

# うつくしい星

79553



有限会社 三共不動産 神作宗司氏(詳細は2ページ)

## ■今月のおもな内容

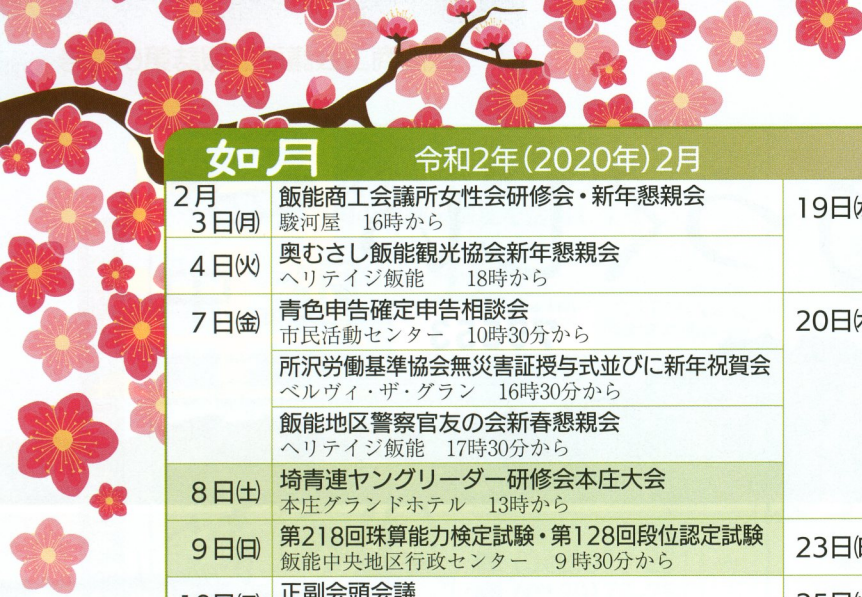
2月の予定 今月の会員	2
賀詞交換会に181名	3
所得税・復興特別所得税の確定申告は正しくお早めに	4
商工会議所景気早期観測システムより「業況DIは悪化、先行きは慎重な見方変わらず 賃上げを実施した企業は六割弱」	5
時代を読み解くツボ「2020年日本経済の展望」 野村総研 熊谷亮丸	6
第132回暗算検定試験合格者 プレミアム付き商品券の換金期限は2月14日(金)まで	7
第15回飯能ひな飾り展 2月25日(火)から3月8日(日)	9
第9回震災復興元気市 3月8日(日) 中央公園	10
飯能商工会議所女性会 飯能市郷土かるた「ね」	11

令和2年(2020)

# 2

昭和44年10月27日  
第3種郵便物許可  
(毎月5日発行)  
令和2年2月5日発行





如月 令和2年(2020年)2月		今月の行事予定	
2月3日(月)	飯能商工会議所女性会研修会・新年懇親会 駿河屋 16時から	19日(水)	第85回リテールマーケティング(販売士)検定試験 富士見地区行政センター 10時から
4日(火)	奥むさし飯能観光協会新年懇親会 ヘリテイジ飯能 18時から		青年部理事会 富士見地区行政センター 19時30分から
7日(金)	青色申告確定申告相談会 市民活動センター 10時30分から 所沢労働基準協会無災害証授与式並びに新年祝賀会 ベルヴィ・ザ・グラン 16時30分から 飯能地区警察官友の会新春懇親会 ヘリテイジ飯能 17時30分から	20日(木)	青色申告確定申告相談会 市民活動センター 10時30分から 経営法律相談 東京電力パワーグリッド1階 13時30分から 埼玉経営応援隊個別企業訪問 会員事業所 13時30分から
8日(土)	埼青連ヤングリーダー研修会本庄大会 本庄グランドホテル 13時から		飯能・青梅地域間交流会 ヘリテイジ飯能 16時から
9日(日)	第218回珠算能力検定試験・第128回段位認定試験 飯能中央地区行政センター 9時30分から	23日(日)	第154回簿記検定試験 飯能市役所 9時から
10日(月)	正副会頭会議 東京電力パワーグリッド1階 16時から	25日(火)	第15回飯能ひな飾り展 市内各地 3月8日まで 青色申告確定申告相談会 吾野地区行政センター 13時から
12日(水)	マル経審査会 東京電力パワーグリッド1階 10時から		飯能工友会新年懇親会 ヘリテイジ飯能 18時から
13日(木)	税務無料個別相談 東京電力パワーグリッド1階 9時30分から 青色申告確定申告説明会 原市場地区行政センター 13時から	26日(水)	飯能・横浜中区友好交流協議会代表者会議 飯能市役所 16時から
14日(金)	労務管理相談 会議室 10時から	27日(木)	税務無料個別相談 東京電力パワーグリッド1階 9時30分から
16日(日)	第6回飯能・日高鍋まつり 日高市巾着田 10時から	29日(土)	ひな飾り展女性会甘酒配布 小町公園 10時から
17日(月)	発明考案相談 東京電力パワーグリッド1階 10時から 日本政策金融公庫(国民生活事業) 相談会議室 13時から 青色申告確定申告相談会 原市場地区行政センター 13時から	3月3日(火)	正副会頭会議 東京電力パワーグリッド1階 16時から
		5日(木)	青色申告確定申告相談会 精明地区行政センター 9時30分から

## 今月の会員

有限会社三協不動産 神作 宗司氏

昭和35年に祖父の村里忠久氏が市内柳町に尙三協製材を開業し、56年に三協建設、59年に三協不動産を設立し、製材・建設・不動産の3部門からなる企業集団を構築した。大手ハウスメーカーの下請けとして、部材の供給から建設、上物の斡旋(不動産)までを手掛けた。その後、三協建設は下請けをやめて、西川材住宅のハウスメーカーとして独自の展開を始めた。三協不動産は、大手ハウスメーカーのとの関係も保ちつつ、地元密着の不動産業者として事業を展開することとなった。平成に入り、村里氏の後を娘婿の神作正氏が継承し、今年3月より、宗司氏が代表取締役役に就任する予定だ。

「仲町の事務所は、当時の大手ハウスメーカーの展示用住宅を使用しています。通常の不動産業の店舗にはない一般住宅の間取りなので、くつろいで相談できると好評をいただいております。」

人手が足りなくて仕事を手伝ううちに21歳で正式に入社した。インターネットの影響は不動産業界にも大きな影響を与えているそうだ。今までは何の情報もなく相談に訪れる人が多かったそうだが、最近はネット上で相当の情報を得られるので、部屋の間取りを確認したうえで、「この物件を見たい」と訪れる人も多いそうだ。

「ネットが発達しているからこそ、お客様の側に寄り添える接客が求められていると思います。ある時、『数件もお店を回り、色々な物件を見てきた』というお客様がいらっしゃいました。弊社の物件にご案内したところ、その場で即断し契約となりました。あまりにも早かったのでお訊ねしたところ、『一番綺麗だから』とのお話でした。新築物件でなくても、管理を怠ることなく清潔に保てれば、お客様の支持を得られるということだと思います。当社の社員がメンテナンス会社などの取引先様と綿密な連携をしていることの賜物と言えるでしょう。」

また、人づてに評判を聞いて来店した人がいたそうだ。誰の紹介か訊ねると、快く教えてもらったので、お礼の連絡をしたところ、その推薦した人から、「成約にならなかったのに、最後まで真摯に対応してもらったから紹介した」という言葉が返ってきたそうだ。

「つくづく沢山の人たちに支えられていると、実感しました。当社は親族やベテランの社員で運営しています。第二の家族のような社風と言えるでしょう。飯能は、都心に1時間という距離にありながら、豊かな自然に恵まれ、子育て環境にはうってつけだと思います。一人でも多くの方が飯能で快適に暮らせるよう、これからも社員全員で住いの相談に取り組んでいきたいですね。」

業界の集まりが県内であると神作氏は可能な限り参加し情報交換に努めるそうだ。そこで、頻繁に言われるのが、「飯能の人って、飯能のことが好きだね」。神作氏も心底同感しているようだ。



