



社団法人 東京都不動産関連業協会 FAXニュース

発行人/川口 貢 編集/組織広報部 東京都千代田区平河町1-8-13
TEL:03-3222-3808 FAX:03-3222-3640 http://www.tokyo-fudousan.or.jp

NO.137 H19.6.14

知 識 情 報

◆高さ 60メートル以上は超高層

建築基準法では 60メートル以上が超高層建築物としている。1965年以降、07年3月までの超高層は 2,527 件存在する。(国交省調べ) 06年度だけでも 194 件。100メートル以上の建物は 487 棟。(消防庁調べ)現在の日本1はランドマークタワーの 296m。世界1は台北の 508m。日本にあまり高い超高層建築物が存在しないのは、航空法の規制が厳しいため。技術的には、より高い建物の建築は十分可能である。

◆地震に備えた備蓄倉庫を住宅に義務付け

中央区の建築指導要綱で、3日間の水、食料確保が狙い。10階建て 25戸以上の高層建築物が対象。5階ごとに1箇所必要。

◆国土交通省もショックを隠せない、耐震強度不足マンションの多さ

国交省が抜き打ち検査した 01年以降のマンションの強度不足は調査の 10%も存在した。こんなに多いのでは頭を抱えてしまう。いかに検査体制が形骸化していたかを物語る。こういうマンションが中古で流通したときその見極めが難しい。マンションの信頼性を大きく損なっている。

◆中国のエレベーター需要は年間 15万台

これは世界最大のニーズ。世界のメーカーは参入している。日本では日立、三菱 2社であわせて 30%のシェアを誇っている。これだけの高層建物が建っていることはすごいことである。それも年間 25%以上の伸び率であり、どこまで伸びることか。メーカーは作ればメンテナンスも必要であり、こうしてドンドン世界に進出して行く。

◆コンビニ跡地は不動産ビジネスになる

コンビニ売り上げは今や頭打ち。全国 4万店を超えた。しかし売り上げはピーク比の 10%は落ちてきている。

新規と廃店が激しくなり廃店だけでもセブンイレブンでは年間約 450店に上る。これだけ激しく動くのは不動産関係者にとっても有効利用を提案するチャンスである。ガソリンスタンドの廃店も多い。新規の開店ビジネスでなく「たたむビジネス」も注目しよう。

◆再建セネコンが好調、いずれも黒字

07年3月期。長谷工、三井住友建、熊谷組、フジタ、東急建設、ハマ、飛鳥建設の中堅セネコンはいずれも銀行より金融支援を受けた。優先株の引き受けや債権放棄で多くの支援を受けた。結果として立ち直りつつあるので支援は成功と言えるかも知れない。しかし建設業全体の利益は増加しない中での非効率先を残すことは世界との競争では最適策

と言えるか疑問。その分銀行の体力が低下し世界の中で日本の銀行は全く力のないものになっている。建設業はもっと再編が必要ではないのか。

◆農業に期待する

国際競争力を持つ農業が日本にもあった。観賞用の花は関税も補助金もない完全競争の世界。出荷量は年間 50億本。市場は完全に開放されている中で外国と戦っている。カーネーションだけでも需要は年間 6億本。1000億円規模である。又最近休耕田が復活している。米を燃料や飼料として考え、休耕田の復活も増えてきている。資産の有効活用が変化している。

◆意外と少ない企業の教育訓練費

厚生労働省の調べでは労働費用に占める教育訓練費は 0.33%とか(06年) この数値は意外と少ない。今後人材の獲得が厳しくなる中で、もっと教育にかけてもいいのではないか。サービス業では人材教育はメーカー等における研究開発費に匹敵する。サービス業こそ人材の勝負ではないのか。特に不動産業は人材の勝負である。優秀な社員と駄目社員の差が大きい。仲介の世界は人材の足し算であり、人材のレベルアップが会社のレベルアップ。機械や設備と同じ発想で投資を人材に向けるべきである。デベロッパーの企画部門は更に人材投資すべきだ。いい商品企画は販売員の何十人、何百人に匹敵する。いやそれ以上だ。仲介もデベも、しかし折角投資をしても引き抜かれたり独立してしまうと言う宿命と闘わなければならない悩みはあるが…。

◆心に響く名経営者の言葉

「プレジデント」掲載の経営者の名言集記事より。貴方はどの言葉に共感を持ちますか。「部下の育成は子育てと一緒に上司が部下を思いやる気持ちは無償でなくてはなりません」・・・ダイエー会長、林文子氏/「経営者は悔しがるのが重要なんです」・・・ソニー会長、出井氏/「上司というのは存在するだけで部下のストレスになることを肝に銘じよ」・・・立正大、斉藤教授/「最も大事なことは議論したら必ず決める、決めたら必ずやることです」・・・ソフトバンク、宋氏/「部下がやる気が無いのはあなたがやる気が無いのだ、愛情を持って教えていないからだ」・・・エコー弥永スーパー店長/「必ず結果を出しますというのが本当の決意表明である」・・・損保ジャパン、平野氏/「自分からやらせて下さいといってくるのが出来る社員である」・・・サントリー、佐治氏/「叱っても無駄だから叱らないと言うのは管理職の逃げ口上です」・・・経営コンサルタント、加藤氏

TRAからのお知らせ

◆東京都都市整備局、新都市建設公社、東京都財務局からの媒介依頼物件情報

TRAホームページに掲載しております。 <http://www.tokyo-fudousan.or.jp>

※ TRA FAXNEWS 送付の中止希望、また、FAX 番号の変更につきましては、お手数ですが事務局までご連絡をお願い致します。事務局電話：03(3222)3808