かれています、

まず、選定からで地区奉仕プロジェクトからの情報提供があり、現地のロータリアンと連絡を取り、今回の医療支援は、チェンマイ郊外の中核病院へ、透析機器の周辺の医療機器支援を行う内容で予算は7万3,000ドルです。今回の支援の多くは、多くの患者の治療効率化を目的に周辺医療機器に絞りました。

ここで重要なのは、相手が信頼できるかどうかを見極めることと、必ず現地訪問をすることです。比較的小規模なクラブでもグローバル補助金を利用して、7万3,000ドルの大きなプロジェクトを行うことができるということです。

もう一つは、東京麹町RC国際奉仕委員長吉田さんが書かれています、当クラブの会員がバリ島のバリ・ヌサドアRC唯一の日本人会員と知り合いということから現地クラブと共同で医療支援口唇口蓋裂(CLP)患者の治療のグローバル補助金事業は、ロータリー財団ならびに2580地区からの補助で7万2523ドルの支援ができました。

この事業で数多くの子どもたちの未来が救われ、手術に携わる現地の医師の育成ができ、多くの出会いがあり、学びがあったとの事例が載っています。

・横目次18～25ページ

どうなった例会？

新型コロナウイルス感染症の影響に関するアンケート調査で各クラブオンラインでしたりDVDや資料配布するなどして、いろいろな形で例会を行ってきたとのアンケート結果が載っています。

・縦目次4～8ページ

世界で活躍する人材ロータリー平和センター

国際基督教大学(ICU)の前学長の日比谷潤子さんが書かれています、ロータリー平和センターの指定校になったことで最近ではアジア各地からも学生が集まるようになって世界で活躍する人材を育てるために若者の可能性の翼を折らないように教育しているとの記事がのっています。

・縦目次9～12ページ

この人を訪ねて

島田ロータリークラブの河村隆夫さんの記事が載っていますが、いろいろな分野に精通して

みんなから慕われていると書かれています。

・縦目次 18～19 ページ

「四つの初めて」が勢ぞろい

船橋RC安村望さんの記事で今年度創立 65 周年目の船橋RCと 2580 地区では「四つのテスト」ならぬ「四つの初めて」があり、

- ①2580 地区初めての女性ガバナー誕生
- ②2580 地区初の女性ガバナー補佐誕生
- ③創立 65 年目で初の女性会員誕生
- ④平成生まれ会員の入会

と、四つの初がそろったとの記事が載っています。

・縦目次 23～16 ページ

友愛の広場の中で

豪雨災害の復興支援

当地区の広島北RCが人吉市の人吉中央RCに対して防塵ゴーグル・防塵マスク・アルコール消毒液他を支援したとの記事が載っています。

[表紙△](#)

【 クラブ 活 動 報 告 】

《自転車同好会プチサイクリングのご報告》

報告者：鹿内 要秀

先日11月8(日)に自転車同好会のプチサイクリングがありました。
当日は好天に恵まれ、とても楽しいサイクリングになりました。
その詳細を以下に記します。

参 加 者 6 名：三吉さん・尾熊さん・北さん・北奥様・鹿内・鹿内内

行 程：9：00三吉釜金出発—田尻町公園小休止—鞆の浦常夜灯到着—太田家住宅見学—
龍馬縁の地—北さん縁の地—三宅さん墓所参拝—沼隈神社参拝—田尻町公園小休止—
水呑町中華料理蘭蘭にて昼食—14：00 解散



常夜灯前で集合写真



参加者の自転車



太田家住宅中庭の放水銃
((株) 福山管機工業設置)



三宅家墓所参拝
(手前は北家の墓所です)



* 次回催行は4月中旬を予定しています。自転車の種類や服装は問いませんので同好会以外の皆様にもご参加頂けたら幸いです。

[表紙へ](#)