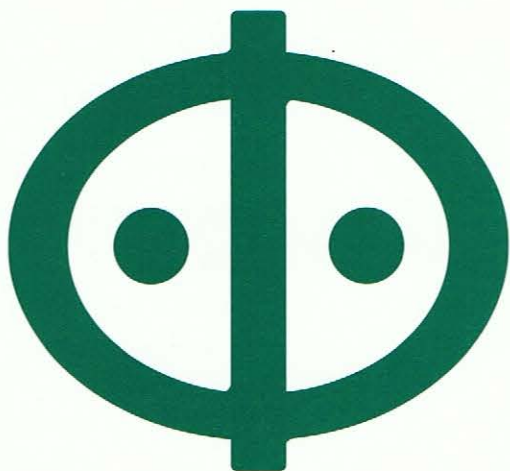


THE 25th YEARS
ANNIVERSARY

SANKEI HOUSE GROUP



サンケイハウスグループ

色々の宗教があります。夫々が唯一絶対の神を喧伝されていますが、呼称は別として究極は同義と解釈されております。例えば、キリスト教の「天の父」であり、回教の「アラー」であり、仏教の「大日如来」であり、神道の「天御中主」であり、道教では「老中＝ラウム」となります。ところで、道教でいう中(ム)の字は、肉体の母に対し精神(心)の母を意味しており、母の字を縦(横?)にしたものとされております。

当社の社章は中の字を図形化したものであり、住宅シリーズの名称「ラウムズ」は「老中」から頂戴したものであります。物質文明極まった感のある今日、ともしれば忘れがちな心の世界を大切にしたいとの願いからです。また、当社の住宅に住まれる人々が、中の懐に抱かれて、今生を恙無く正しい心で過ごされるようとの祈りを込めたものでもあります。

更に、「住まいづくりに奉仕する」を社是とする当社の、未来永劫変わらない誓約の証しとも思っているのです。

ごあいさつ



Mikio Kita

喜多 幹夫

常務取締役管理本部長

支えていただいて
何とかやってこれました。

社長と私の出会いは'63年のこと、社長がシオノギ製薬入社2年目の営業マン、私は同社社用車スバルの整備工でした。

以来35年兄弟以上のつきあいが続いております。

社長は'69年に7年間のサラリーマン生活にピリオドを打ち、2年間の不動産業自営のあと、'71年に現在の会社を創業致しました。

私は、'70年にシオノギ製薬が社用車から個人車両持ち込み制度に切り替えたのを機に、全ての車種整備に対応すべく株三業を創業しました。

この折お世話になったのが、社長と当時同社の車両関係責任者の藤岡勝彦氏(現当社取締役)の2人でした。「最高の整備してや」というのが唯一の条件で、同社から保証金も家賃もゼロで工場設備を借りたのです。

この時から、社長と私の個人的なつきあいが会社対会社の取引へと発展して参ります。

有難いことにサンケイハウスという会社の事故率は平均値を一桁も上廻るもので、創業来10年位は最高のお客様でした。

'75年に諸般の事情から工場用地を買収する必要が生じ、サンケイハウスの本社移転のニーズと相俟って、本社工場の建設となり、更に'87年には、社名も三業からサンケイサービスと改称し、ヒト・モノ・カネを交流且つ共有するグループとして現在に至っています。

私事で恐縮ですが、個人的な事も少し触れておきたいと思います。

'83年3月に私の腎臓は機能を停止致しました。以来約13年の腹膜透析と1年余の血液透析で辛うじて生命を永らえてまいっております。

この間3回のピンチがありました。とりわけ'97年3～4月の約2ヶ月間は言語に絶するものがあり、流石に私も覚悟を決め、皆さんには、家族や会社の今後のこと、葬式の打ち合わせまでして頂いたそうです。適切な医療や看護に加えて、多勢の方々のお祈りが通じたのでしょうか。

今回もまた死線乗り越えられ、ポツポツ仕事に復帰している今日この頃です。

感謝の気持ちでいっぱいです。

公私共に沢山の皆様にお世話になりました。私が他人様のお役に立った質量と比べ、何倍も頂戴しているでしょう。

まさに筆舌に尽くし難いものがあります。

ここでは只、「感謝の気持ちでいっぱいです。」とだけ申し上げるほかありません。

前述しましたとおりの身体ですから、私の余命はそう永くないと思われます。

週3回の透析生活ですので、今まで以上にお世話になり、ご迷惑をおかけすると思ひます。

私個人としては今生では到底お返しできないことをお許しください。

漸く体制完了、乞うご期待。

さて、当社の社風の一つに「放任主義」があります。他人に言われてやるよりは、自主的にやる方が本当の力がつくということです。バラバラ勝手の社員も夫々に力を付け、個人の力の限界を知り、個性を尊重しての組織的活動の必要性が漸く理解され、実践の緒につきました。ここまで到るのに何と25年もの歳月を要してきたのです。

産みの苦しみが永かっただけに、現在の社員の資質・組織力は本物と自負しております。

今まで散々ご迷惑をおかけしてまいった私達ですが、今後は「期待して頂いて大丈夫」とお約束できます。

皆様のご多幸をお祈り申します。

人間は輪廻転生を繰り返すとする考え方があり、数多くの論文やデータが発表されています。企業人が宗教的なものに係わるのは一種のタブーとなっておりますが、社長と私はかなり公然とその世界の事をもう20余年も研究してまいりました。

最近の結論は、社長と私は今生をもって輪廻転生を断ち、肉体を離れて本来のモノに昇華するというものです。信じて頂かなくても結構です。お笑いになっても已むを得ません。

未来永劫にわたり、皆様のご多幸をお祈り申し上げ、今生のご厚情に報いたいと存じております。

ありがとうございます。

合掌

CONTENTS 目次

ごあいさつ 喜多幹夫 ————— 002

◎ サンケイハウスグループ25年のあゆみ

The history of Sankei house Group in the 25th years anniversary

- 1971~1975 BIG BANG & BURN
アッという間に南大阪のトップ企業 ————— 008
匿名座談会1
time travel 徳永礼司、山本光章
- 1976~1980 MODEL CHANGE
ヒト・モノ・カネの総入れ替えで悪戦苦闘 ————— 020
匿名座談会2 「住まいの話」 山本皓司
time travel 青柳恵司、笹本扶、笹本七重、伊島和雄、高橋満、岩本欣一、倉田修次
- 1981~1985 STUDY & EXERCISE
大手との提携事業で勉強と練習 ————— 032
匿名座談会3 「住宅宅地問題雑感」 南後浩
time travel 富田一男、浅野清治、成田一美
- 1986~1990 FULL BLOSSOM
株式公開目指して絶好調！ ————— 046
匿名座談会4 住宅開発のフローチャート
time travel 種村裕子、澤山隆夫
- 1991~1995 FALL DOWN & START AGAIN
バブル崩壊で店頭公開が転倒公開に。そして再出発。 ————— 058
匿名座談会5
time travel 大地行春、井澤清、中澤雅博

匿名座談会出席者 ————— 070

寄稿へのお礼とお詫び ————— 072

亀井静香、中芝正幸、菅正徳、山田庸男、疋田幹男、竹田秀道、久保田安彦、
南後浩、池田宏、五十住知機、株式会社びわこ銀行大阪支店、岸田勝美、小林哲夫

◎ サンケイハウスグループの新たなる方向性

Seeing Sankei house Group's new vision in the 25th years anniversary

- 株式会社 サンケイハウス ————— 086
- 株式会社 三 観 ————— 087
- サンケイサービス 株式会社 ————— 088
- 株式会社 サンケイエンプライズ ————— 090
- 株式会社 三 覚 ————— 092
- 新世紀・新しい出発に向けて 山本皓司 インタビュー ————— 94
- 私達の願い 私達の誓い ————— 99
- DATE & DATE ————— 100
- 社員旅行記 1971~95 ————— 106
- 社 歌 ————— 110

創立25周年記念

サンケイハウスグループ

25年のあゆみ

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*

BIG BANG

& BURN

1971 ~ 1975

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*



アツという間に 南大阪のトップ企業



住宅事業経験者ゼロ、その代り前職は百貨店並に何でも揃えられる程、雑多な「素人集団」でした。何もかも他人任せのスタートですから、初めの頃はよく雨漏りしたものです。法的にも許可すれすれで、まさに「粗製乱造」でした。幸い資金だけは幾らでも銀行が貸してくれた時代で素人集団の粗製乱造でも「列島改造」パワーは物ともしません。わずか創業5年にして、地元最有力会社の泉州銀行を抜いて収益トップになっていたのです。

● 創立25周年記念 ● サンケイハウスグループ25年のあゆみ



1972.4.5 越前松島にて

匿名座談会—1

前職何でもありの素人集団

—— 71～75年の間延べ社員数は約120名となっていますが、新卒入社は僅か5名ですね。

B 72年の徳永と75年の青柳・和泉谷・河淵・松永の計5名です。

D 当時の社員で今でも在籍してる人はどれくらいですか。

A 山本皓・徳永と、ブーメラン組(退社後再入社)の山本光・青柳で僅か4名。いかに本社・営業地域や物件内容が変わっていったにしても少ないですね。

C そのかわりサンケイハウスのOBは南大阪では凄いですよ。私の在籍していた頃は、ダントツの1位が当社、ズーッと離れた2位がフジ住宅(現大証2部上場)、全国区の大手ハウスメーカーも殆ど営業しておらず、後は推して知るべしでした。そんな訳で地場の業者は今サンケイOBとフジOBに二分されてますが、社員のOBの方が圧倒的に多い。

今でもサンケイ出身と言えば、泉州では信頼されますし、仕事しやすい。マジメさが違う。(笑)

D こっちは全宅運、むこうは全日不動産所屬が多いことを見ても一目瞭然。どっちにしても当時の社員は皆ガッツありました。

E 前職のバラエティの豊富さもスゴかったです。変わったところでは坊主とか板前とか。

C ヤクザも一人位いたかも……。 (笑)

A 確かにヒドイのもいた。領収書を偽造してお客さんの金を使い込む営業マン、下請け業者と癒着して手抜き工事を見逃す現場監督、社員同士で不倫、駆け落ちするのとか。

B 前歴調査もなく採用基準もいい加減でしたね。ある時期社長が社員に保険掛けていたのを知っていますか。

D 何ですかソレ。

A 確か東京海上の身元保証保険といって、社員の不始末による損害を補償しようというものでしたね。半年で保険会社が頭を下げて廃止したとの事です。損害金が保険料を

人も物も普通の物差しでは 測れない時代でした

D 遊びの金が要るのには会社にも責任があった。社員の歓送迎会や現場の発会や納会など、あらゆる機会に会社負担で飲ませ且つ遊ばせたので、悪いクセのついた人もいた。
E 営業マンは一部歩合給もあったので、遊び金欲しさに一生懸命ガンバルという面もあった。これ会社の陰謀だったかも。(笑)

——印象に残る当時の社員を何人かご紹介頂けませんか。

A 馬力といえば梶原さん。

刈り入れの済んだばかりの田んぼへ皮靴のまま入って行って、お客さんに自分の家が建つ敷地を示していた姿は今でもハッキリ覚えている。この期間の文句なしのトップセールスマンだった。

B 中堅どころでは、土原・西川・岡田、若手では坂本・植田・矢野が個性豊かで馬力も十分だった。内勤では横山・山本光・中西・羽場・浅野などが堅実な仕事ぶりで印象に残っている。

D 元々独立の為の修業に入って来た人も多く、それだけ必死だったんでしょう。大部分の人は根性入っていた。

C 確かに豪快というか、変わったタイプの人が多かった。

D トップセールスマンに幾つものパターンがあって、優しくて人当たりの良い人とか、いかにもトップですという押しの強い人など様々でした。

A トップセールスマンといえば、黒田さんも凄かった。幹部社員募集の採用広告を見て入って来たけど、立命館大→大和証券という当時の当社では出色のエリートコースが邪魔したのか、1ヵ月位1件も売れなかった。あの頃ほど素人でも出会い頭ですぐ売れていたの不思議でしたね。ある日見かねた社長が同伴営業に連れて行った。当然に即販売に結び付いたのですが、それを境に売れるわ売れるわ、梶原さん真っ青のトップになりましたよ。何しろ1ヵ月に17件の販売という当社の記録ホルダーになった。

D 先に入社した人達を追い抜いてすぐに営業部長になりました。私も随分色々な事を教えて貰いましたので亡く

なられた事は本当に残念です。

——社内結婚が多いなど皆さん仲良しなんですね。OB同志の結束も堅いようですが…。

C 社内結婚第1号は徳永=西野、続いて浅野=奥野、羽場=香崎、青柳=田原。

A その後は、倉田=谷田、日高=安藤、笹本=酒井、宇垣=瀬上、益山=橋本、成田=藤原、山本=関、他にも2~3組いるのと違うかな。

B 仕事が男中心で女子社員が少ないので、まあ普通の会社より一寸多いくらいでしょう。それより当社の社員皆ホントに仲がいいですね。勿論長く遊んだことありますが、基本的にはさっき誰かが言ってたように独立志向の人が多かったので、サラリーマンとしてのガツガツした出世争いのような風土がなかったからでしょう。

E そういえば毎週休み前の水曜夜の社長講師による宅建講習会も良かったですよ。生徒同志という共通の土俵があった。それに4~5年続けて社長が宅建主任を取らせてくれたのも嬉しい思い出です。

D そうそう、毎年7~8名連れて入ってくれた。多分前日位にしか勉強しないのに、皆を連れて行って、「俺の答え通りに写せ」と言ってカンニング合格させてくれた。

C 山本光さんが1問だけ自分の考えで回答し、その年は合格最低点で他の人は皆通ったのに彼だけ不合格というのは笑いましたね。

B 4年目が5年目の後、カンニング合格がバテて、翌年から席順がバラバラになってしまって当社の合格率はガタ落ちとなった。(笑)

D OB同志は今でも連絡を取り合ったりたまには遊んだり仲良くやってますよ。

C OBのつきあいも中々のものですが、もっと凄いののは昔のサン友会(下請業者会)の人達、今は皆立派に独立していますが、当時サンケイハウスに育てて貰ったと大変感謝して

ます。私達OBにも良くしてくれますし、サンケイハウスが又当地でバリバリやってくれるのを期待してます。

B それは有難い話ですね。当社でも最近当地での用地の仕込みを再開しており、いずれ近々OBの皆さんや昔のサン友会の方々にお世話になると思います。その折はどうぞ宜しくお願いします。

予定地と図面だけで 売れました

—— それでは次に当時の物件の話をして頂けますか。

C 売ったのではなく、売れた時代だったと言えますね。

A そうでしたよ。当時の泉州地域には建売り分譲住宅が少なく、物珍しさもあったのでしょうし、何より潜在需要がいっぱいだったのでしょう。その潜在需要が当社の事業で顕在化していった。

B それだけに用地の仕入れが大変だった。まさに青田買いをしていた。田植えが終わったばかりの田んぼを買い付け、建築許可をとって販売しておき、稲刈りが終わったらすぐに整地→建築→入居といった手順は日常茶飯事だった。

D 家が建つのも早かった。

1ヵ月半とかせいぜい2ヵ月位。

C もっとも家も小さかった。泉州で家といえば農家とかのように大きいのが常識だったが、当社の家は敷地も家も狭かった。地元出身の者には驚きの連続でしたね。

E それでも売れに売れたし、そんな物件も日に日に値段が上がっていった。だからお客さんも早く買うほど得な訳で、持家を高く売って次に少しでも大きい家を買うというのが一種の流行にもなっていた。

A 私のお客さんで2年で3戸ステップ・アップした人がいた。買換えもスムーズだった。

B 徳永君でも1間半間口の長屋から3戸目の一戸建の邸宅(?)まで5年もかかってないのと違うかな。

D 社員も持ち家補助制度があり、殆どの社員が持ちちになってました。

E 確かに用地仕入れは大変だったですけど、多分販売シェアが50%は超えていたので、当然プライスリーダーになれたわけで、用地の情報も一番多かったし、一番高く買えるのもサンケイハウスという事でしたね。

A 銀行も当社には幾らでも貸してくれた。タクシー停めるより金借りるほうが楽なんて冗談言える位だった。(笑)

—— ところで家の品質とかはどうだったんですか。

C それを聞かれると弱い。一番悩まれたのは雨漏り。

D 雨の日に事務所にいるとクレームの電話が入ってくるので、私は雨の日には出来るだけ外出するよう心がけていたくらい。(笑)

B 始めの頃は半分位漏ったのと違うかな。

E 設計のミスより施工に問題があったと思う。一番漏ったのがベランダから。当時はベランダがもてましたからね。業者の防水用ブリキの節約が原因とハッキリしているのに、現場監督が甘いのでどうしようもなかった。

C 結局ベランダの上に屋根を作ることで全て解決という事になりましたよ。

A 余りにも早く売れすぎるので、建てるのに油断があったり下請が手抜きしていた。

B 社長なんかカナスチとノコギリ持って現場廻りしていた。設計どおりに施工されてないと、プチ壊したり切り取ったりしていた。

C 他にも品質的には問題多かったけど、もう一つの問題は建築許可でしたね。

E 大規模の開発許可を避けるため、位置指定道路という小規模開発の連続で誤魔化していた現場が相当あった。

D それはまだ合法も良いところで罪が軽い。

一番まいったのは巾貫3mの道で長屋を作ったとき。小さい物入れくらいで隣家と繋がっていて、その物入れを取り外す

と一戸建になってしまう。お客さんが勝手に取り除く分には文句が言えないし、作るほうも取り外しが簡単な程度にしか作ってなかった。

C 営業マンの中には「一戸建てに出来ますよ。」くらい言ってたのもいたと思う。

B 何十年かたって建て替えるとき、長屋の人が同時にやらんといけないので大問題ですけど、そんな現場は最近どうなってますか。

D お役所は許可時には合法だったので業者に言えないし、個人の権利を保護するために個別に対応しているようです。

A とにかく値上がりのスピードが激しく、大きさや品質についての問題は消え飛んでしまっていたのが現実でした。

ローンの取り組みでは苦勞しました

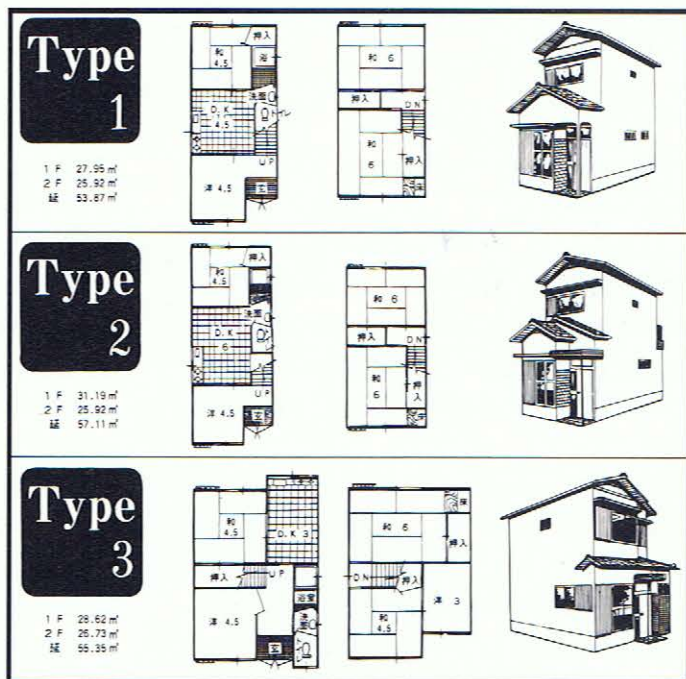
—— 事業資金調達には苦勞がなかったようですが…。

A 74年や75年の決算書を見ると、経常利益が6~7億円もありますから、地元トップの泉州銀行よりは上でしたね。そんなわけで銀行から資金を借り入れるのは易しかった。

B 他に泉州の地場産業である繊維業者をはじめ地元の有力企業が、リストラや多角化のために当社との共同事業を希望し、会社の遊休地や資金の提供も随分ありました。業界トップのメリットでしたね。

C あの頃当社と共同事業していた会社で、今は独自で事業継続しているところも結構残ってますよ。

D しかしローンでは苦勞しました。事業資金は扱い慣れ



[上] 当時のパンフレットより代表的な一戸建3タイプ。
[中] 前方基礎工事中。この面積に少なくとも10軒以上の住宅が建てられた。
[下] 在来工法による2階建方の様子。

ている銀行も、こと住宅ローンに関してはダメでしたね。要するに住宅のことも個人ローンのことも経験が少なかったんですよ。

A 銀行から住宅ローンの枠取りが難しく、お客さんに不安があるなら当社がカバーしましょうなんて事もした。例えば住宅ローン額の30%を当社がローン取扱銀行に定期貯金した時期もある。貯金が10億円を超えるのにさほど時間が要らなかった。

D ローンが実行される前に入居して買ったケースもいっぱい。最高でそんなお客さんが100名くらいになったこともある。

B そういう時代背景の結果、今問題となっている住宅金融専門会社(住専)が続々と誕生していったのですね。

改造計画が 日本を変えました

—— それではこの期を締めくくる意味で時代背景等を含めて総括して頂けませんか。

E いつからどうなってしまったのかわからないですけど、近頃の日本と比べて、あの頃は日本中がとにかく燃えていた。モーレツでしたね。

C 確かに角さんの列島改造論に乗って Teppen まで登り

詰めたけど、ニクソンショックによる金本位制の崩壊やオイルショックによる物価の上昇等があって、判り易く言えば天国から地獄の寸前という時代と言えるでしょうか。カネよりもモノを持っている方が良いという超インフレで、今回のバブルとその崩壊寸前がとてもなく似ているのではないですか。

A 歴史は繰り返すという事になりますか。

当時の事も良く知っている者として、今回のバブルとその崩壊に気がつかなかったというのはいかにも残念です。ところでこの時代ですが誰にでも大変なビジネスチャンスがあったと思います。そういう点からすると、当社はこの時期にタイミングよく生まれ、ヒト・モノ・カネの善し悪しは別にして、相当うまく生きたとと思います。

D 時代が激しく動いていたところへ、会社も若く組織も確立されていなかったため、色々の仕事を与えられ、ある程度好き勝手にできたから、独立志向派にとっては大変有難い勉強の出来た会社でしたね。

B この当時当社のキャッチフレーズは、「寝るな! 休むな! 飯食うな!」というかなり無茶なものでしたが、覚えていますよね。こんな言葉を旗印にせねばならない程に、世の中の変化が激しく、又社員のレベルアップが必要だったのだと想い起こしますよ。

確かにお金はすごく儲かってましたけど、何かこれではイケナイというのが社長の頭の中にあっただと思いますね。●



岸和田市額原町(当時の本社)の地鎮祭 1974.10

the 25th years anniversary

現在さまざまな分野で活躍されているOB、そして現社員から当時を振り返ってのメッセージ・エピソードをご紹介します。



徳永礼司 *Reiji Tokunaga*

1972年入社
本社営業部プロジェクトマネージャー

学校を卒業して入社すると、すぐに図面引きの仕事がまわっていました。

社長の指示どおりに建築図面を引き、製本して役所へ持って行って建築確認申請を取る。この繰り返しでした。

当時、児玉さんという先輩と2人で図面の仕事をこなしていたのですが、家はどんどん売れるので、児玉さんも私を指導する時間が取れない。仕事を一つでも多くこなさないと終わらないし、終わったと思っても次から次へと仕事がある。そこで自分なりに図面を引いて役所へ持って行き、役所で悪いところを修正してもらって完成させるというようなことをしていました。ですから役所が私の先生でもあったわけです。

当時販売していた家は、土地が18～20坪、延べ床面積約20坪という建売です。価格は400万円台でよく売れていました。この小さな家は初めて自分の家を手にするという方々に向けて売ったのです。あくまでも安く提供することが主眼で、図面を引いていました。ですから仕入れた土地にどれだけ多くの家を建てることのできるのか勝負です。

当時は今のように測量を専門の会

社に委託することなく自社で測量しました。基本は学校で学んでいましたが、実践経験はまったくない。そのような測量技術でどの程度正確に測れたのか多少の疑問もありますが、トラブルがなかったところを見ると、案外正確だったのかも知れません。このように設計から測量まで幅広い仕事を経験しました。それに小さな建売が中心でしたので地面を小さく割る技術というのは磨けたように思います。

時には土地を仕入れて造成する前に完売したこともあります。当時は経済成長率も高く、最初は小さな家だが、数年後に大きな家に移る方が多かった時代です。みなさん自分の家が持てたことに非常に満足していました。

私自身も結婚当初、400万円程度の棟続きの住宅を購入し、2年後には500万円で売却し、1,100万円の新築一戸建てに移転することができました。このように「次は少しでも大きな家に」といった夢を誰でもか描けた時代でした。そんな夢のお手伝いをしていたのです。働いていた私たちだけでなく、家を購入されたお客様も大きな夢が描けたそんな時代でした。



山本光章 *Mitsuaki Yamamoto*

1971年入社（10年在籍）
株サンケイエンタプライズ 代表取締役

株式会社サンケイハウス設立当時、世は正に田中角栄の「列島改造」に負託するかの如くデベロッパーが雨後のたけのこのように生まれ、田植えが済んだばかりの土地を買い、刈り入れまでの間に完売し、その後造成・建築という程、青田売の激しい時でありました。

また、昭和30年代後半から40年代にかけては、モーレツ社員がコピーのように造られ、その1枚のコピーが更に何枚もコピーされ、後輩達にも受け継がれた時代でした。更に世の動きに呼応するかのように脱サラのハシリでもありました。私自身も設立当初にモーレツ時代の終わりの部分でその感

触を少しではありましたが、肌身に覚えたことは確かで、それを背景に分譲住宅の草分け時代に仕事に携わり、休む間もなく仕事や社会のことを勉強できたときでした。設立当初はスタッフもユニークな集団で、前職が車のセールスマン、ニット製造業者、薬局店主、板前、銀行マン等と多彩で異様な雰囲気さえ感じさせる素人集団でした。

営業は不動産や住宅販売に深い知識を持たずとも、顧客が向こうから買いに来てくれた時期で、営業社員のその素人っぽさが顧客に与えるイメージをより良いものとなりました。

また、営業エリアが泉州というまだ殆ど住宅開発が進んでいなかった地域設定やユニークな地元社員で、皆から言われるダークなイメージを顧客に与えなかった事も、創立間もないサンケイハウスにとって発展を加速させる要因になりました。

私の営業(?)第1号契約は「泉大津市二田町1期」の「竹村泰三さん」でした。夕方近く現場に居たとき、ご夫婦と小学生2人の4人で見られ、「ここに」と言われそのまま一緒に当時の住まいまで連れて行かれました。連棟の中家でしたが「下取りをして欲しい」との事でした。下取りの査定はおろか新築の価格もはっきり決まっていなかった状態でしたが、

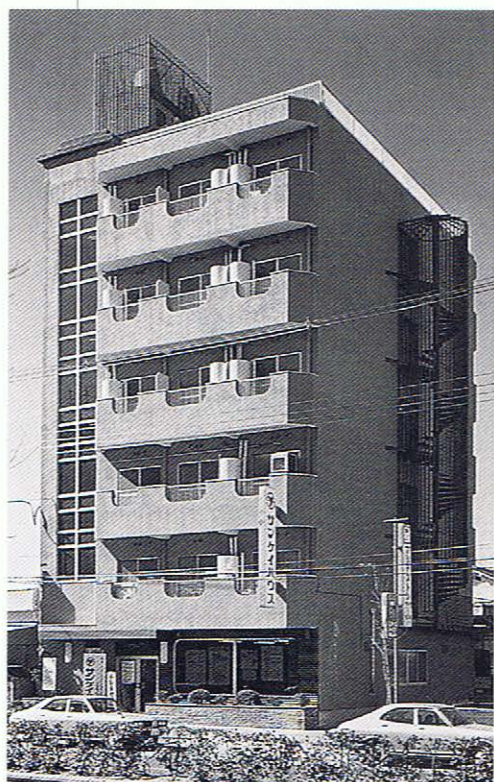
押入の奥から権利書らしき物を出してきて「持って帰ってくれ!」と言われ、その時は「権利書は命から2番目に大切なもの」と自分が営業の立場を忘れて、返そうとしましたが、「持って帰ってくれ、その代りこの場所は他のだれにも売らないで欲しい」と言われ、権利書を持って帰りました。私の住宅営業の始まりに人を信頼することの大切さをこの「竹村泰三さん」から学びました。そして私の結婚式にも出席していただきました。現場へ連れて来られていた小学生が小学生の子供を持つ親になっています。最近は何賀状の交換のみになっていますが、25年間続いています。

「皆さんは営業第1号のお客さん、覚えていますか?」

時代背景は正に冒頭のごとく列島改造まっしぐらに進んで行きました。

昭和50年代に入ると社業の発展にともない、人材の確保が新卒者対象となり、その頃には営業戦術としてランチェスター戦略が導入されたり、社内規程や労務管理等も整備され、エリアシステムもこの時にスタートし、土地取得、設計、建材、建設、販売、業務、経理、総務に細分化され、各エリアでの競争も激しく行われました。今日の基礎部分が構築された時代でもあり当時としては成熟期に向かいつつありました。反面、在来社員と新卒社員との良い面、芳ばしくない面が激突することも多々あり、血の入れ替わる時でもありました。

このような形で昔を懐かしみながら書いておりますと終わりが見えてきませんので、私が在籍した約10年間で特に思い出になることや今もなお、教



〔左〕1976年2月完成の長居本社ビル。現在、サンケイサービスと本社建設部が籍を置く

寝

訓として生かしている事の幾つかを述べてみます。

オイルショック後の金融引き締めは現在のバブル崩壊後(条件は違いますが…)と酷似の状況で、土地購入資金のみならず住宅ローンの枠取りも相当なものでした。

サンケイハウスは当時、泉州は堺から和歌山にかけて、手手に国鉄阪和線、浜側に南海本線の沿線にそれも各駅と言って良いくらい現場を持っていましたので、その両沿線の各駅周辺の銀行へ住宅ローンの枠取りに奔走しました。堺市から和歌山、両沿線各駅に約200余りの本支店があり、約2ヵ月かけて既存取引銀行を含め、飛び込みました。ローン枠が確保できないため、引渡入居済みで住宅ローン未実行の顧客数は優に100件を超えていました。焦りました。最後は朝銀へも行きました。入居後1年にしてやっと実行されたケースや銀行にローン専門会社や住宅ローン専門会社(今の住専)等との提携ローンが組まれるようになった訳です。この飛び込みは営業の原点、今の仕事にも生かされています。

「飛び込みは多くの人と出会えるので営業を楽しくさせる」

また、建設部に在籍したとき、岸和田の山手で旧家を毀ち整地後、新築するという案件があり、解体時、田舎式トイレ(汲取式)で全てが汲み取られておらず、かなりの量が残っているのを一斗缶に何パイも鼻を押さえつつ汲み取り出した事がありました。

仕事は常に綺麗とは限らない。

又、人に頼めば金がかかる、金儲けにお

いて経験という代償を身に付けるならば、時にはこのように自らがせねばならないのだと教訓を得ました。今の仕事も夏場は40度のハウスの中に入り、泥んこになりながら土と水の戦いをしてありますが、そんな経験があったからという訳でもありませんが、全く気になりません。但し年齢には…。

「企業は人なり」、「仕事は継続なり」両方とも言い尽くされた言葉ですが、時には人が人でなくなったり、人となろうとする余りに己から逃避してしまう事や現場を放棄してしまいたくなる事があると思います。

私は在職中、自己の責任について考えることがよくありました。私自身、自己の責任を果たすことは他人に責を求めない事であると理解し、又その方が楽だと思ったことがよくありました。これは人使いの一番下手な見本です。

雨が降るのも(金融情勢が悪い)、犬が東を向ければ尾が西向くのも(組織人がバラバラになる)、ポストが赤いのも(物への拘わり)、全て自分の立場や存在があるからそうなっているのだと思うと、意外に自分の存在や考え方が見えてくるもので、他人のことも更に見えるものだと思います。出来るだけそのようにしようと思いました。

人を愛するの(友愛)、夫婦を続けるの(信頼)、親や子が互いに思い慕うの(因縁)、人間らしさや人となりと思うと、そこに責任の一端が見えてくるように思います。

今、私は「信じて疑わない」をベースに仕事との拘わりを持つ努力をしています。時々痛い目に遭っております。

これからの社会はますます高齢化し、人の交わりや心の温もりが大切になると思います。現在は住宅関連とは縁遠い「水」に関する仕事をしていますが、自然や天然物は正直です。人的行為で破壊されても、片隅に追いやられて存在をアピール出来ないいても、光りを放ち人の行動を監視しています。自然を疎かにしているとその仕返しは例えようのない厳しいものがあります。

2010年には食料問題で戦争が起きるとさえ言われています。中国は農産物の輸出国でしたが今は輸入国へと変わってきております。

人は地球に生を受けて以来、侵略や戦争を繰り返しながら生を求めて来ましたが、間もなく神も仏も救いようのない時が来ると思うのは無謀な考えではないと思います。

それでも陽は昇り西に落ちる、せめて生きている間は毎日、働かざる者「寝るな!休むな!飯食うな!」の精神を忘れないで過ごしたいと思います。

「寝るな!休むな!飯食うな!」はサンケイハウス創立当初、社内報は勿論、いろいろな帳票に記された言葉で、サンケイハウスを離れて16年になりますが、今も心に焼きついた言葉、そして可能な限り実践しようと思っております。

あれやこれやと締め切りが無くなりましたが今から思えば楽しく過ごさせてもらった10年でした。

そして今、歴史は巡り、サンケイハウスの新しい受け皿会社「三観」の代表取締役として、次の世代へ継ぎ役を授けております。



THE THEN SALES PLACES

1971~1975

大分市	条南	7	堺市	上松	12
戸建	二田	4	戸建	極楽寺1、2期	11
南大分1期	河原町	3	石津2期	山下町	10
和泉市	穴田	2	高石市	磯ノ上1期	10
土地売	式内	2	戸建	旧藤井町	9
和気町	助松	1	高石1、2期	久米田1期	9
雷秋町	東助松	1	土地売	南町	8
池上町	森町	1	千代田	土生	8
肥子町	千原	1	西取石	加守1、2期	7
葛の葉町	曾根町	1	綾園	大町店舗	6
府中町	池浦	1	交野市	吉井東	6
太田	尾井	1	戸建	下松1、2期	6
上町	豊中	1	交野郡津	今木2期	3
松尾寺	戸建	64	岸和田市	額原	3
小田町	二田町1~3期	23	土地売	旭町3店舗	2
戸建	曾根	12	土生	堺町	2
松風台	松ノ浜1期	6	池尻	岡山1期	2
和泉府中	昭和町	5	旭町	摩湯	1
雷秋町	北助松3期	5	下池田	池尻	1
府中2期	北助松	5	中井町	積川1期	1
府中1~2期	松ノ浜2期	4	小松里	西之内	1
泉北郡	条南町	4	吉井町	宮前町	1
土地売	マンション	16	加守町	マンション	24
泉北忠岡	北助松M1期	16	下野町	南上町M	24
忠岡東	泉佐野市		新小松里	貝塚市	
忠岡町馬瀬	土地売	8	春木旭町	戸建	76
忠岡町北	日根野	7	春木	二色ノ浜1、2、7期	36
戸建	笠松	1	宮前町	半田1、2期	11
馬瀬2期	戸建	169	岸野町	東貝塚1期	9
忠岡東	日根野1、2、7期	31	額原	二色ノ浜	6
泉南市	笠松1、2期	29	戎町	橋本1、2期	5
戸建	築3~6期	25	磯上	小瀬	3
男ノ里1、2期	鶴原1、2期	18	南上町	庄助田	2
泉南郡	泉佐野1期	14	別所町	永吉1期	2
土地売	長滝1期	12	戸建	麻生中	1
淡輪	湊1期	10	西之内1~3期	橋本	1
阪南町鳥取中	井原里1期	7	額原1~4期	土地売	12
戸建	鶴原西	6	春木(戎)1~4期	沢	6
尾崎1~5期	旧羽倉崎	6	今木1~3期	新井	3
熊取(野田)	長滝2期	5	今木東	浦田	1
深日	泉佐野2期	3	春木旭町1、2期	久保	1
泉大津市	七山1期	2	尾生1~3期	半田	1
土地売	長滝3期	1	池尻1~2期		

THE THEN STAFF MEMBERS

山本皓司
 岡部恒治
 坂本伊豆清
 児玉栄一
 中川保治
 梶原治
 徳永礼司
 岡田徳武
 藪野優子
 矢野時重
 林博巳
 阿部平松
 安井啓之
 久保有一
 中西昭一
 春崎幸子
 松岡良政
 吉田博子
 羽場茂
 西川英一郎
 横山傳
 泉谷稔
 岩下哲二
 奥野直俊
 宮前美津子
 国吉康弘
 根来利次
 松浦義一
 上西昭子
 成田稻次
 清原重次
 石田達雄

大森博美
 入江功
 湊美恵子
 木下誠
 木本茂美
 森利之
 塚本尚克
 片岡公子
 笠谷修二
 山本節子
 和田昇
 三好成徳
 中西英介
 平田信彦
 榊純次
 日根野重夫
 山崎昭利
 浅野大介
 矢野芳信
 川西美紀
 山本欣司
 横山敏子
 穴井秀一
 勝元利明
 小嶋政夫
 杉森政芳
 西川忠治
 土原嗣清
 片岡賢出
 矢野日出
 田中美知子
 橋本秀夫

植田吉次
 吉岡玉子
 森岡守
 藤本宣
 黒田桂巳
 植木輝明
 西野千秋
 楠田勝行
 寺林俊行
 江口加代子
 奥野多津子
 冠清継
 三好勉
 蔵野久男
 鞍野保秋
 袖達猛
 山本須磨子
 寺林英一
 山本光章
 吉川初子
 総谷敏明
 野内照男
 下田修一
 米田章子
 猶良脇勇
 大友由起子
 穴井佳子
 宇井武司
 笹倉清一
 河淵政太郎
 松永哲也
 青柳恵司

和泉谷龍平
 石田静男
 木村邦男
 江川美智子
 小松伸太郎
 杉原とみ子
 横山富美子
 浅井永造
 川島路子
 山仲春枝
 吉田ノブ子
 内田英博
 工藤公英
 安田昌代
 一宮京子
 高橋満
 松田顕治
 松本圭造
 上村幸彦
 上田信政
 上谿清吾
 倉田修次
 則光静男
 村上昌紀
 大地行春
 中野彰
 長野言人
 日高秀男
 谿弘一
 (入社順)

MODEL CHANGE

1976~1980

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*



ヒト・モノ・カネの 総入れ替えて悪戦苦闘



夢中で走り抜けた5年のあと反省ばかりが残りました。確かに金は滅茶苦茶儲かったのですが、ヒト・モノは決して褒められたものではありません。又、オイルショック後の金融引き締めで手持ち資産以外には資金調達もローンの取り組みも大変難しく、カネの面でも不自由な時代に入っていきます。フルモデルチェンジという名の下に、強烈なリストラと新しい道の開拓を目指さざるを得なくなりました。

● 創立25周年記念 ● サンケイハウスグループ25年のあゆみ

匿名座談会—2

モデルチェンジを急ぎ、 新卒採用を開始したが…

——75年入社を1期生として新大卒の採用が始まった訳ですが…。

D 1期生4名、2期生16名と増えていき、最多では4期生の32名というのが記録されています。

A あの頃は不景気で就職難でしたから、大変質の良い人達が入って来ましたね。国公立大学の卒業生が半分近くいた。

C もっとも新卒の加入とほぼ同数のベテランが転職した

一九八〇年八月一日に発行された神戸大学の同窓会誌「凌霜」に下のような随想が掲載されている。当時の住宅事情の一端を伺い知ることができる。

建前としては「三十にして立つ」でありましたが、本音は別のところ。今からすれば、噴飯ものと笑えますが、当時は真剣そのもの、世を憂い、会社を想い、結果的にはストレスに耐え兼ねて、当世風スピアウトのような格好良さもなく、7年間お世話になったシオノギ製薬から脱(走)サラして、早いものでもう11年過ぎました。

傘張り(浪人)を2年したあと、現在の会社サンケイハウスを創立して9年。不惑の齢を得ながらも、相変わらず悩みの耐えぬ今日此の頃です。いずれまた何年か経てば、今の悩みなど霧消していると思うのですが、その頃にはまたぞろ御新規の難問をたくさん抱えて、きっとボヤイているでありましょう。人間死ぬまで勉強などといわれますが、いつも世間様を斜めから見たがる私などには、生きていくにはいかにも切なくやり辛いものです。

さて、現在の私の最大の悩み事は、少し生意気ですが、日本の住宅問題であります。例えば当社のお客様の話。4帖半2室に3帖の台所しかない民営アパートに住む、3人の幼児をもったご家族。

風呂のないのはもちろん、便所は共用。押し入れが小さいので、不急不要のものは天井裏や床下に投げ込み、四方の壁には大きな棚を作って生活用品を並べている…確かに生活の知恵は感じますが、人が主であるべき「住まい」とは言えません。罪のな

この例は一寸極端かもしれませんが、中流意識を持っていると言われる90%の日本人も大同小異、こと住居に関しては、夢を果たせぬ怨念の大集団であると断言できます。

日本の住宅事情の悪いのには、実にたくさん原因を挙げることができそうですが、やはり最大の因は土地問題であるといえましょう。たとえば、私の住んでいる市は、再建団体指定寸前の超赤字都市ですが、赤字がこれ以上増えないように、人口増抑制を図っています。その切札として、苛酷きわまる宅地開発指導要綱を設けています。この要綱によりますと、私共住宅会社が宅地の開発を行う際、その規模が2戸以上(20戸以上ではない)であり、1戸あたり8平方メートルの公園用地を市に無償提供せねばなりません。この市の地価相場からして、これは最低100万円の負担となります。

さらに開発負担金と称する寄付金を1戸あたり110万円、その他本来地方自治体でやるべき諸々の施設や設備まで企業側の負担で作らねばなりません。

企業はこれらの費用を、已む

「住まいの話」 文/山本皓司

い子供達の寝顔を見ながらの、枕元での住宅営業、言いようのない悲しさと憤りを禁じ得ないと、営業マンは訴えています。平均的な日本の住宅を兎小屋と称した異国の人は、こんな人間の入れ物には、どんな名前を付けてくれるでしょうか。

り独立したりで、社員数は同じようなものだったでしょう。

E 新卒で入ってすぐやめていった人も結構多かったので、現実には減っていたと思う。

B 急成長していった売上げや利益は良いのだが、社員の質を高めたいということで新卒採用を始めたようですが、入社の際の説明と現実にはずいぶんギャップがあったという印象を持ちました。

A もっとも会社サイドからいうと、新卒は世の中のことは当然何も知らないし、とにかく教えらるることに慣れている人種だから、自分で仕事が創れない。一から十まで教えていかねばならぬ。

社長が「ウチはサンケイ保育所だ」とよくボヤいていた。

D 確かに入社当時は「買っていただく」ということすら判っていないかった。だから当然売れない。そこで月次のレポートには「今月は全然売れませんでした、来月は頑張ります」みたいなことを毎月書いていた。

C それでもノルマとかななくてノンビリした良いところもずいぶんあった。当時の住宅会社とは全然違った。特に覚えているのは、入社より卒業が後というおおらかさ。76年入社の上村氏は77年卒(和太)、78年入社の横井氏は79年卒(九大)、僅かの単位残りでも1年棒に振るのは勿体ないということで、彼等は入社後時々学校へ行っていた。

E そういえば車の事故にも寛大というか無茶というか、とにかく事故は多すぎた。当社には約60~70台の車が

を得ず価格に転嫁しますので、1坪当たり10万円くらい高くなるのはいと易いことです。そして企業がこの要綱に従わなければ、宅地開発の許認可を出さないというエゲツナイ仕組になっています。

市議会による条例化さえされていない一片の要綱の前に、建築基準法や都市計画法はおろか、民法や憲法でさえ陰が薄くなっているのです。さらに悪いことに、夫々の自治体は自市のみ的人口増抑制を考える結果、他市への人口移動を起すべく、要綱の規制内容の強化に凌ぎをけずる傾向さえでています。

極く僅かですが、市を相手違って訴訟をした会社もあります。判決はもちろん市の敗訴となっていますが、継続して事業をしていかねばならない民間企業には、猫の首に鈴を付けにいく勇気を持ってというのが無理でしょう。江戸の敵を長崎で討たれては叶わないので、結局は長いものに巻かれてしまうのです。本物より何倍か質の悪い、多勢の遊休組員を抱えた、許認可権を縄張りとする地域暴力団といっても過言ではないくらいです。

三割自治だからという逃げ口上もありますが、民間企業にしても、何やかやで収益の三割自治に変わりありません。民間企業並の経営努力や行政改革が叫ばれるのも当然といえましょう。まして七割を握っている広域暴力団の親分衆(国)が、土地転が

凌 霜



しで私腹を肥やしているに至っては、何をかいわん哉であります。このほかにも、土地税制や建設不動産関係法令の改善をはじめとして、やらねばならないことは山ほどありますが、私たちの業界では、「叫び疲れましたなあ」というのが、いつの会合でも別

れの挨拶になっている位です。

折しも、小さい政府や田園都市構想をひっさげて、地方の時代を提唱された名宰相は帰らぬ人となりましたが、帯い合戦とやらで激勝をおさめたときの政権に、もう手遅れだろうけれど、期待しても無駄だろうけれど、それでも尚、国民の、私たち業界の、声なき声に耳を傾けて、適切な土地政策の実施を願わずにいられません。

凌霜の皆さんは、エリートばかりでしょうから、こんな住宅問題は他人事かもしれませんが、最近に自力だけで住まいをつくり、20年ローンを支払い中の方には判っていただけたらと思います。1軒の家のために、いかに多くの犠牲を払い、いかに多くの人間としてごく普通の欲望を我慢しているのか。

入れ物が小さいと、魚は大きくならないといわれます。人的資源が最大唯一の資源である日本の将来のために、微力であり、犬の遠吠えしかできませんが、できるだけ大きくして良い人間の入れ物をつくるべく、精一杯頑張りたいと思っています。●

“ヒトなし モノなし カネなし バブル崩壊後より苦しい時代でした

あったけど、その10倍以上の車を持っていた近鉄モーターズに保険金の受取で勝っていた。

D 住宅関連の保険があったから仕方なく引き受けていたらしい。

B 良いほうの話も少し。はじめの5年の社員の多くがカンニングで取らして買ったそうですけど、われわれの世代は皆実力で宅建主任の資格を取っていた。試験も昔に比べ結構難しくなっていたが、殆どの人が楽勝だったと思う。取って当たり前という雰囲気社内にはありましたね。

A 確かに私も宅建主任は取ったけど、中途入社の門外漢で歳も取っていたので苦しかった。とにかくこの期間のヒトについてまとめると、在来の幹部社員を残して、兵隊は古兵と新兵の総替えであったと言える。

モデルチェンジを急ぎ、 エリアシステムを 展開したが・・・

—— 当時の営業情報という旬報があります。その一部が次のようなものですが、岸和田本社1箇所から急速に新規営業所展開が計られています。8月号では堺営業所も増えています。

A 住宅業は地場産業でありクレーム産業でもあるので、より地域に密着する必要があることと、幹部社員の自覚を高め、また新卒社員に密着した教育が可能なるようにするため組織の細分化を図るということでした。

C 新卒をまとめて置いておくと不平不満が固まるのでバ

ラバラにしたという会社の陰謀説もありましたけどね。(笑)

B 物件についても従来の法スレスレのミニ開発からより適法な中規模開発を目指そうというふうになっていった。

A さすがに此の頃になると雨漏りなどのレベルの低いクレームは減ったけど、相変わらず問題はいっぱいあった。

D 資金調達が段々難しくなり、営業マンの数に見合う物件が供給できないという量の問題もでた。ただ品質的には私の入った頃には品質も1戸あたりの大きさも相当良くなっていったと先輩から聞いた。

B 建物の良し悪しは知識がないので良く判らなかつたけど、物件は確かに最低位置指定道路付の開発規模を目指していたと思う。

E それよりも法律がよく判らず、開発調整地域での物件やチラシ広告の内容等で役所へ呼ばれて叱られた思い出もある。有印公文書偽造で裁判所へ呼ばれたスゴイ奴もいた。(笑)

C 問題のあるお客さんも結構いた。例えば手付金だけ払って勝手に入居してしまうとか、家具など入れてしまうとか。可愛いのでは話し相手が欲しかったとかで商談のみで延々引っぱり廻してくれたお婆あさんとか。(笑)

B この時期のモノの極め付きは「生駒」に尽きますね。「皆遊んどれ、俺が1人で何とかする」という例の社長節で、社内スタッフを一切使わず、600戸の用地造成に挑みかかっていった。

A 当時の金で50億位入れ込んだと思うけど、あれで社内留保金を全部使い果たした。残りはバンク・オブ・アメリカで借りた。不動産屋でアメリカの銀行で金借りてるのはウチ位やと胸張ってたけど。

D 年利14.4%の高利、長い間持つ訳がない。幸

the 25th years anniversary

現在さまざまな分野で活躍されているOB、そして現社員から当時を振り返ってのメッセージ・エピソードをご紹介します。



青柳 恵司 *Keiji Aoyanagi*

1975年入社（6年在籍）
株ウイングシステム 代表取締役

私は昭和50年の3月サンケイハウスに入社しました。泉大津の事務所でしたが前年会社訪問をし、初めて山本社長にお会いした時の印象は私自身社会人になるという自負もあったのかとても新鮮でした。

当時営業マンと建設とで70人ほどの社員、準社員がおり、その年入社した新卒の第1期生は、私を含めて4人でした。第1期生ということであらゆる面で会社の私たちに対する待遇は良かったことを覚えています。

私は建設部設計課に配属されました。大学での課題は都市計画とか構造力学といった理論が中心で、木造住宅の構造は多少勉強していても建築確認申請とか開発申請といった申請関係は全く分かりませんでした。

2人いた先輩も忙しくとても新卒社員に仕事を教えている暇がない。それに大学の建築学科を出ているの

だから、専門的なことは学んできていると思ったのでしょう。仕事の指示はくるものの、どのように処理しないというアドバイスがない。ところが私にしてみれば、宅造申請とか道路位置指定とかはじめて耳にする言葉も多く、大変苦労したという記憶があります。このような状態の中でとりあえず指示された仕事をこなし、何度も市役所に通っているうちに、何とか仕事が出来るようになりました。

このように経験不足な私でしたが、できるだけお客様に便利で、少しでも使い勝手の良い家を提供したいという気持ちは人一倍強かったのです。狭い敷地に何とかガレージをとギリギリのスペースで配置したのですが、前面道路の幅を考えていなかった。そのため車がガレージに入らず、お客様に大変ご迷惑をかけてしまったこともあります。

その後、営業もしましたが、その当時数字を競っていましたので、多少プレッシャーもありました。私自身は人と話をするのがそう億劫でも嫌いでもないのと顧客に建築の説明ができたので、多少有利に営業が出来たような気がします。何年かして奈良にも営業所ができ、所長代理をしていましたが、そこで一緒に仕事をしていた彼女とめでたく結婚、と言いたいところですが私の不徳で彼女の父親から猛反対をされました。その時にも山本社長に何度かご足労を願い、大変迷惑をかけてしまいました。

大学新卒社員第1期生として期待されて入社した私たちですが、現場のことについてはまったく知りませんでした。そのような私たちに大きな期待をかけて見守り、育ててくださったことに感謝しています。

笹本扶 Tamotu Sasamoto

1977年入社 本社営業部プロジェクトマネージャー

早いもので、サンケイハウスに入社して、もう20年も過ぎてしまいました。

サンケイハウスが25周年という事は、自分がそのうちの4/5もお世話になっている事を改めて知ると共に、「自分が入社した時は社長は現在の私より年齢が若かったんだなあ」と、自分も齢を喰った事を感じます。

私の20年間は、ほとんどが一戸建ての販売に携わっており、マンションブームの中、一時は一户建て営業の最後の砦となった事もあります。また、わが社では珍しい、「転勤による引っ越し」

とか、3年間の「長期単身赴任」も経験させていただき、さてさて次はどんな思いもかけぬ事を経験させていただくのやら。

私がこの20年間という長い時間を、短気もおこさず勤めてこれたのは、現場で善境に立たされた時、何度か社長が言ってくれた「やりたい様にやったら良い。仕事は楽しくやらにゃあ」というひと言でした。これにより、自分の最低限のプライドは崩れる事なく、納得できる事が出来たからだと思います。

私のような古株社員は、「古き良き

時代」というものを知っており、現在の若手社員達がそれを知らないというのは、活力という意味で、大きな差になると思います。この25年誌を読む事により、「古き良き時代」を知っている人々が、現在社員であるか否かを問わず、どれだけサンケイハウスを愛しているかを知って欲しく、また若手達が「自分達に合った「新しき良き時代」をこれから自分達で創るんだ」という気持ちを持ってもらえたらと感じます。

笹本七重 Nanae Sasamoto

1977年入社（2年在籍）旧姓 酒井

私はサンケイハウスに2年間お世話になりました。

入社した頃は、まだ、岸和田に営業所があり、その中の建材部に所属していました。

周りはおじさんばかりで、いろんな現場へ連れて行ってもらったりしました。職人の方の出入りも多く、私がそれまで過ごしてきた環境と120度位は違う、初めて見る世界でした。最初はきわどいジョークに圧倒され、顔を赤くしたり、絶句したりの連続の日々でしたが、仲良くなってしまおうと、皆人の良いおじさん達ばかりでした。

当時、短期間ではありましたが、社長も岸和田に詰められたことがあり、

面接の時にお会いした社長とは別人の様なジャージの上下にゴム長靴という出で立ちで入社されたことが、強烈でした。そして、社長から名前と呼ばれたことは数える程しかなく、いつも「姉ちゃん」と呼ばれていたことが懐かしく思い出されます。

営業の方に異動してからは、周りの大半が若者達で、仕事が終わった後でも、公私を問わずいろんなことを話し合ったりして、みんなが仲間で、本当に楽しい時間を過ごさせていただきました。

その後、結婚・出産で退職しましたが、主人が在籍していることもあり、現在でもサンケイハウスの一員として共に歩いているような気持ちです。



伊島和雄 *Kazuo Ijima*

1977年入社（5年在籍） 株サンミツ産業 代表取締役

わたしは現在の（株）サンミツ産業を昭和58年に設立開業して早15期目に入りました。その前約5年間、即ち昭和52年12月より入社昭和58年3月退社迄、その間（株）サンケイハウスでお世話になりました。

それ迄は繊維関係で、不動産・建設業は全くのド素人でありまして、何にも解らない自分が在職中に宅建取引主任免許も取得させて頂き、それなりに今日あることは、（株）サンケイハウス

のお陰であります。

考えてみれば、私、37才で（株）サンケイハウスに中途採用をお願いして現在58才、20年経った今日、業界にあることは誠に有難く思い、山本社長はじめとして、社員の皆様にも深く感謝する次第であります。しかし現在、平成9年春、不動産業界ではバブルがはじけて約6年、多大なる損失の発生、金融機関に金利も払えず、銀行も不良債権を抱えて四苦八苦の状況の中、いま

何を考え、何をなすべきか……？ 誰も解らない……？ そんな時こそ、人間原点に戻り真理の追求、即ち、ありのままの自分になって人と人、心と心のふれあいをして自由自在観の心をつくりたく、そんな場所、そんな機会をつくる様に努力しております。

現在、私自宅より車で20分位の所と定めて修養道場設立に頑張っております。ご縁があれば、ぜひ一度お越しください。



Mituru Takahashi 高橋 満

1976年入社（2年在籍） 株志摩テック 勤務

私は昭和51年春入社して昭和53年までお世話になりました。当時の大分営業所で採用と成りました。入社後、大阪で初めて山本社長とお会いした時の何とも言えない感動を今でも覚えております。

同期は十数名の新卒社員で当時の岸和田営業所顔原寮でのスター

トでした。山本社長手製の営業マニュアルで講習を受けました。寮生活という事もあり、正直学生生活の延長の様な気分だったかも知れません。

今でも同期の倉田氏とは交遊させていただけており、短いながらも貴重な時間だったと改めてなつかしく当時を思い起こしました。

岩本欣一 *Yoshikazu Iwamoto*

1978年入社（7年在籍） 岩本保険事務所 代表

この度は貴社創業25周年誠におめでとうございます。記念誌の発行についてのご案内有難うございます。就職活動のときを懐かしみながら書かせていただいております。

卒業後浪人をしておりました。大手プレハブ会社や中堅の建設会社など数社に内定しました。職人の減少などプレハブの将来性などから決めかねておりましたが、サンケイハウスの将来

の展望と山本社長の魅力で入社させていただきます。

建て売り住宅の営業自体も、個性豊かな同期の仲間達の交わりも楽しい日々でした。プレカット、エアサイクル住宅など技術面でも前向きでした。しかし経営方針により大手の下請け的な仕事が増え、自社以外の現場を転々とする日々が続き、悩みを相談する上司もいない状況でした。他社をお断りし、

サンケイハウスに決めた原点が揺らぐ毎日でした。自社の現場による住宅建設を拡大し続けたいとの思いから逃れることが出来ませんでした。そして7年間お世話になりました後、退職させていただきます。

今でもあれほどの仲間はいませんし、山本社長ほど尊敬しうる方ともお会いできておりませんので、残念に思っております。

倉田修次 *Shuji Kurata*

1976年入社 本社営業部長

21年間在籍して感じるのですが、サンケイハウスはとて「正直」な会社です。有言実行、約束は必ず守る、非があれば認める、これらは人間としても基本的なことですし、どの会社でも目標としながら、なかなか実行できていないものです。それを実行してきたのがサンケイハウスです。

住宅産業というのはクレーム産業です。家を販売した後も「雨漏りした」「傾いた」など数々のクレームが寄せられます。それを一つ一つ解決していくのです。以前は10年保証をうたっていた時期もありますが、実際にはそれ以上の対応をしています。今でも20年前に当社で家を購入されたお客様のクレームに対応しています。それだけお客様とのつながり、人とのつながりを大切にしてきたのです。

販売の主力が建売からマンションに移ってからも基本的姿勢は同じです。建売の様なクレームはありませんが、お客様から住みやすさをはじめ様々な要望が出されます。それを一つずつ解決し、実現していくのです。まじめに対応するのが当社であり、それが発展につながっていくのです。

当社は「はじめて家がほしいが、蓄えも無ければ、年収も少ない」という方々が家を持てるようにいろんなことを考え、実行してきました。特に私が入社した頃はその傾向が強く、安く提供

しなければならないため、家自体はそんなに良いものではなかったと思います。でも他社から「相手にもしてもらえなかった」とおっしゃるお客様でも家が持て、「自分の家に住める」と大変喜んで頂いたときは感無量でした。

お客様の多くがこのような状態でしたから、住宅ローンの斡旋をするのがひと仕事でした。でもそれだけにとてもやりがいがあったことを記憶しています。

昭和57年頃になると住宅金融公庫が100戸規制を始めたり、行政の開発指導が厳しくなり、ミニ開発ができなくなってきました。新しい取り組みを模索していたところ、社長の知り合いに伊藤忠商事の方がおられ、マンションの販売をお手伝いすることになったのです。

実際にマンションを販売してみるとおもしろいのです。そこで売れるマンションの企画立案から手伝ってほしいという要望が出てきたのです。そしてマンション事業の仕組みを知ると、今度は自社で直接マンション開発をしたいということになり「ラウムズ」が誕生したのです。

「ラウムズ」で追求したのは、平面ではなく、立体の空間として考えることでした。それまでは、梁や水廻りのスペースなど平面ではわかりにくい

ところは無視されていましたし、空間として見るとデッドスペースがかなりありました。それらのスペースを有効活用すればさらに住みやすいマンションができるのではないかと考え、企画したのが「ラウムズ」シリーズなのです。

土地神話が崩壊した今、マンションは資産から消費財へと移行しつつあります。この10年間、供給されたマンションは戸当たり70㎡を下回っています。又、少子化現象で、「家は親からの相続」という人々が増えています。しかも家やマンションは供給過剰の状態にあり、単なる買いやすさを追求した商品では十人十色といわれる消費者の心を決して捉える事はできません。ユーザーが減り、ニーズが多様化しているのです。しかし、このような時代だからこそ当社の真価を発揮できると考えています。まじめに事業に取り組み、着実に歩み続けたいと考えています。

これからの豊かな社会形成の確立に向かって、高齢化・単身化社会を睨んだ新規需要の開発についても早急に取り組みねばなりません。住んでみたくなる、欲しくなる、所有したくなる、存在感のある住宅開発に励み、お客様に満足して頂けるような価値のあるものを提供しつつ歩きたいと頑張っています。



THE THEN SALES PLACES

1976~1980

和歌山県	三川1~5期	30	淡輪	1	中尾生(尾生4期)	2	
和歌山市	明治1~3期	21	泉大津市		積川1、2期	2	
戸建	107		戸建	7	三田	2	
野崎1~3期	21	明野1、2期	10	高津町	7	額原2、3期	2
西浜1、2期	9	花高松1、2期	10	泉佐野市		磯ノ上2期	2
西の庄	4	南大分2期	9	戸建	67	尾生3期	1
紀三井寺	3	日岡1、2期	8	日根野7、8、10期	14	土生	1
那賀郡		高城	7	湊2期	10	鶴原3期	1
戸建	69	庄の原	5	泉佐野2、3期	9	春木(戒)4期	1
岩出1~5期	69	仲西町	4	笠松3期	7	摩湯	1
西牟婁郡		新川	3	羽倉崎	7	貝塚市	
戸建	1	山津	3	大西町	6	土地売	1
白浜	1	大阪府		葵3、6期	6	永吉2期	1
兵庫県		和泉市		長瀬2、4期	4	戸建	82
尼崎市		土地売	1	井原里1、2期	2	清名台1~3期	16
戸建	3	春木山林	1	日根野	1	二色ノ浜7、8期	15
西桜木町	3	戸建	22	葵10期	1	東貝塚1期	13
伊丹市		繁和町	12	堺市		橋本1、3期	12
戸建	1	府中1、2期	5	マンション	29	南上町2期	10
鈴原	1	松風台2、3期	4	浜寺M	17	半田2期	5
尼崎市		一条院	1	三國ヶ丘HP	12	和泉橋本2期	3
マンション	7	豊中市		戸建	80	麻生中	3
名神ビル	7	戸建	1	深井1、2期	32	王子	2
福岡県		北桜塚	1	北野田	14	沢	1
北九州市		大阪市		上の芝1、2期	11	久保	1
戸建	4	土地売	1	石津2期	11	永吉1期	1
三ヶ森	3	我孫子前	1	三國店舗	5	河内長野市	
森下町	1	マンション	98	深井東町	4	戸建	4
奈良県		東淀川HP	55	浜寺1期	3	千代田台	4
奈良市		長居M	24	高石市		滋賀県	
戸建	29	長居HP	19	戸建	17	大津市	
京終	10	戸建	20	高千代	17	戸建	6
新大宮	7	緑木	13	岸和田市		富士見台	6
東九条	6	塚本	7	マンション	31	広島県	
学園前	2	泉北郡		春木HP	26	福山市	
高市郡		戸建	17	大町M	5	戸建	8
戸建	4	忠岡南	7	戸建	103	春日1、2期	8
明日香	4	高月	5	久米田1~5期	20	京都府	
大分県		忠岡東	4	今木1、3、4期	18	京都市	
大分郡		忠岡中	1	並松1期	10	マンション	24
土地売	2	泉南市		上野町	10	桃山HP	24
狭間	2	戸建	16	藤井町	8	他	
大分市		樽井1、2期	16	旭岡地	8	土地売	138
土地売	1	泉南郡		岡山2、3期	6		
松岡	1	戸建	67	西の内	5		
戸建	110	尾崎3~10期	58	極楽寺2期	3		
		泉佐野4、5期	8				

THE THEN STAFF MEMBERS

山本皓司
 徳永礼司
 喜多幹夫
 矢野時重
 林博巳
 中西昭一
 羽場茂
 和田昇
 平田信彦
 山崎昭利
 矢野芳信
 穴井秀一
 勝元利明
 小嶋政夫
 杉森政芳
 西川忠治
 土原嗣治
 橋本秀夫
 黒田桂巳
 袖達猛章
 山本光明
 総谷敏男
 野内照一
 下田修子
 米田章勇
 猶良脇秋
 鞍野保一
 笹倉清一
 河淵政太郎
 松永哲也
 青柳恵司
 和泉谷龍平
 木村邦男
 杉原とみ子
 浅井永造
 工藤公英代
 安田昌代

一宮京子
 高橋満
 松田顕治
 松本圭造
 上村幸彦
 上田信政
 上裕清吾
 倉田修次
 則光静男
 村上昌紀
 大地行春
 中野彰
 長野言人
 日高秀男
 裕弘一
 西口一子
 山村陽子
 鳥野智枝子
 北川佐右衛門
 藤田威三
 溝川俊實
 喜多勝利
 久禮勝三
 阿南勝子
 安藤嘉奈史
 冲村正男
 加地一男
 笠井英生
 鬼木謙一
 権藤圭介
 佐伯頼子
 笹本扶徳
 山田一昇
 秋吉忠幸
 森口和孝
 西川和孝
 浅野隆

炭谷博巳
 鶴谷哲男
 藤倉剛
 北尾康弘
 久世素代
 根来まゆみ
 森恵子
 酒井七重
 伊島和雄
 乗川千壽江
 伊佐治義充
 宇垣昌明
 瀬上多美子
 橋本久仁江
 益山博之
 横井達之
 岡田武彦
 間蔵正行
 橋俊秀
 久光ひとみ
 戸野谷伸夫
 黒岡泰宣
 黒田晃則
 山本康彦
 山本弘保
 小平義隆
 沼部昭彦
 真造一彦
 成田孝悦
 清水清文
 川本洋一
 船越豊子
 中澤雅博
 長谷久雄
 田原香尾里
 東克則
 藤井一之

藤本和久
 福田良男
 鈴木修
 岩本欣一
 松谷立夫
 波多野行美
 敷田馨
 木津真喜子
 谷田久美子
 下村美佐子
 長岡武
 本原八須久
 加古伸男
 大成勝治
 黒田速雄
 富田一男
 開田次郎
 首藤直史
 杉尾祥二
 浅井敏弘
 浅野清治
 土肥弘明
 吉田真奈美
 中野あつみ
 藤原一美
 宇田さとよ
 牧恵美子
 高橋恵三
 三井良清
 松岡澄子
 山南俊文
 大島伸一
 柳川静香
 山口淳子
 村上終子
 (入社順)

STUDY *of* EXERCISE

1981 ~ 1985

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*



大手との提携事業で勉強と練習



天国の5年と地獄の5年を経て、モノとカネは雲散霧消してしまいました。在来型物件等の処理はほぼ終結し、大阪本社を残し営業所は全面閉鎖に向かいます。夫々の地域に残された人々は夫々に独立自営の道を歩み始めます。カネは「生駒」や「紀伊田辺」のような長期大型物件に沈没し役に立ちません。また一からのスタートとなりました。幸いにして、もともと頭の良い人達に足腰の強さが加わり、さらに世は不動産不況の真只中。大手にできない、中小企業にできる、そんな分野が見つかったのです。灯火は消えませんでした。

● 創立25周年記念 ● サンケイハウスグループ25年のあゆみ



1

IKOMA HIKARIGAOKA



2

1 生駒「ひかりが丘」約56,000坪の全景
用地取得から企画開発、設計から販売まで携わった
初めての大規模なニュータウン。1979年から
1989年の発売まで10年かかりました。

2 分譲住宅の書斎の一角

3 分譲住宅のダイニングリビングルーム

4 美しいけやき坂の街並



3

KEYAKIZAKA

4



自分が思うように働ける職場

——随分気楽な職場のように聞いていますが……。

E 各営業所の仕事の後始末なんか結構面白かった。ローンが付きにくい時代だったので、ローン係は結構大切にされた。特に大分営業所など近くに「都町」という歓楽街があり、お客さんそっちのけで朝までよく飲ませて貰いました。

A その頃に今の遊びグセがついたんか。(笑)

E 仕事はキチンとやりましたよ。最も寝不足の二日酔いで大変でしたけどネ。

C 和歌山なら「ぶらくり町」、泉州なら「信太山」、堺なら「龍神」、皆遊びもガンバっていた。

D 真面目な話に戻します。私は建築志望で入ったのですが、1年目は世間を知るといって全員営業に廻されました。当時の黒田営業部長が販売用具のアプローチブック作成コンテストをされ、一番良いのに金一封が出るということで頑張った記憶があります。2年目からは建築担当を希望したら、スナナリ配転してくれました。

B 自社物件がどんどん減っていくので、販売物件の少ない期間など「好きなことをやって勉強しときョ」という感じでしたね。

C 退社したのに再入社してきたブーメランみたいなものいる。やはり良い雰囲気してたんでしょうね。仲良しクラブみたい。

E ずっと好きに働いているという印象は皆同じみたいで

すが、私は特に好き勝手をさせて貰った。私の場合、入社2年目で本社に異動したのですが、入社2年目で左遷も何も無いはずだけど、「左遷ならやめる」などとナマイキ言っていた。

A 実はあれは「左遷」。社長以外にキミの引き受け手がなかった。(笑)

E 先輩の事を先輩と思ってない口のきき方をするとよく言われたけど、それなら先輩らしくしろ位に思っていましたからね。扱いにくかったのですが、イジメにも遭わずホントに自由に楽しくやってこれた。

B 確かに事業リスクのない物件の販売がメインでしたから、大部分の社員にとっては割合気楽に好き勝手にできたと思います。只、この時期それなりの努力や勉強した人と、そうでない人との現在の能力には相当差がついてしまったと言えますね。又、この時期、社長や黒田部長のように一握りの人は必死で会社を支えていた。

D 社長は徹底してましたね。「他人に教えて貰ってる内はその人を追い抜けない」「他人のものを盗んで、自分のものを足していかにダメヤ」、手とり足とり教えてくれることはなかった。

C そこへいくと黒田部長はよく教えてくれた。厳しかったけど温かみがあった。最高でしたね。あの人が生きていたら当社の歴史は変わったものになっていたと思う。

A 確かに。伊藤忠の今の部長クラス以上は、黒田部長が伊藤忠の不良物件販売のため、過労で殉死したのを皆知っている。バブルの後始末で伊藤忠が当社に格別優しいのはここに原点があるといつて過言でないですよ。全体を見渡して、将来の問題を予知して、仕事を進めることができるように教えてくれた恩人です。

“無責任で、思いっきり自己表現できる
大変面白い時代でした



戸建からマンションへ

—— 自社の戸建住宅から大手他社のマンションへとモノは変わっていくのですね。

A 「生駒」の後始末の時、伊藤忠の本部長や部長と社長が神戸大学の同窓ということで縁が始まりました。当時伊藤忠はじめ大手デベロッパーはマンション事業を大々的に展開していたのですが、史上はじめてという位の販売不振に陥っていました。

E 社長のさわやかな(?)口車に乗せられて伊藤忠はほぼ全物件を当社に販売委託してきたんですね。

D まず物件の集中している大都市圏をやるということ、大阪・名古屋を社長が、東京は黒田部長が陣頭指揮をとることになり、大部分の社員が現地販売センターへ散っていき、本社にはごく一部のものが残った訳です。

C 戸建住宅に比べてマンションの販売は楽なものでした。大手のゼネコンが造った完成物件でモノが目に見える。計画図面で品質にバラツキのあるもの売るのとは雲泥の差であったと覚えていますよ。

B それでも別の苦労もありましたね。既に何%が売却済みで戸建のように別個のサービスができない。既購入客とほぼ同じ条件で売らんといけないから大変でしたよ。

the 25th years anniversary

HAITSU NISHISUZURANDAI

当時、殺風景だった駅前にそびえ立つ
ハイツ西鈴蘭台（神戸北区）。企画設
計から係わったマンション販売第一号。
3LDK中心～4LDKのシステムキッチン付。



E 表向きは100%定価販売でも現実的には許される(?)
範囲でのサービスがあった。

B 頭金の無利息ローンとか、現住居の少々高値の下取り
とか。

E モデルルームの家具付き販売なんかも。

A 全てのお客さんからクレームの出ない範囲で、理論武
装もキチンとして、とても伊藤忠では考えられない対策を
いっぱい用意した。

C 基本的に住宅営業なんてものは、日曜日とか夜とか
お客さんの暇な時間にあわせるので、大企業のガチガチの
労働協定に縛られているようでは土台ムリというもの。

E 夜討ち朝駆けの世界ですもんね。

C 後で判ったことだけど、近隣同意交渉なんかも一升瓶
ぶらさげというレベルで、何といっても中小企業領域の
仕事。

B 他にも住宅1事業について最低2～3年もかかるので、
右肩上がりの売上・収益増を半年毎に期待し、決算せねば
ならない大企業には馴染みません。そんなにうまくローテ
ーションが組める訳がない。

A 何やかんやでこの間、マンションの造り方と上手な売り
方をまさに他人の禪で覚えさせてもらった。伊藤忠サマサマ……。
(笑)

C 後半には噂を聞いて他の大手も頼みにきましたよ。間
組とか住化ハウジングとか、奈良日々新聞なんてのもあった。

B 他に思い出すことではプレカット事業。工場ですべての材
料を事前に作っておいて、現場では素人がプラモデルを

the 25th years anniversary

作る如く家が建てられるという誠に結構なもの。

D 住友化学の子会社と合併会社創って、南港の木材コンビナートで工場を用意し、コンピューター制御の加工ラインに2億7,000万円も金をかけて見事に失敗しましたね。多分日本初の試みで、時代的にも早過ぎ、技術的にも未熟だったんですね。

B 結局、加工ラインはくず鉄の目方で処分して60万円しか残らなかったというお笑い。しかしこの時の損は全部住友化学が引き受けてくれたから、その点では社長はよくガンバった。

C 一寸でも金に余裕があると誰かがベテן仕事を仕掛けてくる。何か当社の攻撃チームが待っていたような感じだった。

E 仕事に関係のあることならまだしも、NASA開発とかの金属探知機を6,000万も出して買ってきて、徳川の御用金とやらを探すというのには吹き出した。(笑)

B あれも目方で10万円、運んだ社員が重さに参ってギックリ腰のおマケまで……。 (笑)

—— まあ社長の武勇伝?はそのくらいでカンベンしてもらってまともに入りましょうか。

銀行残高がマイナスになり 個人で立て替えたことも

—— 金ツマリは相変わらずのようでしたが。

B そうですね。銀行残高がマイナスの時もあって一時的に個人で立て替えたこともありましたね。

C 確かに資金繰りはタイトでしたけど、個人の立て替えて何とかなる程度、大きく足りない時は社長が何とかしていた。しかも社長に余分な金を見せるとすぐ誰かに貸したりダマされたるので経理部は十分注意していた。

E ローンの面でも大変でした。物件は段々減っていくのですが、ローン枠は何倍ものスピードで減っていく。一方伊藤忠なんかはその点では全然困っていない。やりきれないものを感じましたよ。

せっかく買った枠が交通渋滞のため締め切り時間に間に合わず、高速道路に車放置して走ったことも懐かしい思い出です。後で警察にエライ怒られましたけどね。

D ボーナスが少なかったり遅れたり、ローンで住宅を買ってた社員で困ってる人もいました。昇給もいまいちでしたが、独身の人はそれなりに楽しんでたようです。

B 当時の銀行のシュリンクぶり、直近のバブル崩壊後とは本当によく似ています。2回の体験を大切に、次に歴史が繰り返されるときに備えねばとつくづく思います。

A カネもモノも失ってしまった時期だけど、ことヒトに関しては相当の蓄積ができたと自負して良いのではないですか。社長がよく言う「夜明け前が一番暗い」とか「思い切って屈まねば高く飛び上れない」とかがピッタリと思いますね。●



六甲高羽アーバンライフ
モデルルームに外車で乗りつけるお客様が多かったとか。7,000万円中心の超高級マンション。高台のためこのマンションには専用の橋もあった。

ROKKO TAKAHA URBAN LIFE

the 25th years anniversary



イトーピア甲陽園
西宮の山の斜面に沿って建て
られた高級マンション。斜高
エレベーター付。関西学院
大学が裏手の山にある。



ITOPIA KOUYOUEN



SUN LIFE KOUROEN

サンライフ香炉園
小さい規模ながらレンガ造りが
印象的。洒落た内装が素敵
なハイライフ志向型マンション。

the 25th years anniversary

住宅宅地問題雑感

文／南後浩

仕事柄住宅宅地問題について考えさせられることが多い。日本の土地問題は、あらゆる階層の人が、それぞれ被害者意識を持っているせいか、問題提起と対策両面に於いて、極めて情緒的、且つ浪漫的に語られることが多いのではないだろうか。

優秀な頭脳の持ち主の官僚、学者先生等が長年誠意と熱意をもって取り組んで来たにもかかわらず、何故か土地問題は解決の兆しがみえない。ここ迄問題を複雑にし、当分の間メドがつかない程、いわば絶望的になったのはどうしてだろうかと考えさせられる。根本的にどこかがおかしいのではないだろうかと考えさせられる。一口に言って大都市圏の住宅地問題は解決される方向へ動いていないのではないだろうか。

地価が高騰する、土地の供給が増えないことの理由が細かく分析され、対策が次々と衝撃的に打ち出される。そして益々混迷の色を濃くしているのが現状ではないだろうか。ではどうすればいいのか、私などがとやかく言うべき

ことがらでないことは百も承知だが、愚痴ってばかりいてもしょうがないので私見を述べさせていただきたい。

日本の産業の大半が見事に世界の企業との競争に打ち勝ち相当高い水準に達しており、個人レベルでも衣生活、食生活の水準は欧米各国と比較してひけをとらない立派なものだといわれている。この日本経済の成長発展を支えてきたものは自由主義経済原理の尊重と、私企業による経済運営と自己責任の原則の貫徹にあったといつてよいだろう。しかるに土地政策については統制の強化と土地の非流動化政策を強化することによって住宅宅地問題を解決しようとしているのではないだろうか。官僚統制の強化と官業中心の考え方が政策立案側にいつ迄もあるのでは日本の土地問題は絶望的のような気がする。戦前の借地借家法、戦後の農地法にみられる土地に対する我国の統制思想が何故何処から出て来たのかわからないが、土地問題を経済問題としてとらえずに、衝動

八〇年十二月に発行された神戸大学の同窓会誌「凌霄」に、土地問題についての藤和不動産株式会社取締役（当時）南後浩氏の随想がある。氏の当時の予想通り今日に至るまで未解決の難問山積みの状況からして、今巷間喧しい行政改革の行方は如何になるのでしょうか。

的に一部を対症療法的に処理しようとする基本姿勢は今日迄一貫している。最近では市街地と市街化調整区域の設定(いわゆる線引き)等による開発規制(事実上開発禁止区域)、過剰流動性時代の地価高騰に便乗した新土地税制、国土利用計画法による地価統制、不動産への融資抑制等統制は統制を生み、その結果土地は流動性を失い大都市圏の土地問題は大きく行き詰まっている。一時的に不都合でも多少の混乱があっても民間のエネルギー、特に日本人の勤勉をフルに生かし、市場のメカニズムに任せ、行政は行政しかできないことに徹する時期に来ているのではないだろうか。国がやるべきことは古来決まっている。立法、司法、治山治水、教育の基本、道路、国防、外交、治安、通信交通の根幹、経済通貨政策の基本等である。住宅についていえば国のやるべきことは社会政策的住宅の建設である。民間デベロッパーと競争してマンションや宅地開発をやるのはおかしいと思う。官公のやることは大工の真似をすることではなく民間の活動を妨げている点を取り除き、民間にできない公共施設を整備することが本来の任務ではないだろうか。線引

きの見直しは毎年論議されるが効果は上がってない、この際全廃してはどうか、現行の開発許可制度の活用で充分事足りるであろう。数年前の土地ブームの際にとられた緊急避難的措置に過ぎなかった土地税制は早急に中立的な姿に戻るべきではないだろうか。国土利用計画法による価格統制は、統制が統制を呼ぶのは歴史の証明するところであり、現に届出を必要とする面積を細分化しようとする動きもある。地価統制は全廃すべきである。アダムスミスではないが、価格という神の見えざる手に任せるべきではないだろうか。

次に高度制限と容積率制限等の諸制限は大巾に緩めてはどうだろうか。特に大都市圏の中心部では高さ制限でなく低さ制限をすべきではないか。東京23区内の平均階高は約2階と聞く。高い建物を建て、土地を有効利用し、道路や公園等のオープンスペースをとることが都心部の地価の高騰を抑えることに繋がるのではないだろうか。

大都市の駅前の再開発は、このような発想の転換があれば民間の活力だけで急速に進むのではないだろうか。開発許可を与えるに際して地方自治体のつける公共

益施設分担金や人口制限は結果として土地代を高騰させ、土地の有効利用を妨げている。この種々の負担は実質上租税であるにもかかわらず、法律によらず事実上顧客に負担を課すものであり、近代デモクラシーの基本理念たる租税法定主義の精神を大きくふみにじるものであろう。地方財政の問題であるが、国は傍観するだけではなく確固たる考え方や少なくとも基準を明示すべきであろう。今や小規模マンションや小規模宅造に迄指導要綱と称するもので公園、学校負担金を課そうとしている。異常としかいいようがない。以上色々腹立ちまぎれに書きなぐりましたが、正直なところ解決への道は遠いと思うし、我々を取りまく環境が急速によくなることは期待できない。いずれにしても同業他社も同一条件下である。我社としては、現行の土地非流動化政策と統制の強化がとりつけられてもメシを食えるだけの戦略を立てねばならない。その戦略が5年前からスタートしたSD(地主との共同事業、Space Development)事業である。このSD方式による土地の有効利用を当分の間当社の基本路線とせざるをえない。

現在さまざまな分野で活躍されているOB、そして現社員から当時を振り返ってのメッセージエピソードをご紹介します。

浅野清治 *Seiji Asano*

1979年入社（7年在籍） 南浅野材木店 代表取締役

私がサンケイハウスに在籍した7年2ヵ月を大別すると3つに分ける事が出来ます。昭和54年の入社から昭和57年までの南大阪営業所で過ごした第1期、昭和57年から昭和59年までの養老の現場だけを受け持った第2期、そして昭和59年から退社した昭和61年までの第3期となります。

第1期、昭和54年3月入社、私は長居の本社にて新入社員研修を終え、配属先である南大阪営業所に愛車で向かいました。このスバルレオーネ1200DLは私が初めて手にした新車で、社内融資により購入したものです。しかもこの車の借入金返済のため初めての夏の賞与は赤字支給だった事はなつかしい思い出です。

この3年間よく仕事をしたとか売上げを上げたとかという記憶はあまり残っておりません。何もわからずに過ごした3年間だったと思います。しかしその分、基礎作業は頑張りましたし、なにより不動産セールスのノウハウを充分学ぶことが出来、とても良かった3年間でした。

富田一男 *Kazuo Tomita*

1979年入社（4年半在籍） 日本事務器株福岡支店 勤務

サンケイハウスに在籍中（昭和54年から4年半）は、小生にとりまして青春そのもののような気がしております。中途入社でしたが、同窓生（東さん、清水さん）も在職中で給料日には、先輩諸氏に引き連れられて、大分の都町へ繰り出し、1週間もすると金が無くなり、後はインスタント食品で過ごした事などが思い出されます。

藤本和久先輩の当時の愛車（日産チェリー）はまるで戦車を思わせる車で、多少ぶつかっても平気で、最後は人様の玄関も押し潰されました。そこにある種のセールス魂を見たような気がします。

ほんとうに楽しい青春の1ページでした。ありがとうございます。



不動産セールスの用語で言う「ベニヤ」、夜、電柱に抱きついてベニヤ板に張ったポスターを電柱に取りつける作業ですが、その姿はまるで夜這かそ泥のようだったと思います。「飛び込み」は団地で各家のポストにチラシなどを投げ込むことですが、階段を昇り降りするためスーツでなくトレーナーに着替えて行きました。その姿はまるでスポーツ選手のトレーニングか新聞少年のようでした。また私がこの頃スニーカー営業マンと呼ばれた最大の要因だったと思います。アンケートを持っての「飛び込み」は最後まで馴染む事はできませんでしたが、後に大変良い経験となりました。

この南大阪営業所では大変出来の悪い営業マンだったと思いますが、こうした基礎作業のおかげで泉大津から尾崎までの地域でどこにどんなアパートがあるか、私が知らない所はないと言える程エリアに精通する事が出来ました。そのように動き回っていましたからガソリンの清算だけは1人前の営業マンと同じ金額に達して

いました。

この営業所で3年が過ぎようとした頃、私の人生を変えた1通のアンケートが本社から届きました。それは全国エリアに広がる新規現場のリストでした。私はその中から養老の文字をみつけ希望を出しました。そのため、大阪の地に別れをつける事になりましたが、最後まで私の岐阜弁は消えませんでした。先輩達と繰り出した夜のお酒、屋間に現場で食べたたこ焼きの味が今では忘れられない大阪の思い出です。

第2期、昭和57年春の始めに現地へ赴くと、雪のまじった伊吹降ろしが冷たく、背丈より高く伸びたススキの穂が揺れて荒涼としていました。同行した岩本先輩は半年で大阪に帰り、陸の孤島ハザマ養老ニュータウンで私の孤軍奮闘劇が始まりました。

最初の仕事は市場調査から始まりました。アンケート用紙とティッシュペーパーの箱を脇に抱え「飛び込み」などの基礎作業でした。周辺町村を含めたデータ集積が結果的に1年後に、

成田一美 *Kazumi Narita*

1979年入社（2年半在籍） 旧姓 藤原

サンケイハウス創立25周年、おめでとうございます。

私が、サンケイハウスに入社したのは、今から18年前（その頃私も若かった……）それから、結婚するまで約2年半勤務しました。

最初は、長居に1ヵ月、営業のお手伝いをしましたが、すべてが初めての事で、まわりの方々に助けられ少しずつ仕事にも慣れて行きました。今は亡き黒田部長、大地さん、松谷さんにはお世話になりました。あと2年5ヵ月、

岸和田営業所で楽しく過ごさせていただきました。岸和田では、笹本夫人に、仕事を教えていただきかわいってもらいました。

サンケイハウスは、とても働きやすい職場でした。なぜなら、私はサンケイハウスに入社する前の1年間、あるデパートに勤めていました。デパートは女性の多い職場なので、色々大変でした。その点、サンケイハウスは営業所では女性1人なので気が楽でした。

月1回のハッスル会で色々なところ



に連れて行ってもらい、お酒も強くなりました。皆お酒が入るとにぎやかな人ばかりで、とても楽しかったです。今思い出すと本当になつかしく思っています。

今は、会社でいい旦那様を見つけて、子供も3人いて、幸せに暮らしています。

ありがとうございました。サンケイハウスの益々のご発展をお祈り申し上げます。

ほぼ完全な地域別価格による差別化ができ軌道に乗せる事ができました。こうした成果は南大阪で培った基礎作業とデータ処理とチェックによるものでした。

何のめどもたたないなか、ベニヤ・投げ込み・飛び込みは私を助けてくれた大きな武器でした。現場では本当に多くの事をさせていただきました。まず、契約をしたものの建築業者がいけません。私では図面は書けても公庫の設計審査が出せません。ひとりでは充分な営業活動ができません。ないづくしのゼロのスタートでしたから、地縁・血縁をたよりに建築業者・設計士・コミッションセールスマンとすべて自分で手配しなければなりません。そして、すべての仕事、販売・建築・管理・点検などすべてを経験できたことは私自身の貴重な財産となりました。また、この期間はサンケイハウス在籍中で一番充実した仕事が出来たと思っています。

第3期にはいるとハザマ養老ニュータウンでの事業も軌道に乗って動

き出してきました。そのような昭和59年頃から伊藤忠不動産のマンション販売事業が始まりました。表山を手に始めに次々とマンション販売の物件が増え、名古屋でのひとつの事業となりました。私にとってただ売るだけのマンション販売はあまり上手く出来ませんでした。名古屋でのマンション販売が本格化すると同時に、大地先輩が名古屋での事業拡大・充実のため名古屋に来る事となり、同時に私は今池の販売物件の中で住む事になりました。私が退職する前の約1年間は、神戸や名古屋今池でのマンション販売、養老での残務処理と東へ西への生活でした。

1週間のうち土曜・日曜は神戸で現場待機をし、明石の朝霧に居た鬼木さんと瀬戸内海の味に舌鼓をうちました。名古屋に戻ると山之口さんと栄のネオン街を歩き、養老の大自然の中でお茶を楽しみ、夜は大垣でひとり酒の毎日でした。めまぐるしい仕事の中にも毎日がとても楽しい日々でした。しかし、今思い起こすと、充実

していた養老は引き上げを決定し、神戸や名古屋のマンションを売るだけの仕事には、心の中に空しいものを感じていたのだと思います。そのためもあって昭和61年5月ハザマ養老ニュータウンに残っていた最後の1軒の建売の引き渡しをすませサンケイハウスを退職致しました。

在籍中の7年2ヵ月間、B級のセールスマンで終わりました。しかし、この間誰よりも多くの事が体験でき、ノウハウの蓄積ができました。そしてそれ故今の仕事に大変役立っています。このご恩返しをいつかはしたいと思っております。現在、私は材木店を営んでおります。木のことについては誰にも負けないと自信を持っています。いつでも呼びつけてください。私にできることであれば喜んでお力になりたいと思っております。25周年が50周年、80周年と歩んでいける会社となりました。ようお祈り申し上げます。

THE THEN STAFF MEMBERS

山本皓司
 徳永礼司
 喜多幹夫
 平田信彦
 小嶋政夫
 土原嗣治
 袖達猛
 山本光章
 米田章子
 青柳恵司
 木村邦男
 工藤公英
 松田顕治
 松本圭造
 上村幸彦
 上田信政
 倉田修次
 則光静男
 大地行春
 日高秀男
 北川佐右衛門
 溝川俊三

喜多實
 阿南勝三
 鬼木謙一
 笹本扶
 山田一徳
 浅野隆
 炭谷博巳
 久世素代
 伊島和雄
 乗川千壽江
 伊佐治義充
 宇垣昌明
 瀬上多美子
 橋本久仁江
 益山博之
 横井達之
 岡田武彦
 間蔵正行
 橘俊秀
 黒岡泰宣
 山本弘保
 小平義隆

沼部昭
 成田孝悦
 中澤雅博
 長谷久雄
 東克則
 藤本和久
 福田良男
 鈴木修
 岩本欣一
 大成勝治
 富田一男
 開田次郎
 杉尾祥二
 浅井敏弘
 浅野清治
 山口優子
 松山一成
 小泉玲子
 永瀬正一
 細川津由子
 川西弥生
 濱田裕子

吉井典子
 長岡武
 本原八須久藤
 原一美
 牧恵美子
 高橋恵三
 三井良清
 松岡澄子
 山南俊文
 大島伸一
 村上終子
 山本節子
 上田尚弘
 藤原美貴子
 合田久美
 山下勝恵
 新澤三男
 澤山隆夫
 川根正一
 廣畑泰孝
 浮田洋子
 (入社順)

FULL BLOSSOM

1986~1990

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*



株式公開めざして絶好調！



さしもの不動産不況も漸く終焉を迎えました。過労死が出る程の過酷な業界も、その反動もあって手のひらを返したように好況を提していきます。伊藤忠はじめ大手デベロッパーも、こと販売に関しては夜討ち朝駆けの中小企業の助力が不要となりました。この期の間ぐらいで見事にクビになる訳ですが、幸いにして学習効果は十分、また、世は挙げて金あまり時代。タクシー拾うより金借りるほうが簡単というくらいです。マンション事業を中心としたデベロッパーとして再々出発が始まり、バブル最盛期へ突入していきます。

● 創立25周年記念 ● サンケイハウスグループ25年のあゆみ

“バブルパワーは人力をはるかに 超えていた。株式公開目前まで・・・”

匿名座談会— 4

定期的新卒採用の復活と プロのヘッドハンティング

—— 業界も会社も落ち着いてきたので新卒採用の復活となったようですが…。

A 新卒だけでなく、我々の採用も並行して始まっています。幹部社員が夫々に独立していったので穴埋めの意味もあったのかもしれないけど。

C 確かに前の5年の間に業態がすいぶん変わったのと、口はぼたたいけど若手もかなり成長したので、お役ゴメンとか、もともと独立するために勉強しに来てた人もおられたとかで。

D 社長の頭の中には「夢よもう一度」というか、株式の上場まで持っていこうという考えがあったと思いますね。そのためには大企業でそれなりの経験を持っている人材が必要だったんでしょう。

B 私なんか「三顧の礼」でスカウトされたクチですな。

C それはない。食い詰めて拾って買ったというのがホントのところでしょ。(笑)

E 暫く中断していた新卒採用も復活しています。毎年少しずつでも新しい血も入れていこうということでした。もっとも私なんか社員旅行が海外というのにつられて入ったんですけどね。1年目はどういう訳もなかったんで、これはサギだと思いましたよ。(笑)

B 株式公開は間違いなくテーマになってましたよね。我々の他にも藤井さんとカト部さんとか各部門のエキスパートもいたし、朝日親和会計という監査法人にも手伝って貰って



ラウムズ亀島【愛知県名古屋市長】 1988年10月 26戸
初めての自社開発マンション

いた。投資会社もその気になっていた。

A バブルの崩壊さえなければ上場は100%できたと思いますね。当時の中途採用のレベルは相当のものだったし、新卒社員も十分成長していたと思う。ヒトに関しては何の心配もなかったでしょう。

D それ一寸ほめすぎ。私達中堅どころはとってもそんな認識はなかった。余りにも急速に世の中が様変わりしたので、

the 25th years anniversary

そちらの方でとまどっていたというのが実感です。

E その点新人は気楽なもので、仕事は楽だし、皆良い人ばかりですし、海外旅行もサイパン・シンガポール・ハワイ・香港と結構なところばかり。わが世の春という感じでしたよ。

C 業績については最初の5年間でベストだったんでしょが、ヒトに関してはこの期間が老社曹のバランスも良くベストと言えるのではないのでしょうか。

何でも売れる気持ちの悪い時代、モノ創りが忘れられていました。

—— それでは次に当時のモノについてお話を伺いましょうか。

C この時期の主力商品のマンションについては伊藤忠はじめ反面教師のお陰で、して良いことと悪いことを完全に知っていたので、自社物件で失敗することはなかったですね。

E 我々新人でも結構大切な仕事を任されていたと思うんですが、フォローの風が吹きまくっていたので素人でも困ることはなかった。

D 問題であった「生駒」の宅地・住宅の分譲や、大手デベロッパーの販売代理もこの期の半ばで終わり、「ラウムズ」というブランドで自社分譲マンションが始まっています。

B 第1号が名古屋の「亀島」で、販売代理が早く終わった名古屋からシリーズが増えていっています。

C 「ラウムズ」シリーズは現在に至るまで、「完工までの完売」とい

う歴史を続けています。

A そういえば当時から「即日完売」というのがデベロッパーの勲章みたいになってるけど、「即売」というのはある意味で値付けの失敗なんですよ。安く売ら過ぎたというコト。その点で「ラウムズシリーズ」は実にうまくやってこれたと思う。お客さんにも十分満足して頂けると自負して良いのではないのでしょうか。クレームも全くないと言っていいほどになっている。

B マンションは確かにうまくいってるけど、私が資金付きで引っ張ってきた物件は全くひどい状態になってしまった。一時は株式上場ができれば銅像立てて貰える位と思ったけど、この会社をダメにしてしまったのは私の責任だと反省します。尤もこの業界では金額が大き過ぎて責任の取りようがないですが……。昔なら「市中引き廻し、討ち首獄門」ということになってますね。

D 私も前科一犯あります。当時30億円入れ込んだ物件が今4億円ちょっと。言い訳になりますけどキッチンとした事業計画はありました。人智の及ぶことではなかったとはいえ反省くらいでは済みません。皆で狂っていた。誰も彼も……。

C それでも当社の物件には全て当時の常識的な事業計画があった。今日買って明日売るとか、いわゆる「土地転がし」的なものは皆無だったと記憶している。

A もしあの頃他の多くの会社みたいに「転がし」をやって

ラウムズ富州原 [三重県四日市市]
1989年11月 45戸



the 25th years anniversary



ラウムズ和歌山九番町【和歌山市】 1988年4月 38戸

いたら、借金は一ケタ上の1,000億円の単位になっていたし、今日辛うじて踏み止まることもできなかったでしょうな。

E 確かに今「開発部」という名前で社長が後ろ向きの片付けをしていますけど、値下がり最激しい商業地がほとんど無い。でも「住宅の大家路線」という基本方針を踏み外して、リゾートものや高級マンションなどに手を出したのは失敗でしたね。

B いずれにしろバブルはすごかった。朝買った人が昼に売り、昼買った人が夕方売っていたり、1号応接室で買った人が隣の2号応接室で売ったり、その日の内の取引も日常茶飯事だった。

D 1年間で5~6回転したというのもあるし、1年前に売った土地が又、ブーメランみたいに売り込まれてきたなんて例も聞いている。

—— バブルの話を聞いていますと日が暮れてしまいそうなので「ラウムズシリーズ」について少し中身を教えてください。

C 前にも言ったとおりで伊藤忠他の販売代理時代に、お客さんのニーズをかなりハッキリ把握できてました。そういう訳で、一言でいえばお客さんのニーズをベースにしていたということです。

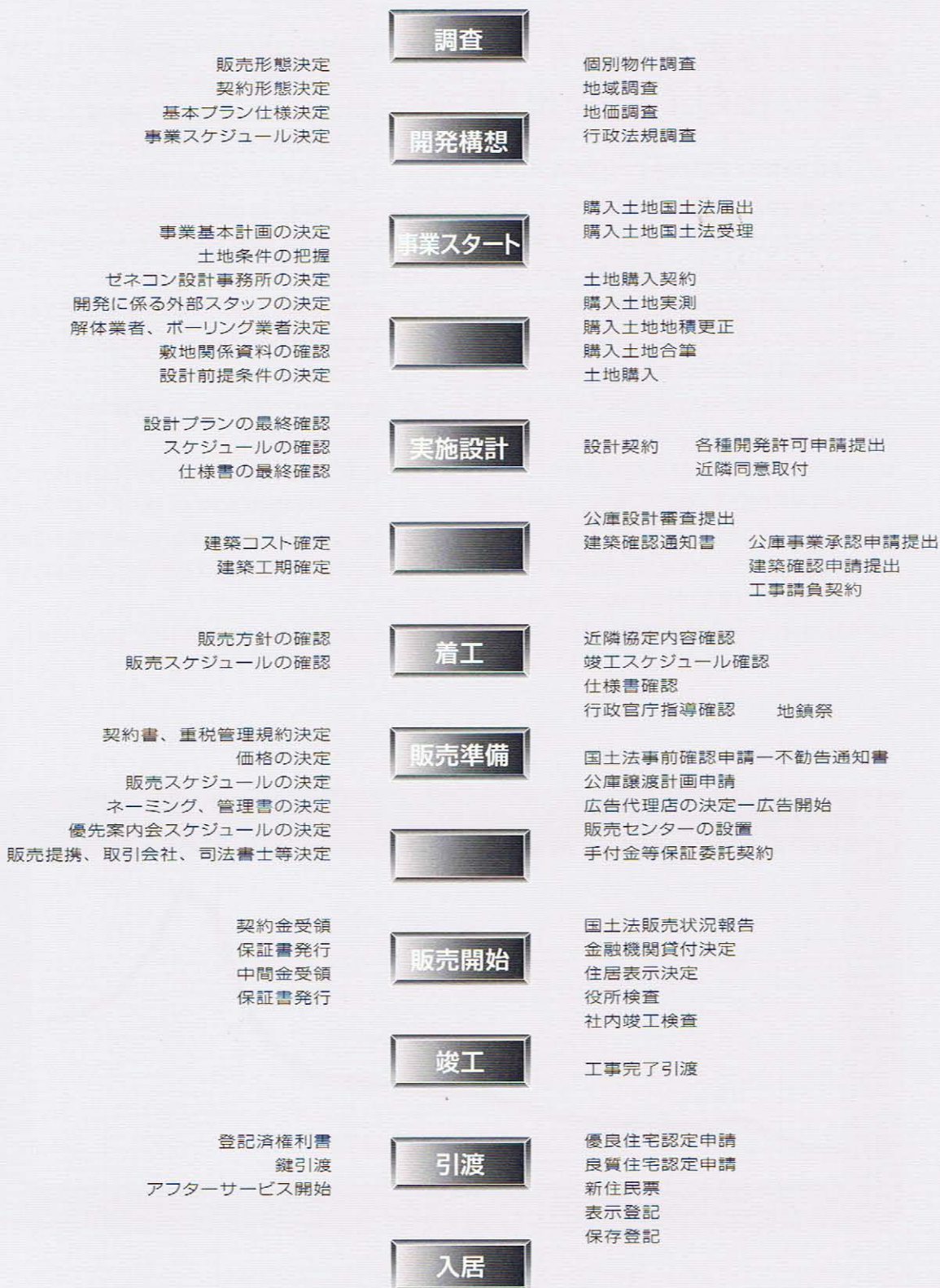
特に大切なポイントは3Pです。即ちプレス・プラン・プライスの3点に十分に気配りして商品づくりをしたこと。

E 「住まいづくりに奉仕する」という当社の基本方針を忠実に、お客さんをはじめ関係者と接してきたことも良かったと思います。

D 他では後々クレームが出ないように、多少コストアップしても一流の設計事務所やゼネコンさんに仕事をして買った。

the 25th years anniversary

住宅開発のフローチャート



空前絶後のカネ余り 土地の極超インフレ出現

—— それでは最後に当時のカネについてお願いします。

A バブル最盛期の日本の土地評価は、北アメリカ・南アメリカ・ヨーロッパの土地資産合計とほぼ同じといわれましたね。

B 全ての金融機関があらゆる手段を通してカネの貸付に狂奔しました。まさにカネが商品で、カネを売ってこれない奴は上司からアホ・バカ・マヌケ・カス・クソなんて言われてた。(笑) 相手など誰でもよかった。会社といわず個人といわず貸しまくった。従業員2~3人の素人会社にも何十億とか何百億とか、異常もいいとこでしたよ。

D 当社でもアッという間に借入200億円を超えていたが、時価は400億円を超えていたので、実に200億円もの含み益があったということになります。

E あのままバブルが続いていて物件を換金したら税金でも大変な額になりますね。今は税務署が近寄りもしない赤字会社に転落してますけど……。 (笑)

C 内部留保という点ではバブル期も凄かったけど、75年頃の当社の内部留保金は10億円を超えていた。しかもキッシュベースであった。バブル時代の貨幣価値に換算すると大変なものだと思う。この会社は時々大金持ちになるから、この次は下手しないようにしないとね。とにかく2度あることは3度あると言いますから楽しみにガンバリましょう。

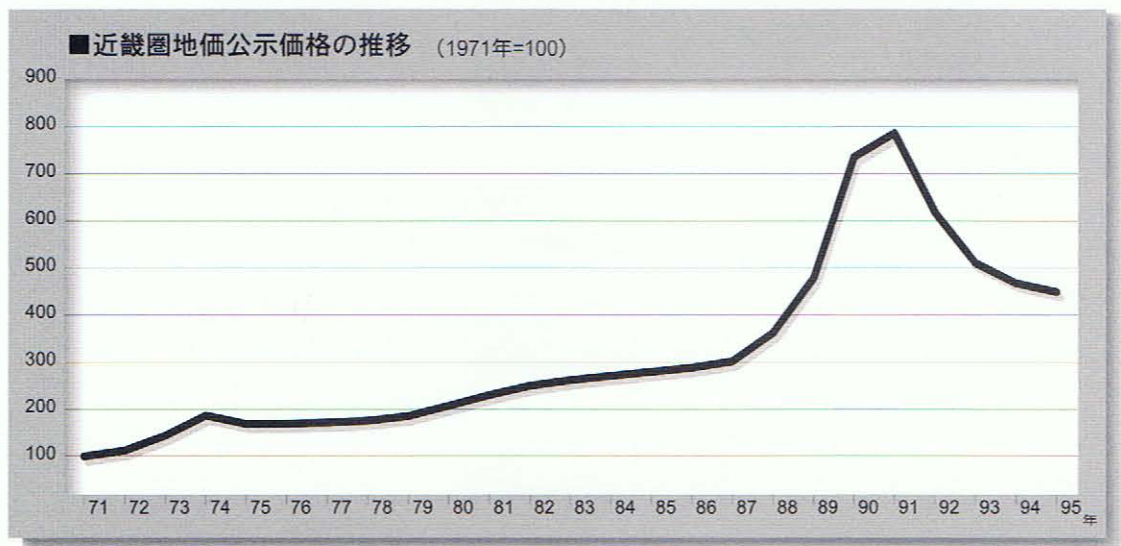
E 住宅ローンなんかほぼフリーパスで、そういう点で営業はやり易かった。

C 毎日毎月価格が上がっていくので皆買い急ぎする。こういう時期は営業力が付かないので、その面ではマイナスだったと言えます。

D 当社でもおカネが常に余っていて資金繰りは楽でした。今から思えばウソみたい。

B 私がもう少し早く入社して、ギアギアとハッパかけて、バブルがはじける前に株式公開まで持って行ってたら、今ごろどうなってるかな? と思いますね。カネ余りで色々な事ができる大きなビジネスチャンスであったことも間違いなかった。

A 後になれば色々なことが言えるけど、例えば「日本」は



the 25th years anniversary

「アメリカ」を、「大阪」は「東京」を注意深く見ているだけでもリスクの事前回避が相当できたはずです。
もっとも歴史は繰り返すと言いますから、また同じ失敗する
んでしょうが…。

—— 将来予測が企業発展に不可欠と言われますが、案
外過去研究から回答が出てくるかもしれませんね。●



ラウムズかちどき橋【徳島県徳島市】
1990年1月 33戸



ラウムズ北浜田【三重県四日市市】
1990年8月 33戸

the 25th years anniversary

現在さまざまな分野で活躍されているOB、そして現社員から当時を振り返ってのメッセージ・エピソードをご紹介します。



種村裕子 *Yuko Tanemura*

1984年入社（2年在籍） 旧姓 濱田

私が勤めていた頃のことを思い返してみると、果たして役に立っていたのかどうか不安になることがあります。

たとえば「算盤で銀行の預金残高の合計をとる」という作業がありました。10いくつかの口座の残高から6～8桁の金額を算盤で足していくのですが、あろう事が合計額が計算することに違ふ。とうとう計算した回数だけバリエーションがあったという日もありました。（今まで内緒にしてきましたが。喜多さん、ごめんなさい。とうの昔に

ご存じてたでしょうか。）

このような状態でしたのでほかにも色々ありますが、ここでは割愛させていただきますことにはします。

退職後の夏に生まれた子供が平成9年4月現在小学5年生、次の子どもが小学3年生です（よくまあ育ってくれたことです）。退職して10年を越した今では、パート勤めで事務補助職に就いています。各種伝票の必要事項のチェック、作業の手順を考えること、電話の取り方、その他諸々の事

柄についてサンケイハウスで一から教えていただいたおかげで、現在の仕事もこなしています（最初はゼロの状態でしたから）。

子育てと勤めとの両立は難しいですが、両立させて長く勤めていたらよかったと後悔しています。みなさんはどうしていらっしゃるのでしょうか。

社長、喜多さん、みなさん、貴重な2年間をどうもありがとうございました。

澤山隆夫 Takao Sawayama

1985年入社 本社営業部プロジェクトマネージャー

サンケイハウスに入社して、早くも12年が過ぎようとしている。社歴の約半分を共にした事になり、何時の間にか中堅社員となってしまった。過去多くの社員が辞めてしまったが、未だに關係・交流のある方も多く、サンケイハウス最大の長所と欠点である「仲良し倶楽部」は綿々と受け継がれている。

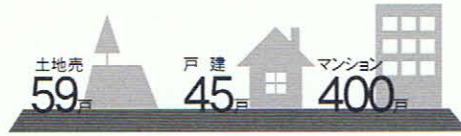
しかしながら現在の会社の状況は、特にバブル崩壊以降暗闇に突入してしまい、将来の明確なビジョンが見えて来ない。時折何か煮詰まった閉塞感・息苦しさを感じ、情性で流されてしまいそうになる。会社設立25周年を機にもう一度会社の目的・やる気は何か自分なりに考え直してみたい。

私の入社当時の企業理念は正確には覚えていないが、「良質な住宅を適正価格(低価格)で提供する事により社会に奉仕する。」というような感じのものだったと記憶している。この理念と、強い創造性に惹かれ、サンケイハウスに入社した。時々「だまされた」と思う事もあるが、少なくとも、この企業理念を自信の行動指針・考え方の基本とし、会社の存在意義・方向性として位置付けてきた。

最近プロジェクトマネージャーとして事業の前線に出るようになって、良質な住宅を提供(創造する事)、社会に奉仕する(顧客に喜んでもらう事)が基本であり、目的であると感じるようになった。

マンションを供給する場合、多くの社外スタッフと共に仕事を分担するが、設計・ゼネコン・セールス等その道のプロであるが、発想が異なる場合が多い。良質な住宅を提供するには常に物事を深く考え、これらのリーダーとなる必要がある。もちろんそのためには知識・経験・交渉力等いるが、明確な目的(良質な住宅、社会に奉仕)があれば難しい事ではないと思う。

サンケイハウスはデベロッパーであり、メーカーや流通企業ではない。無から有を生じる企業である。そのため社員1人1人の創造力こそが企業の源であり、「良質な住宅を提供すること」これが原点であると思う。



THE THEN SALES PLACES

1976~1980

和歌山県	生駒36街区	4	土地売	1	京都府
和歌山市	耳成	4	正雀本町	1	八幡市
土地売	生駒35街区	3	吹田市		土地売
和歌山田尻	生駒30街区	2	マンション	18	八幡盛戸
マンション	生駒12街区	2	ルワーブル南千里	18	熊野郡
R.和歌山九番丁	生駒7街区	1	寝屋川市		土地売
田辺市	徳島県		土地売	1	久美浜
戸建	徳島市		寝屋川堀溝	1	八幡一ノ坪
田辺湊	マンション	33	堺市		京都市
兵庫県	R.かちどき橋	33	土地売	2	土地売
神戸市	大分県		堺平岡町	1	京都御池
土地売	大分市		黒土町店舗	1	京都山科
北六甲	戸建	1	交野市		愛媛県
ダイドゥメソ六407	大分宮河内	1	土地売	1	松山市
ライオンズM六甲104	大阪府		交野倉治	1	土地売
塩屋3	大阪市		貝塚市		松山千船
マンション	土地売	19	土地売	1	松山住吉町
トカンマンション兵庫島上町	ロータリーライフ四ツ橋	3	貝塚店舗	1	愛知県
北上沢グランドハイツ	京町堀	2	神奈川県		名古屋市
宝塚市	豊屋町	1	マンション	14	マンション
土地売	大宝寺町	1	箱根国際マンション	14	イトーピア六番町
仁川月見ヶ丘	日本橋5丁目	1	滋賀県		イトーピア植田
奈良県	日本橋1丁目	1	大津市		R.亀島
奈良市	玉屋町	1	土地売	1	R.虹ヶ丘
土地売	高麗橋詰	1	大津彦助池	1	R.新栄
西大路M	道修町	1	蒲生郡		星ヶ丘元町
生駒市	アベニュー淀屋橋	1	土地売	1	東京都
土地売	姫里	1	蒲生郡安土町	1	中央区
あすか野(他)	長居M506	1	三重県		土地売
壱分町	長居店舗	1	四日市市		入船
戸建	千日前2	1	マンション	121	他
生駒16街区	谷町3丁目	1	R.富洲原	45	土地売
生駒31街区	ハイマートすみれ1107	1	R.阿倉川	43	15
生駒27街区	摂津市		R.北浜田	33	

THE THEN STAFF MEMBERS

山本皓司
徳永礼司
喜多幹夫
平田信彦
小嶋政夫
山本光章
木村邦男
倉田修次
大地行春
溝川俊三
喜多實
鬼木謙一
笹本扶
久世素代
乘川千壽江
伊佐治義充
益山博之
横井達之
岡田武彦
黒岡泰宣
小平義隆
成田孝悦
中澤雅博

長谷久雄
藤本和久
鈴木修
大成勝治
杉尾祥二
浅野清治
高橋恵三
山南俊文
大島伸一
山本節子
松山一成
吉井典子
合田久美
山下勝恵
新澤三男
澤山隆夫
川根正一
廣畑泰孝
浮田洋子
表恵子
小山卓也
濱田美智代
浅野裕之

花浦美菜
仙田利恵
竹本恵
中橋且哲
木村昌代
有村聡利
松本智子
廣瀬千恵子
藤原進蔵
三木良明
岡田五恵
江健次
小笠倫子
国本欣也
松村夕子
中村千明
北村泰広
古市隆司
山本由紀子
辻本佳世子
長岡まるみ
卜部英克
越智直美

伊阪淑子
村上ゆり
木口千代子
宮田紀子
横山佳子
井沢清
藤岡勝彦
服部幸男
加藤充宏
吉原千賀子
中島淳子
高田博史
高井麻倫子
高原秀憲
横井ひとみ
松田秀雄
日野伊久之介
山本綾恵
林洋子
(入社順)

FALL DOWN & START AGAIN

1991 ~ 1995

*The history of Sankeihouse Group
in the 25th years anniversary*



コケちやいましてねえ。
夢幻から覚めました。
またぞろ再出発と相成ります。



バブル経済の崩壊は下りエスカレーターのようにエンドレスで、最終は地獄の奥の院まで止ってくれそうにありません。せめて桜の散りぎわのようにアッサリしていたら、日本人らしく諦めようもありました。架空の含み益200億円は当然、20年もかけて貯めてきた内部留保もたった2年で吹き飛んでしまいます。身から出た錆ですから他人に転嫁できません。死に物狂いのサバイバルゲームが始まりました。難問は山積みしていますが、バブル崩壊後5年目にして単年度黒字を計上でき、「トンネルでサングラス」の状態から「出口チラチラ」というくらいになったかも…。

● 創立25周年記念 ● サンケイハウスグループ25年のあゆみ

新年おめでとうございます

ご活躍・ご発展、心よりお祈り申し上げます。
本年もどうぞよろしくお願い致します。

平成四年元旦

山本真照

今は昔、「金有貴閑」と申される結構な御尽あり。
さる日照りの夏、陽除けも要ろうとて大仰に傘
貸し下された。

ある氷雨の冬、傘貸し下されと願うたところ、
雨除けの半紙一枚とてないと申された。

大目付の「大暗症」、勘定奉行の「似痴窩」へのい
かなる御気配りございませうとも、その為さ
れ様に、数多の民百姓ども大層難渋したという。
生来強かなる民百姓は生き永らえたとあるが、
「菌憂飢癘」と改名された御尽のその後は定か
ではない。

〈新今昔物語〉

[左] 金融機関・大蔵省・日銀への痛烈な批判。
これで良く銀行などの理解や支援を得てこ
られたもの。「真照」とは社長の借名(真言宗)、
どうにでもしてくれという心境だったのでし
ょうか。今は定かに「鐘幽危奸」となっています。

[右] 余程腹に据えかねたんでしょか。
政官に対して皮肉たっぷり。当時バブル退
治は大眾のためとかでしたが、ハジけて一
番辛い思いをしたのは大眾でした。政も
官も少しも変わっていません。今でも同じ。

謹賀新年

めでたいと 言う気になれぬおらが春

建設

不動産

いかに錦の御旗(大眾の声?)をお持ちだとおつ
しゃいまして、夏のすぐ後に冬をお届け下さる
お上のご政道には、いささか合点がまいりませぬ。
味噌くそ区別のつきにくい昨今ではありますが、
私共は強かに、素晴らしい味と香りを育てまいり
たく、気の引き締まる新年です。
本年も倍旧のご支援の程お願い申し上げます。

平成三年正月

株式会社 **サンケイハウス**

代表取締役 **山本 皓司**

本社 〒541 大阪市中央区高麗橋4-6-14
TEL 06-231-1261 FAX 06-231-1265
自宅 〒593 堺市平岡町276-6
TEL 0722-74-1031 FAX 0722-73-5251

匿名座談会—5

ヒトは増えもせず 減りもせず

—— バブルがはじけて仕事は後向きばかり、大部分の会社はリストラの名のもとに大幅な人員削減がなされていたようですが…。

A 他社へ移るという社会状況でなかったし、十数年過ごしてきたので当社への愛着もありましたし、死なば諸とも、骨埋める覚悟ができましたね。

B 住宅部門では常に40人前後で増えもせず減りもせず。退職者の補てんは殆ど縁故の中途採用で、女子社員以外の新卒募集は稀でした。

C 私も途中入社組ですが、1ヶ月位は何もする仕事がありません。それでやめようと思っていたところに与えられた仕事のリゾートマンションの販売、売れないどころかお客さんが来なかった。2年目位からバブルの後始末や新しい仕事の開発担当となったので、大変刺激が多くて今は楽しくやります。

D 私も93年途中入社組ですが、当時はプロジェクトも少なく、先輩とチームになって不動産の仲介をしていました。後になってプロジェクトも担当させて貰いましたので、不動産・建設・住宅業界全般について勉強させて貰い感謝しています。社長の後輩ということで採用して貰い、家業の都合で退社しましたことは申し訳ないと思っています。

A 給料貰って勉強して…。本来授業料払って貰わんといかん人が大勢いた。(笑) もっともそんな所が当社の良いところなんではなかね。

E 私は91年の新卒入社ですが、やはり勉強させて貰ったクチです。仕事は初めからプロジェクトの手伝いをしたのですが、大衆マンションと高級マンションの両方を担当でき、落差の大きさに驚いたものです。ホントはもっと動めてい

たかったんですけどね。

B ベテラン勢が会社の維持に精一杯で、若い人達の面倒見が不十分だったことは反省されます。

A 前の5年間は強烈なフォローの風が吹いていたので、社員の能力アップに決して適していたと思えません。むしろこの5年間はアゲインストが強過ぎたが、ヒトが育つには良い時期だったのではないですか。

B 確かに。この時期でも努力した人とそうでない人との能力の差が一番強く出たことも事実でしょうね。

C 当社での今日まで良かったと思うのは「人を信じてくれること」と「結構任せてくれること」。辛い面もありますが、やり甲斐もありますね。仕事は結局自分のためにやっているというところとちょっと格好良すぎますか。(笑)

D すいぶん格好良すぎますよ。(笑) 只ははっきり言えるのは、独立したい人にはベストの社風ですね。

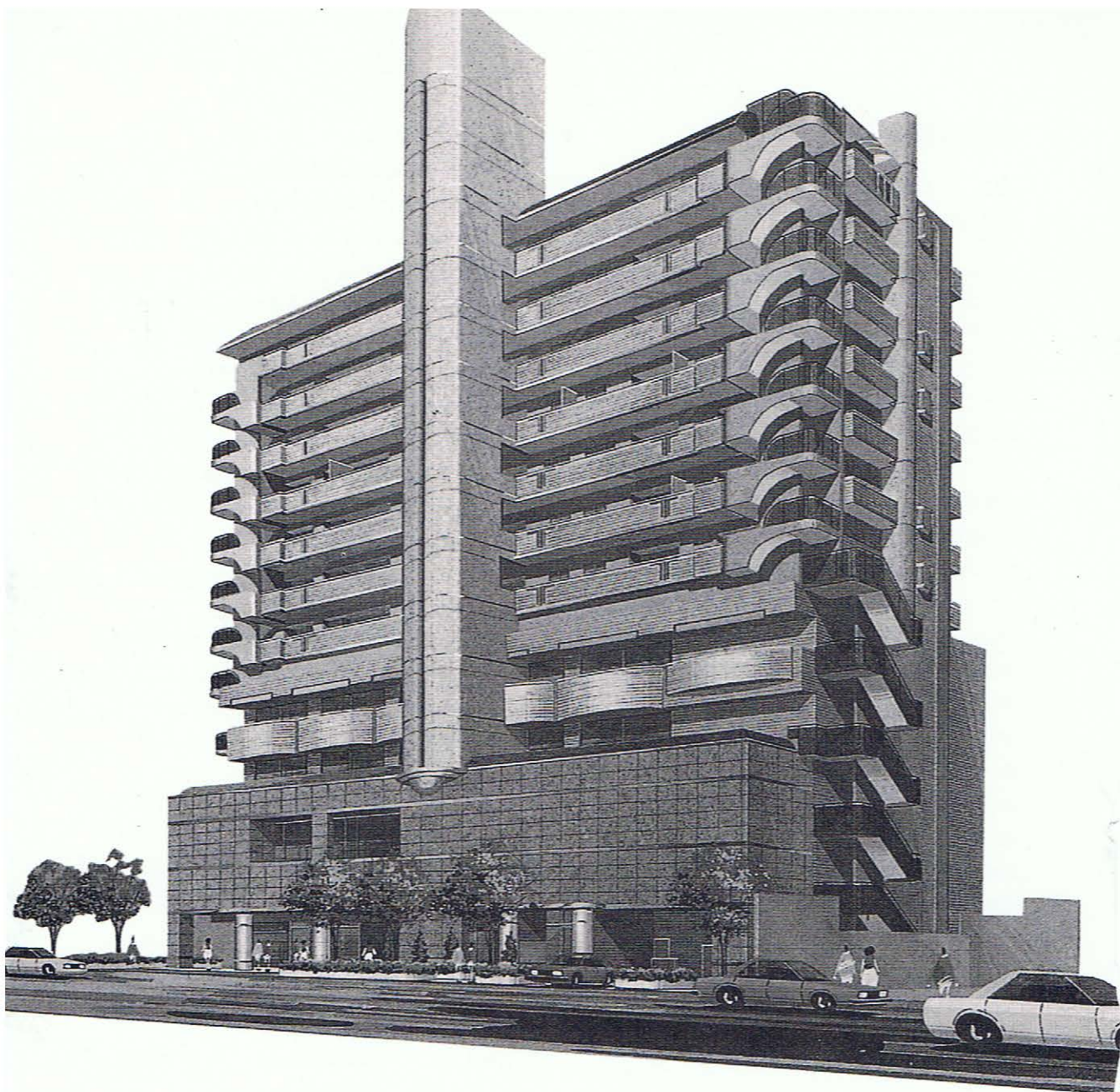
E 私も独立準備のためにもう一度戻ってきますか。

—— 相変わらず仲良しクラブの雰囲気のようなですね。ヒトについて現存社員の資格について列挙してください。すいぶん勉強されてるようですか。

・不動産/建築	宅地建物取引主任者	19名
	不動産コンサルティング	7名
	1級建築士	3名
	2級建築士	3名
	測量士(補)	1名
	インテリアプランナー	3名
	優良中古マンション調査技術者	1名
・自動車	自動車検査員資格	2名
	2級整備士	2名
・生損保	特級資格	3名
	・情報処理	情報処理士

[1997年12月末調べ]

株式の店頭公開のハズがバブル崩壊で
転倒後悔に。得意の一からのやり直し…



モノは完全に二極分化

—— 当時の物件は良いのと悪いのに大変な差が出ているようですね。

E 先程も言いましたが、入社してすぐのマンションはバブルがはじけてから始めたもので、決して易しいと言う仕事ではなかったのですが、土地の選定・商品企画・価格設定などお客様のニーズに合わせていたので竣工完売ができ

ました。ところが続けて担当した宝塚の超高級マンションはひどいものでした。バブル崩壊寸前に一度売り出され、一応即売に近い形でしたが、バブルがはじけて下取住宅が売れないとか何とかで全部解約になってしまった難物でした。二番煎じの売り出しをほぼ新人ばかりでやるのですから、会社も本気でなかったのとちがいますか。教育目的とか。ホントに一生懸命やりましたけど惨敗でした。

C その後、この物件は阪神大震災の被害を受けまして、

the 25th years anniversary

【左】ラウムズ宝塚【宝塚市】
1991年3月
老舗旅館水明館とのコラボレーションで、様々な施設を完備したマンション。
【右】ラウムズ大王崎【三重県】
1991年3月
初のリゾートマンション。伊勢志摩国立公園エリアで充実のロケーション。
【右下】ラウムズ東園田【尼崎市】
1991年10月



補修費用もままならないので、段々幽霊屋敷のようになっていってます。いま本件の処分を担当していますが、これ1件で60億円くらいの損失が出そうです。

D そういう点で私は恵まれていた。垂水とか夕陽ヶ丘のように楽勝物件ばかり。

A その楽勝物件でも営業上の不始末がいっぱいあって、後始末に相当苦労させて貰った。死人に鞭打つようだけど危機管理意識が低すぎる。我々全員の反省でもあるけど……。

B まあそれは確かにそうですが、88年から始まった「ラウムズシリーズ」はこの期間も好成績で推移しています。いわゆる竣工時完売という形ですね。他の大部分の業者がガタガタになっている現状からみて、そこそそ自負してよいのではないのでしょうか。

A 確かに「ラウムズシリーズ」での成功のおかげで何とか会社を維持してこれたんですからね。それでも最近少し緩みが出ているのは要注意です。

C 後向きの物件処理で大損出しても、何とか金融機関はじめ関係先の理解を得てこられたのは本業のガンバリのおかげです。それにしてもバブル物件の処分は大変です。既に50億位の損失を出していますし、残っている物件の処理でも後100億円くらい出そうです。今の反省では「済んだこと」は仕方ないとして、早く処分したほど損失が少なかったということです。200億円くらいの借金でこれですから、何千億円も借りていた会社は推して知るべしです。

A モノづくりにこれほど頭を悩ました時期はないでしょうね。デベロッパー事業は1プロジェクトの完了まで1年半から2年は最低かかります。世の中の動きが激しすぎて、始めた頃と終わる頃では様変わりになっている。今まで主に住宅業界の予測だけで出来ていたのに、これからはあらゆる分野について3年とか5年とかの将来予測ができないとやっていけない。企業間の隔差が益々広がっていくでしょう。いよいよ我々の出番です。



あの龐大なおカネは 何処へ・・・？

—— バブル退治のために考えられる手は全て打たれたということですが、どのようなものだったのですか。

B 何と言ってもスゴかったのが総量規制。銀行からの貸し出しを一切増やしてはいけないと言うもの。ミサワホームの社長など憲法違反だとボヤいていましたね。実質的に、不動産業界への融資は全面ストップというよりも減量を大急ぎで進めました。そんな訳でバブルの終わりの頃に銀行は系列ノンバンクや住専を通して迂回融資に走ります。ノンバンクなどの融資は実にずさんで今日のひどい惨状の原因となりました。

C そのノンバンクや住専も銀行に続いて融資ストップし、回収オンリーとなるんですね。実需に基づいた計画でなかったのが物件の処分も思うようにいかない、そのうえ関係者みんなが近々底打ちして価格は反転するという期待もあってズルズルと先送りにする。その内に土地価格は益々下落して行ってピーク時の10分の1や20分の1までなってしまう。この差額のカネはどこへ行ったんでしょうね。

D 最近住専の後始末に多額の税金が使われたと大騒ぎになりましたけど、バブルの最中に国と地方自治体に入った不動産関連の税収が70兆円もあったということです。日本中の自治体が赤字体質から抜け、役所の建物も随分立派になった。

E 街中のビルなど建物も立派になりました。日経平均株価が3万8千円から1万4千円まで落ちた利幅も誰かが儲けたはずです。大部分は外国の投資家だといわれていますが…。

A もうひとつ見落としていけない側面は法規制。不動産譲渡税や地価税な

どの税制の強化は土地の流動化を抑えた。当然カネの回りも悪くなった。又、これから問題になるのが不動産保有税、計画通りに事業を遂行すれば免税されるけど、そうでないと売買価格に課税するというもの。大部分の物件がここ2～3年で10年の延長期間を迎えます。そして相変わらずの貸し渋り。愈々サバイバル本番ですね。

B これからも大変なのは間違いないですけど、この五年間の資金繰りは言語に絶するものがありました。「ラウムズシリーズ」が軌道に乗ってからはかなりマシになりましたけどバブルがはじけて2～3年は思い出してもゾッとしますね。

C 社長は「芦屋の有閑マダムに身体売ってた」なんて冗談を言ってますけどミラクルでした。特に売上が12億円まで落ちた年など5億円の年間経費をどうして生み出していたのか今でも判りません。隠し財産があった筈もないし、他社でよくあったと聞いてます物件処分時のサヤ抜きもなかったし…。

A 真相は知る人ぞ知るということでしょうか。社長は創業の頃から月給200万円ですから相当の貯えもあったでしょうし、自宅もほぼ無借金の状態でしたが、今は「女房子供の貯金まで」とか「自宅は借金コンクリート」とか丸裸どころではないでしょう。

—— まあ謎のままの方が良いこともありますね。さてまだまだ語り足りないことは沢山あるんでしょうが、紙面の都合もありますので5年間×5回の座談会はこの辺で終わりたいと思います。

皆さん本当にありがとうございました。●



シーサイドパーク小川【鹿児島市】
1995年7月 全128戸即完。
県初の複合型再開発マンションであり、他県地方自治体より見学班も訪れた。第一種市街地再開発事業。

the 25th years anniversary

現在さまざまな分野で活躍されているOB、そして現社員から当時から振り返ってのメッセージ・エピソードをご紹介します。



次なる30年に向けて

大地行春 *Yukiharu Oti*

1976年入社 名古屋支社長



この世で一番大切なものは「信」である。と論語は言います。

私は昭和51年入社ですから、ちょうど20年になります。60年の秋に名古屋へ来ましたので、半分以上はここで生活になります。

生来の性癖からか、私は「会社」を意識したことはありません。勝手、気儘にやってきました。そしてこの間、概ね「幸せ」でした。

仕事を創り、成し遂げる喜びみたいなものは、やはりあります。仕事が遂行とくれば、次は評価が入って待遇なり報酬ということになるのですが、これは難しい。

会社を営利企業体とみなせば、その構成員が儲けた大きさにより、一定の比率で分ければよいのですが、そ

こに人為的なものが入ることによって、どうしても偏りが出ます。個人的には、試験的な導入期間を設けて、申告制にするのが一番と思います。但し、そのためには、各人が独立した人格（自己責任）を持つことが条件となります。

人はいろいろな場面で生きています。自分の一生の仕事を見つけた人が幸せな生活を送れるのではなからうかと思えます。会社だけが全てではないはず。

自分の尺度を持ち、自分流のスタイルで勇気をもって謙虚に事を成す。こんなことができれば、もうあなたは大丈夫です。そしてこれが、私たちの生きる道かと思えます。

平成8年、除夜の鐘を聞きながら、そんなことを想ってみました。

井澤清 Kiyoshi Izawa

1990年入社（5年在籍） 井澤不動産株 代表取締役

その一 入社

私がサンケイハウスに入社したのは平成2年5月でした。

その前年に兼松江商を退職し、浪人中に宅建取引主任と自動車の免許を取得した後に御社の門をたたいたのです。当時は未だバブルの絶頂期でしたので年齢50歳の役立たずの私も再就職できたのでしょう。

山本社長の面接時における名言集「イ 大会社をやめたのはもったいない。右肩叩かれたら左肩も出してたら良かったのに。」

□ 我が社はすべて借金コンクリートでなりたっているんだ。

この1週間後に喜多常務、中沢部長との面接があり正式に入社が決定した。

その二 遊び

サンケイハウスは年間を通じてイベント（遊び）の多い会社である。

春は夜桜の下で酒盛りをし、夏はハワイや香港へ社員旅行、長居公園で炎天下のソフトボール大会、秋は決算発表大会、三田の山奥への松茸狩り、冬は東大阪の武八で鍋を囲んで忘年会等。定期的なイベント以外にも時には紀ノ川へ鮎とりに行ったり、希望者を募って音楽会を聴きに行ったり等盛りだくさんである。

もっとも、バブルがはじけてからは

海外への社員旅行という豪華版はなく、なつて小豆島へゴルフ泊旅行とか、はては伊勢志摩の大王崎へ現地販売所の見学を兼ねての旅行に変わっていった。

その三 仕事

25年間勤めた商社の営業部では月々いただく給料の少なくとも3倍以上は儲けることがノルマだった。サンケイハウスでは開発部に所属して主に仲介を担当した。

当社に入社早々、バブルの最盛期でもあって、2億2千万円の宅地の仲介契約が成立した。おまけに売主、買主共に直取引であったので手数料として1,200万円を頂くことができた。決済が終わった後、中沢部長から昼食にてんぷら定食をおごってもらった記憶がある。

平成5年の秋から翌年の正月にかけて半年がかりで15億6千万円の土地仲介が成立した。これは偶々、喜多常務と住之江区のテニスコートの売物件を見に行った時に、そこの地主に会えたのがきっかけで出光のガソリンスタンドとして売買できた。この時は手数料として地主側より1%しかもらえなかったのが残念である。

当社を退職したのは平成6年11月であるが、最後のご奉公のつもりで東淀川区の淡路にあった広田縫工の工

場敷地の取りまとめをやった。

この敷地は3地主よりの借地で何年も前から夫々の地主と裁判でもめていた。今でも、喜多常務と中之島の裁判所へよく通ったことを思い出す。一時はこの物件を仕込んだ山本社長の道楽が物好きかと愚痴をこぼしたものだ。

しかし、我慢はするもので3地主との借地交渉がほぼ同時に妥結し、マンション用地として使えるメドがたった。

私の退職後、この土地で2期に分けたマンションの建設分譲が共に完売できたことを聞いて大変うれしく思っています。

その四 結び

一度しかない人生を充分に楽しまなくてはと、大会社から当社へ、さらに独立して個人経営と自分勝手に幕を引いて仕切ってきました。

本来、楽しかるべきものが苦しみの連続であったりして、どうも思い通りにゆかないのが人生と割り切れれば気が楽だ。しかし、過ぎ去ってしまえば苦も楽に変わってしまうもので、サンケイハウス時代の4年半は今となって楽しい思い出にかわりつつある。とくに平成2年から6年までの不動産業界の変化は、後世の歴史家が平成のドラマとか夢物語とかの言葉を使って表現しきれないほど激しいものがあった。

中澤雅博 Masahiro Nakazawa

1978年入社 総務部長

西暦2000年までもうすぐです。この時代において、最近出会ったふたつのこと、この2つはともに300年を視野にしたものです。以下ご紹介いたします。

1、「300年住宅」(福永博建築事務所・日経BP出版センター・1995年10月)

この本は日本における都市住宅としてのマンションがなぜスラム化し、スクラップとして取り壊されるのか、どうして国の経済が豊かな時代に良好な社会的ストックとして蓄積され後世に残されていないのかをテーマとし、新しいマンションシステムの提案を行っています。

その具体的提案として①300年間もつフレームをどう造るか②更新が必要な配管系統の設計の考え方③ライフスタイルにあわせて変更できる自由度のある空間の確保 ④供給する組織、流通する市場の構築 ⑤価値を保全する組織、について検討・提案しています。

一部について紹介しますと、300年もつ躯体とは、コンクリートの強度を高めることと、鉄筋へのコンクリートのかぶり厚・通常30mmを70mmとする。また廊下、バルコニー等の長期荷重を分散する構造とする。長く快適に住み続けるには現在の平均専有面積プラス10㎡が必要であり、このための金額増分についてのローンの方法の提案。また施工面積当たりの工事費増は5%程度のアップで可能な工法の開拓など、その他、多くのユニークな提案が盛り込まれています。そして今後7年間で1万戸の供給を行うべく組織づくりを行っているとのこととです。

現在の日本の年間住宅着工戸数が

150万戸に近く、世帯数や総住宅戸数と比較すれば、この住宅は概ね20～30年という短いサイクルで建て替えされていると考えます。サンケイハウスで長く住宅に携わってきましたが、耐用年数の問題は最近特に気になっていることです。この本は社会システムの設計まで踏み込んだ興味深い本です。

2、「三百年間生きてきた木は三百年間使える家具に」(岩泉純木家具有限公司)

岩手県の岩泉にある家具工房をたずね、話をお聞きする機会がありました。この会社は「300年間生きてきた木は、300年使える家具に。そのための技術を確立し、300年続く会社にしよう。」との経営理念を昭和54年に作成されたそうです。元々家業の製材所を継いだが、大きな木を小さな部材に製材することに心をいたため、なんとか大きな木のまま利用できないか悩んで、家具職人に弟子入りし家具を造り始めた。そして、木とつき合っていくうちに木から多くのことを教えられ、技術を蓄積し、また理解する顧客・社員にも恵まれることができ、ようやく300年の基礎作りがはじまったとのこととです。

今や数が少なくなった樹齢200～300年前後の木を自ら製材し、数年乾燥させ、この木は何に使われたら喜んでくれるだろうかと考えて家具を造る。

よく使う木は栓(セン)・ミズナラなどの広葉樹。1枚天板の食卓テーブルや机など、厚い板を使った重厚な家具を中心としている。これらの木目の美しい家具は、木がなお生きていることを感じさせる。

木の年輪を読むことにより、その木や周辺の環境・気候の歴史がみえてくる。年輪が素直な木は光の穏やかな北斜面で、仲間の木とともに風をさけて成長してきた木。南むきの急斜面の風の強いところで育った木は常に風にゆすられ、また斜面に常に倒れまいとするため独特の筋肉に似た模様がつくことがあるとのこと。年輪が最初は細かく成長が遅いのにも、ある時期から急に成長がみられるのは、大きな木の日陰で必死で生き抜いていた木が、ある日の台風や、大雪で大きな木が倒れて、この木に光が十分あたるようになって大きく成長できたため。何年か続けて年輪の成長が遅く、冷害や凶作が幾年も続いたこともわかる。

こうして、長い生涯を生きてきた木は家具になっても使う人に働きかけ、つつみこんでくれる不思議な力を持っている。食卓テーブルにするのは、穏やかな気分になれる素直な木がよい。しかし、机にするのは複雑な波乱万丈の人生を生きてきた木もよく、こんな木は座って、木にふれるだけで悩みを癒してくれる気がするとのこと。

この話を聞きながら、木そのものが人生のようであり、人生そのものも木というごくあたりまえの素材の語りかけに心うごかされて、志をもつものを送り続けている人々がいることに感動した。

サンケイハウスの25周年にあたり、様々な出会いのあった皆様におかれましては、今後とも与えられし場におかれて良き時・良き年輪をきざまれますことをお祈りいたします。

三百年を生きる

time travel



THE THEN SALES PLACES

1981~1985

兵 庫 県	大 阪 府	戸 建 5	愛 知 県
宝塚市	南河内郡	南上町 5	名古屋市
土地売 1	土地売 1	茨木市	マンション 123
水明館 旧館 1	阪南B 1	マンション 16	R.富士見町 38
マンション 4	戸建 2	ビルサイドコート茨木 16	オーラム若宮 24
R.宝塚 702.1001 2	阪南I-A 1	鹿 児 島 県	オーラム端穂 19
R.宝塚 903 1	阪南I-B 1	鹿児島市	オーラム川原通 14
R.宝塚 502 1	大阪市	マンション 128	アーバンボリーム庄内緑地公園 14
尼崎市	土地売 4	シーサイドパーク小川 128	アーバンボリーム矢田1St 14
マンション 43	下新庄 1	三 重 県	戸建 1
R.東園田 29	メロディハイム塚本 1	鈴鹿市	昭和事務所 1
R.杭瀬 14	横堤 1	マンション 251	豊田市
川西市	他 1	R.白子 154	マンション 31
戸建 2	マンション 50	ベルカーサ桜島 52	アルスノーバ日南 31
けやき坂 2	R.菅原ノースビル 50	R.鈴鹿かわの 45	西春日井郡
神戸市	泉南郡	志摩郡	マンション 20
土地売 1	戸建 2	マンション 31	アーバンボリーム西春 20
名谷1 1	熊取 2	R.大王崎 31	奈 良 県
マンション 173	堺市	広 島 県	生駒市
シーアイマンション須磨エクスロード 173	マンション 18	広島市	土地売 1
東 京 都	R.三国ヶ丘 18	土地売 12	滝呂台 1
渋谷区	岸和田市	安芸矢野ニュータウン 12	
土地売 1	土地売 1	戸建 7	
渋谷東 1	岸和田コスモポリス 1	安芸矢野ニュータウン 7	

THE THEN STAFF MEMBERS

山本皓司
徳永礼司
喜多幹夫
平田信彦
小嶋政夫
山本光章
木村邦男
倉田修次
大地行春
溝川俊三
喜多實
鬼木謙一
笹本扶
久世素代
伊佐治義充
益山博之
横井達之
岡田武彦
黒岡泰宣
成田孝悦
中澤雅博
藤本和久
鈴木修
杉尾祥二

高橋恵三
山南俊文
山本節子
松山一成
新澤三男
澤山隆夫
小山卓也
濱田美智代
浅野裕之
花浦美菜
木村昌代
有村聡利
藤原進蔵
廣瀬千恵子
江健次
小笠倫子
北村泰弘
卜部英克
越智直美
伊阪淑子
村上ゆり
宮田紀子
横山佳子
井沢清

藤岡勝彦
服部幸男
加藤充宏
高井麻倫子
高原秀憲
横井ひとみ
松田秀雄
日野伊久之介
山本綾恵
林洋子
角田祥美
喜田幸治
入江智香子
山口純子
山崎裕子
関恵理
小西順子
成山佳世子
西島明子
石松あゆみ
中川かおり
傳哲弘
三厨潤子
神之門裕幸

橋本文人
浅埜道子
東隆
吉川寛
上村珠代
久恒玲子
山本孝博
和島淳代
田坂真理
野村香苗
水谷博美
福田昭子
金田京美
井原久之
奈須秀次
山本有香
末広義史
上西康子
尼崎善康
野村孝昭
大天好和
堀川朋
(入社順)

the
25th
years
anniversary

THE HISTORY OF SANKEI HOUSE GROUP

匿名座談会出席者



★Presenter

Yoshikiyo Kataoka

片岡 賢清
株共善会 代表取締役
73年入社 (1年勤務)



Kazuo Ijima

伊島 和雄
サンミツ産業株 代表取締役
78年入社 (5年勤務)



Kenji Matsuda

松田 顕治
朝日ハウジング株 代表取締役
75年入社 (10年勤務)



Saneharu Tsutihara

土原 嗣治
株日新住建 代表取締役
73年入社 (7年勤務)



Daisuke Asano

浅野 大介
株丸心不動産 取締役部長
73年入社 (2年勤務)



Mitsuaki Yamamoto

山本 光章
株サンケイエンタプライズ 代表取締役
74年入社 (10年勤務)



Yoshiaki Miki

三木 良明
株サンケイキャピタル 代表取締役
88年入社 (5年勤務)



Takebiko Okada

岡田 武彦

岡田建設株 代表取締役
78年入社 (10年勤務)



Tetsuhiro Tuta

傅 哲弘

近畿ビルメンテナンス株 業務本部係長
91年入社 (3年勤務)



Hiroshi Yoshikawa

吉川 寛

不動産 自営準備中
93年入社 (4年勤務)



Hideo Matsuda

松田 秀雄

株三寛 事業企画室長
91年入社 (6年勤務)



Yasunori Kurooka

黒岡 泰宣

当社 不動産部長
78年入社



Keizou Takahashi

高橋 恵三

当社営業部 プロジェクトマネージャー
80年入社



Takao Sawayama

澤山 隆夫

当社営業部 プロジェクトマネージャー
85年入社



Shouji Sugio

杉尾 祥二

当社不動産部 プロジェクトマネージャー
79年入社



Reiji Tokunaga

徳永 礼司

当社営業部 プロジェクトマネージャー
72年入社



Masahiro Nakazawa

中澤 雅博

当社取締役 総務部長
78年入社



Shuji Kurata

倉田 修次

当社取締役 本社営業部長
75年入社



Katsuhiko Hujioka

藤岡 勝彦

当社取締役
90年入社

平成9年2月吉日

様

サンケイハウス創立25周年
記念誌発行についてのご案内とお願い

拝啓、立春過ぎたとはいえまだまだ寒気厳しき折、ご自愛のう
え益々ご活躍されますようお祈り申し上げます。
さて、昨年7月に弊社は創立25周年を迎えました。本来な
らば記念行事等実施せねばならぬところでありましたが、時節
柄ご勘弁頂き、この度遅ればせ乍ら、発足から現在までのあゆ
みを留めるために、又、より一層の飛躍をするためにも、記
念誌を発行することに致しました。

つきましては、過去・現在・未来を問わず、弊社に対する、
叱咤激励などをご寄稿いただきたくお願い申し上げます。記念
誌作成の都合上あまり時間がございませんので、誠に勝手かつ
恐縮ですが、2週間ぐらいをめぐり送稿いただければ、幸い
でございます。

尚、小生に言及頂く場合がありますれば、ポロクソに表現して
下さいますように呉々もお願い申し上げます。

敬具

〒541 大阪市中央区高麗橋4丁目6番14号
株式会社サンケイハウス

山本皓司

皆様には早々ご寄稿下さいま
したのに、当方モタモタ致しま
して、発刊が大変遅くなりまし
たことお詫び申し上げます。
本来かのようなご寄稿は冒頭に
掲載させて頂くのが常識でござ
いますが、あまりにもおホメ下
さり過ぎるものですから、恥ず
かしくて、無礼乍ら末尾にま
めさせて頂きました。

申し訳ございました。

至らぬ私共に過分のお言葉を
頂戴し、一同心を引き締めて精
進を続けますので、従前にも増
してのご指導・ご支援・叱咤激
励の程お願い申し上げます。
この度は誠にありがとうございます。

心よりお礼申し上げます。

平成十年三月吉日

山本皓司
社員一同

寄稿へのお礼とお詫び

亀井 静香

衆議院議員

山本社長との出会いは1979年、警察庁から衆議院ヘトラバークした年です。双方40才ちよいで青雲の志いっぱい、夫々の立場で天下国家を論じた記憶があります。以来十数年、当初の直感どおり永い付き合いとなりました。

「しん友」五段活用風に言うならば、①新②親③信④真⑤心のうち、近頃は真友くらいの所まで達しているかと思っています。そしていずれは心友のレベルまで至るよう願っています。政治家と企業家間の俗にある「もたれあい」が皆無に等しかったのが良かったのでしょうか。

山本社長寸評

良く言えば、ウイングの広い、NO!!と言えない、義理堅く人情に厚い、本物の好人物です。一方悪く言えば、散漫軽薄(散軽=サンケイの命名の由来か?)と言える程に、脇の甘い、イエスマンの、義理人情に脆い、何でも

屋のお調子者と言えるでしょう。

借金してまで金を貸したり、あえて悪名を買ってみたり、嵌められた話は枚挙に暇がない。

最近は、「少し悪くなれば!」とか、「YES, BUTくらいにすれば!!」とか、自戒も含めて忠告しているところです。

さて、創立25周年おめでとうございます。超激変の間、あらゆる体験があったと推察できます。

とりわけバブル経済とその崩壊は未曾有のものであり、良くぞ生き延びて今日を迎えられ、又更なる発展へ向けて全社員一丸となって邁進されている姿を目の当たりにするとき、深い感銘を覚えますと共に、自分のことのように嬉しく思っています。

素晴らしい仲間達が今後とも益々発展していられるよう心よりお祈り申します。

中芝 正幸

和歌山県岩出町長

昭和46年、貴社が創立されてからのご活躍・ご功績には目覚ましいものがございました。この25年の間、石油危機・バブル崩壊等、大きな転機を迎えながらも、地域において理解と信頼を得て順調に発展を遂げられ、大きな業績を挙げてこられましたことに深く敬意を表すものであります。

顧みますと、貴社の山本社長との初めての出会いは、約20年前、私がまだ水間鉄道株の開発課長時代でございました。当時はオイルショックで日本全体が不況にあえいでいた時代のことです。

私が宅地の販売でお伺いいたしましたところ、山本社長には、「鉄道会社が扱っているものだから、ましておまえが造ったものだから良いものに決まっている。」とのお言葉をいただき、不況にもかかわらず、即決でお買い上げいただきました。

涙がでるほどうれしかったこと、今でも忘れること

ができません。

その後、山本社長のものごとの本筋や人の心の痛みがわかる、意気に感ずるすばらしいお人柄に接し、心より尊敬の念をもって、お付き合いをさせていただき、私も一歩でも近づけるよう、山本社長を目標に努力を重ねてまいりました。

現在、岩出町長として、町民の皆様、職員の皆様にご理解とご協力をいただきながら、将来の市政施行に向けて「新しい岩出の創造」のため、全力を挙げ町政に取り組んでいるところであります。

貴社におかれましても、平成の不況の中、取り巻く情勢は厳しく、直面する課題も山積していると思いますが、この25周年を契機とし、輝かしい実績と将来の方向について深く洞察され、より一層事業に邁進され、地域の振興に大いに寄与されることを心からご祈念申し上げ、お祝いの言葉といたします。

サンケイハウスという社名について、山本社長は、シオノギを辞めて新たに仕事を始めるとき、電車の中で読んでいたのがたまたまサンケイスポーツだったから、などと冗談めかして言ったことがことがある。およそものをやるのに気負いというものを見せない男である。

昭和37年、神戸大学経営学部というより、ポート部を卒業して入ったシオノギでも音に聞こえた営業マンだったが、おそらく人に使われるのは性に合わぬといち早くおさらばしたに違はなく、もともとサラリーマンなどには向いていない。

それでも同社を辞めてまったく畑の違う不動産の道に入った頃のことはよく知らないけれども、言うに言われぬ苦労もあったことだろう。25年の年月はなみのものではない。

機をみるに敏な判断力と持ち前の積極性で業務は拡大されていったものの、この業界特有の浮き沈みも味わっている。新聞に危ないSハウスなどと書かれたこともあったし、今回のバブルの波も避けるわけにはいかなかった。

しかし、いつの時でも平気の平左といったり風情でまわりの人にとっては頼もしい男に違いない。

私が50才で会社を辞めるのを双手を挙げて賛成してくれて、同窓会用の事務所まで貸してくれた。その後、彼が創って、眠っていた日本フェースという会社を私がひきつぎ、オーストラリアの綿花を扱う会社として何とかやっているのも彼のお蔭である。

何かの折に、手伝いとも言えぬ手伝いをしてきたのだが、サンケイハウスという会社はまだ山本皓司というたぐい稀な資質をもった男の旗振りによる会社の域を出ていないというのが実感である。しかし、そのことは決して

悪いことではない。組織、機構ががっちり出来上がった会社より、よっぽど活力も機動力もあっておもしろい会社になっている。むしろ、この方がこれからの時代に向いている。

判断力に秀でていて決断が早く、行動が早い。一方で義理人情に厚い。窮鳥懐に入らばというところがあって、困った人を随分助けて来たようだ。自然に皓司ファンの人の輪ができて、それがまた次の仕事の推進力になるという良い循環にもなっている。

合理主義に即した考え方をするのに、一方で宗教的なところがある。経営者によくあるタイプだが信仰心が篤い。かなりの帰依のようで、10年前大学卒業25周年というのを屋外でやることになり、雨が降っては困るという前夜、彼は近くに泊まった宿舎のベランダで座禅を組んで一心に祈った。雨は本当に降らなかった。ちょっと教祖的な風格もある。

苦言を呈すとすれば、いくら神仏がついているにしても、やっぱり健康管理である。

自分の健康管理ができないものに企業の経営などできるはずがないと言われる。なにもそのことば通りになどとは言わないが少なくとも飲酒の量はほどほどに願いたい。そして、飲んだら乗るなは絶対に励行してほしい。

何となく気になる男の魅力があるが、一方で気が良すぎるところがあって、何となく、心配な面もある。私としては、まだまだかなわぬことであろうが、そろそろよき後継者を育て上げて本当に気楽に遊べる自由を得て欲しいと願わずにはいられない。

しかし、彼にとっては仕事と遊びの境界などもともとないかも知れず、まあ臨終のときまで遊ぶが如く仕事をして満足なのかもしれない。

山田 康男

梅ヶ枝中央法律事務所 所長 弁護士

確か平成3年元旦に、山本社長から「季節にも四季の移ろいがあるのに、真夏から一夜明けると真冬というのは不動産業界にとって余りにも過酷すぎる。行政には血も涙もないのか。」と政府の金融政策を痛烈に皮肉った年賀状を戴いた記憶が鮮明に残っている。

いまやバブル経済が崩壊して既に7年目を迎え、不動産は急落し、経済は低迷したまま混迷状態にあり、先行きも極めて不透明であるだけに、山本社長の軽妙(深刻)かつ風刺の効いた賀状は社長の人柄が感じられ忘れ難い賀状のひとつである。このような業界の逆境期にあっても、サンケイハウスの社員は皆優秀で元気があり、何よりもサンケイハウスを愛し、社長を信頼し敬愛しておられることが実感として感じられ、まさに「猛将の下に弱卒なし」と言うべきであろう。

山本社長は経済人としての判断力・先見性・実行力・統率力には畏敬すべきものがあり、いつかは業界のリーダーカンパニーになることを心密かに期待しているのであるが、実は私生活の面でも「将棋」という共通の趣味を有していることから将棋を通じて社長の人柄に接することも多い。勝負の結果は別として、一手を指すタイミングが絶妙で私を退屈させることがないのである。要するに2人とも慌て者である。それに社長は口達者であるから退屈することなく楽しい一時を送ることができ、

おまけに将棋に勝てばなお爽快である。

ある機会に社長の作務衣姿を見て、社長がれっきとした僧籍を持っておられることを知り、不動産業界という極めて俗物的な世界に身をおいている人がと奇異に感じたことがあるが、考えてみると経済活動と宗教活動とを両立させることこそ、これからの企業人に望まれることで、京セラの稲森さんより先を歩いておられるのであろう。

特にバブル崩壊後、企業倫理が荒廃し企業不祥事が続発しているが、それだけに「宗教心」を経営に生かそうとされている姿勢は爽快であり共感を呼ぶところである。将棋の対局で時々甘手を打たれるのも宗教人の「慈悲」と理解すべきなのであろう。私も、ずいぶん以前であるが、ひろさちやの宗教の入門書を読んだことがあるが、その中にあるがままに生きよと説くくだりがあり、要するに学校で一番の成績を取るのも、社会に出て成功するのも、影で必ず人を悔しがらせたり悲しませることになるので、無の境地で自然のままに生きよと言うのであるが、これには少々抵抗を覚えるのである。社長には「あるがままに」の心を捨て、厳しい競争社会に勝ち抜いて同業者を悔しがらせ、悲しませ、サンケイハウスを大躍進させて欲しいのである。サンケイハウスに期待すること大である。

疋田 幹男

伊藤忠商事株式会社 不動産事業開発部 部長

創立25周年を迎えられ誠にありがとうございます。心よりお祝い申し上げます。

私事で恐縮ですが、実は私も今年が入社25周年で、その時間のもつ重みといいますか、ホロ苦さを人一倍感慨深く理解できる状況にあります。

「禍福はあざなえる縄の如し」といいますが、25周年を振り返ってみますと本当に色々なことがありました。良いこと悪いこと、楽しかったことそうでないこと、色々あります。多くの人との出会いもありました。

仕事を通じた付き合いは得てしてその場限りとなりがちですが、私と社長は仕事の関係の有無に拘わらず続いています。もう仕事のご縁はないかなと思ったこともあります。不思議なもので長期間のブランクを経て今はサンケイハウスを担当させて頂いています。

初めて私が社長にお目に掛かったのは、私が4年間の広島勤務を終え、久し振りに大阪へ帰ったときの初仕事で西鈴蘭台のマンションを担当した時のことでした。この物件は当時としてはかなり大型かつ遠隔地で、私は販売に関しかなり悲観的な見通しを持っていましたが、社長は一種独特の直感というか物の見方をされる方で、私の心配をよそに短期間で見事完売して頂きました。

当時は確かカラオケブームの走りの時期だったと思います。どういう訳か社長と私は五月みどりの「温泉芸者」がいたく気に入り、飲むと2人してよくこの曲を歌いました。ところがこの曲は当時としても随分古いもので、あまりテープを置いている店がありませんでした。(当時のカラオケは8トラックのテープで、各店共200~300程度のストックしか無かった)2人で飲みに出る時は、何処かの店で失敬したテープを持ち歩き、飲みかつ歌い、大変楽しい時を過ごしたものです。

しかし私は大阪に帰ってわずか1年で、センチュリー21ジャパンという伊藤忠商事が日本に導入したアメリカの不動産フランチャイズチェーンの日本支部に出向することになり、東京に転勤いたしました。従って私がサンケイハウスさんと仕事のお付き合いをさせて頂いたのはホンのわずか1年のことですが、仕事を離れても何かとお気遣い戴きました。特に私が出向でサ

ラリーマンとしての岐路に立たされた時、暖かい言葉を掛けて頂き、それがひとつのきっかけになって、出向後6年間頑張ることができ、伊藤忠商事の大阪本社へ復帰できることになりました。出向当時、私はドン底でしたが、逆にサンケイハウスさんはバブルの波に乗り、株式の上場を目指そうかという時期だったと思います。社長も強気一本槍で業容を拡大しておられたと思います。ところが今はバブル崩壊で大変な時期になっています。

このような出来事を振り返ってみますと、色々学ぶべきことがあります。例えば人生は「縁」、不思議な縁によって結ばれた人間関係で成り立っていると考えるを得ません。従って私は縁を大切にしようと考えています。またひとつは、人生昇りの時もあれば降りの時もある、何れの時も泰然自若が大切だと思います。永遠に昇り続けるエレベーターもありませんし、逆もありません。降りのエレベーターで幾ら飛び跳ねても、下にしかいきません。大事な事は泰然として時を待つ事ではないでしょうか。

いま不動産業界はどこも大変です。「稼ぐに追い付く貧乏なし」と言いますが、今回の不動産不況を見ますと、貧乏に追い付かれるどころか、先を越されてしまったような気がします。何処の会社も生き残りを賭けたりストラを迫られています。しかし、先程も申した様に、降り続けるエレベーターはないのです。

夜明け前が一番暗いと言います。ここがガンバリどころでしょう。

チャップリンが確か映画「ライムライト」の中で、人生に大事なものは「夢」と「勇気」と「サムナー」と言っていたと思いますが、人生一番大切なものは夢だと思います。夢をもてる能力は才能です。夢とは今日より明日が良いと信ずる事です。

サンケイハウスに集う皆さんが、夢を持ってこの難局を乗り切り、次の輝ける30周年に継げられんことを切に祈ります。

25周年にあたり一筆ということで、気負い過ぎて偉そうな話になりすみません。

重ねて25周年おめでとうございます。

竹田 秀道

株式会社 I A O 竹田設計 代表取締役

私達建設設計に携わる者はこだわりの世界に生きており、しばしばその度合いを過ぎしては世間様にご迷惑をお掛けすることがあります。

ところが私は会社を代表する立場上、常にそのような事のないように注意をし、私なりに大所高所から物事を見、且つバランス感覚を良くすることをモットーとしております。従いまして私が常に心掛けておりますそのような関係に格別に優れ、また言動の切れ味の素晴らしい方には心より敬愛の念を禁じえないのですが、実は私にとって山本社長がその人なのであります。

既に15年以上前になりますが伊藤忠商事関連のマンションで、たまたま苦戦をしておりましたが、その後、サンケイハウスが販売を担当されて見事に完結された様子を目の当りにして、「凄い会社だな!!」と感じ、同時に設計者の私共の存在もその時に認識して頂いたのが始まりであったと記憶しております。その後、名実共に抜群の企画力と販売力を持つデベロッパーとして大いに活躍される様子を見させて頂いてきた訳であります。

幸い色々な方のお力添えもあったりして、私共は同社の数多くのプロジェクトの設計に参画させて頂き、今日に至っております。

山本社長は酒好きで時折アバウトな物事を好んでさ

れますが、私は社長の風貌からはむしろカリスマ性を持ったハイテク機器メーカーのオーナー社長の雰囲気を感じてしまいます。私だけでしょうか？

余談になってしまいましたが、一方で役員を初め社員の皆さんはそんな感じの社長の顔色は全然気にしないで各々の人が実にバイタリティに富んでおられ、且つ家族的な繋がりを感じさせる集団であり、大変に立派な会社だと感じております。

私共は担当窓口として、役員の方及び西内、村井、稲沢達が公私にわたり大変にお世話になっており、途中西内君は当社を単立ち独立しておりますが、彼は彼なりにご愛顧頂けており、重ね重ね有難く感謝申し上げます。

バブルの影響は残念ながらあったようですが、それでも常にお元気でありましたし、特に最近では私共にも大変積極的にボールを投げて頂き、又設計業務も数多くご指名頂き実に心強い限りであります。

同社の今後の益々のご発展を心より祈念致しますと共に、将来に亘り同社のニーズに的確に対応出来ますよう私共も努力していく必要を強く感じる所です。何卒末永くご指導、ご愛顧頂けますようお願い申し上げます。お祝いの言葉とさせていただきます。

創立25周年の記念誌発行のご案内を賜り早速筆をとりました。昭和46年7月12日に株式会社サンケイハウスが法人登記された当時が社長の胸中に甦り、会社の歴史をひとこまひとこま振り返って感無量のことと推察致しております。貴兄は昭和44年3月末日に7年間勤務されたシオノギ製菓株式会社を惜しまれて退職され、数か月後に不動産と建築業を始められたと承っております。私も貴兄と同じ会社に勤務し、貴兄の卓越した仕事振りを聞きましてきましたので、必ずや新しい道で成功されると確信しておりました。その後私も退職し、昭和48年頃から公私共にご厚誼、ご指導を賜りはや24年になります。『光陰は矢の如し』と申しますが月日の過ぎ行く早さに驚いております。

貴社が昨年7月に創立25周年を迎えられましたことは誠に喜ばしく、衷心よりお慶び申し上げます。夫婦も銀婚式を過ぎてからが本物と申します。企業も同じではないでしょうか。過ぎ去った25年はその後の活動の準備期間であり、本当に開花するのはその後の心構えと人生や仕事への真摯な取り組みによるのではないのでしょうか。私事で恐縮至極ですが、私は本年1月22日で満62歳になりました。貴兄は満58歳で益々心身共に縦横無尽に活躍出来る年代でございます。

現在は一年一昔と言われていきます。昔から世の中は刻々と変化しておりましたが、その変化のスピードが猛烈を極めております。『速く過激に正確に』が求められております。貴兄の発想や行動力が真に求められ、受け入れられる時代の到来ではないでしょうか。作家の童門冬二がその作品で、今でも改革の妨げになるのは3つの壁と言っております。「それはできない」あるいは「そんなことは先例がない」ということを理由に立ち止まっていることが個人にも企業にも多々有ります。今こそ私たち経営者は

- ・物の壁(物理的な壁)
- ・しくみの壁(制度的な壁)
- ・心の壁(意識的な壁)

の3つの壁を外すよう努力をし続けることが絶対不可欠だと思います。『物の壁やしくみの壁よりも、心の壁が一番厄介です』。私たちは自分自身や社員の胸の中に常にある「それはできない」、「先例がない」の意識を破壊して、前へ前へと突き進めば必ず前途が開け、益々社会が必要とする会社となるのではないのでしょうか。

“変化は発展の機会”と申します。

貴社及び社長が25周年を契機に益々のご発展をなさることを心から確信し、祈念しております。

五十住 知機

大阪太陽合同事務所 所長

私と山本社長との出会いはある人物の引き合わせによるものです。その人物の名は今は亡き福井敏夫氏であります。通称「福チャン」です。彼の人となりは社長、常務、社員の皆さんはよくご存じだと思います。お亡くなりになられてもう4年になります。彼は、競馬、競艇、麻雀が大変好きでゴルフはシングル級の腕前でした。こう書くとどんな人物かと思いがちですが、気配りのよくいき届いたとても人情味ある人物でした。私にとっては良き兄貴分のような人でした。彼は、脳内出血で倒れ、白血病も併発し、最期は植物人間という状態で1週間病気に闘いました。山本社長が深夜病室を訪問され、彼の好きだった麻雀のパイを握らせ「福チャン、早くよくなって一緒に麻雀の卓を囲もう」と何度となく問いかけていたのを今でも覚えております。

私自身その当時山本社長と直接お話をする機会がほとんどなく、私にとってはちょっと近寄り難い存在でしたが、看病をされている社長の姿を拝見し、福井さ

んが社長にとってかけがえのない友人であるとともに、社長の「優しさ」を見せて頂きました。その時より私は社長に一步近づけたような気がしました。今は亡き福井さんに社長と引き合わせて頂いたことを感謝し、社長と時々麻雀をさせて頂き福井さんの生前を懐かしみたいと思います。

「経営は人となり」ということをよく申しますが、サンケイハウスが今日の基盤を築くことができたのも山本社長の人となりの良さだと私は思います。私ども常に多くのことを学ばせていただきました。社長の才腕ばかりでなく、良い社員に恵まれることが会社成功の道だと私は思っておりますが、まさにサンケイハウスはその手本のような会社なのではないでしょうか。今日の社会状況、経済状況を考え合わせますと、不動産業はなにかと風当たりが強いと思います。誠意溢れるサンケイハウスさんならこの難しい状況も必ず乗り越えられると私は確信しております。

株式会社びわこ銀行 大阪支店

創立25周年を迎えられ心よりおめでとうございます。また、本誌の発行を大変嬉しく思います。

さて、御社が創業された昭和46年といえ、万博不況の真っ只中にあり、ニクソン・ショックの発生をみるとともに、2年後の昭和48年10月には、オイルショックを経験するという、わが国経済史上に残る激動の時代でありました。

とりわけ建設不動産業界は凄まじい荒波に晒され、生き残りをかけた競争を繰り返していた時代であり、山本社長はじめ創業期の従業員の方々のご苦労は並大抵ではなかったものと想像します。かかる状況下において、山本社長は卓越した経営手腕と人身掌握力を発揮され、また各方面に亘る人的ネットワークも駆使されて、御社の今日を築いてこられました。一方、有能で活気に溢れ個性派揃いの従業員の方々の存在も忘れることは出来ません。山本社長の人徳に由来するものと思いますが、創業当時苦労を共にされた生え抜き社員の定着率が高いのも御社の強みと言えるのではないで

しょうか。

「創業は易く守成(しゅせい)は難し」と中国の歴史書『唐書』に述べられているとおり、現在、不動産業界は史上最悪の平成不況下にあります。しかしながら、創業当時の辛苦の思いを糧に、サンケイファミリーが一丸となられ、この大競争時代を力強く乗り越えていかれるものと確信しております。

昨今、企業の社会的責任や企業市民としての在り方が、ますます注目されていますが、不動産業界においては、常に消費者の視点を基本軸とした商品物件の立案と販売活動を実践していただき、お互い良きビジネスパートナーとして切磋琢磨し希望の未来を切り開いていくことはありませんか。

「成功に何のトリックもない。私は私に与えられた仕事に全力を尽くしてきただけだ」(A・カーネギーの言葉)。サンケイハウスさんの来るべき30周年、そして50周年を祈念して、乾杯。

久保田 安彦 株式会社和敬 会長

サンケイハウスの山本皓司社長との出会いは、私が都市計画事務所を設立して4年位が過ぎた頃だったと記憶しています。それから20数年来のお付き合いの中で、最初の仕事はサンケイハウスが計画されていた奈良県生駒市の宅地開発で、我社は開発許可申請業務及び実施設計を受託しました。

敷地面積20ヘクタール、700宅地と大規模なものであり、その当時、小さな会社（誠に失礼）にもかかわらず、100億円にも達する投資をされることに一抹の不安を感じたものです。しかし、社長の事業に対する夢と情熱に、設計士として知らず知らずの内に信頼が敬服に変わり、何としても期待に応えなくてはと、社員共々、年末・年始も休まず必死に作業に励んだことを覚えております。正月の2日だったと思いますが、社長自ら激励に来られ、1人1人に「年玉」を手渡しされ、その心の使いように感心と感謝の念は今でも忘れることができません。

その仕事がかっかめで互いに友人として付き合いをさせていただき、その思い出たるや文章には書けないエピソードが山ほどあります。

私共の事務所は再開発事業のコーディネーター・コンサルタント業務として、日本全国の街づくりに取り組んでおります。

街づくりでは、権利調整・資金の調達・保留床処分、これが三大要素であります。

昨今、保留床処分が事業成立の鍵となっており、守山駅前第一種市街地再開発事業では、初動期マンションデベロッパーとしてその企画・立案をお手伝いしていただきましたが、分譲戸数120戸を即日完売した時には、そのノウハウの蓄積には驚かされたものです。

再開発事業は、国・県・市、地元権利者、デベロッパーとの調整等が非常に困難で、事業計画作成時から完成まで長期に渡り、社会変動の影響で販売価額が読みにくく、デベロッパーとして取り組みづらいことが多々ありますが、我が社が携わっていた鹿児島県小川町第一種市街地再開発事業（平成2年計画～平成7年完成）は、大阪から地の利の悪い所であったにもかかわらず、総事業費35億円、分譲戸数130戸の事業デベロッパーとして参画、まさにバブル時に立てた事業計画をもるともせず、バブル崩壊後に、これもまたまた即完、社長の誤りのない読みと数字の組み立てには脱帽したものです。

平成7年の阪神・淡路大震災の直後、神戸においてマンションを建設・販売され、被災者の方々に非常に喜ばれたと聞いています。

現在、被災地で共同マンション建設（等価交換方式）を、サンケイハウスを中心に、平成10年の工事着工を目途に住民の方々と日夜努力しているところであります。

戸建住宅地の開発、マンション企画、再開発事業のデベロッパー、また、震災地でのマンションデベロッパーとして、住宅開発の新しい時代に即応した株式会社サンケイハウスの今後を期待するものです。

御社におかれましてはもまだまだ山本社長の力が大なるところがありますが、『創造・挑戦・連帯』と社訓に上げておられますとおり、1日も早く若い社員の各人が、社長を超えるべく努力奮闘されることを希望するものであります。

最後になりましたが、私の兄として尚一層ご指導いただきたくお願い申し上げ、今後益々のご活躍とご発展をお祈りし、25周年記念誌の献文とさせていただきます。

南後 浩

藤和不動産株式会社 常勤監査役

山本社長とは、大学同期で同じ体育会に所属、彼はボート部、私はテニス部だったのですが、学生時代から気があっていました。彼にはリーダーシップがあり、下級生の面倒をよくみていました。

異質なものを抱擁する持味と行動力は社会人になって一段と磨きがかかり、シオノギ製菓に入社して、サラリーマン生活にあきたらず、独立を決意し、サンケイハウスを開業されました。

私が不動産会社の大阪支店に勤めていた昭和52年から55年までの3年間、彼の建売業者としての活躍と業績は著しいものがありました。社長自らが土地を選び、図面を引き、販売の先頭に立って行動する姿は今でも鮮明に目に焼きついております。

大学の先輩、同期の中に社長業、それもサラリーマン社長ではなく、創業社長はほとんどいないので彼の存在はひと際輝いていました。やはりサラリーマン社長とは発想・行動はひと味もふた味も異なり、リスクをものともせず果敢にチャレンジする気迫と情熱には幾度となく驚かされ、私自身の能力の差を見せつけられたことが度々ありました。

彼の面倒みの良いところにつけ込み、無担保借金で散々

助けられた上に返済しない人に対して愚痴っぽいことを一言もいわない彼に、善意から色々な人が忠言しましたが意に介していなかったようです。何の為の人生とか、自分のこの世での役割とか、金儲けの本当の値打ちについて、彼の口からそれとなく遠回しにもれることがあります。合理主義・科学主義を超えた無の世界には早くから興味を持ち勉強を続けていた様子で、この点についても私と心の波動が合っており、安心して何でも話せる私にとってありがたい存在です。

創業25周年ということですが、何度も危機を乗り越えここまでやってこれたのも賢夫人のお陰でその存在を見逃すことはできません。八千草薫に似ているといわれ、いつも相好をくずしています。

バブルの崩壊とその後の経営の中で、本物の人脈と事業経営に関するノウハウを一段と身につけられたように思います。複雑な案件が、過去の業績をみて、これからは彼のところに沢山持ち込まれると思います。彼の人を見る目と長年培われた社長としての経験と勘で多くの人を支援し、お役に立ち、喜ばれ、それが社員の生きた教育となり、会社の安定成長に結びつく繁栄のサイクルとなることを確信している1人です。

岸田 勝実

西武建設株式会社 専務取締役

山本さんとは昭和53年だったと思うが、神戸大での後輩にあたり、当社設計部次長丸山君の実兄にもあたる丸山弘毅さんからご紹介をいただいて知己を得たと記憶している。

当社が本格的に大阪へ進出(昭和50年支店開設)して間もない頃に兎に角仕事にありつこうと必死で営業していた時代である。その頃山本さんは、生駒山の山砂採取跡地を購入され、宅地化すべくご苦勞をされていた。深堀りした砂利穴に潜ったヘドロの地盤改良をして、埋立て、宅地化するのをいかに安く、早くやるかが問題であった。確か用地費、工事費合わせて50~60億円くらいだったと記憶しているが、サンケイハウスとしてはすでに用地を購入しており、1日も早く商品化しなければ金利が大変だ、というご様子であった。結局、間組かが未商品化のまま一括購入ということで一件落着いたわけであるが、この頃の山本さんをお見受けしていて、回転の早さ、折衝力、度胸のよさ、馬力、乱暴さ(当時早口の大坂弁を我々はそう誤解していた)等にいささか驚かされたものである。其の後その事業の設計を担当された和敬建築計画事務所の久保田会長(当時社長)と3人アミーゴということで仲間に入れていただき随分とお世話になり、ご迷惑もおかけしている。

滋賀県内J R守山駅前の再開発、鹿児島市小川町の再開発等サンケイハウスとしては、たいしたメリットのない仕事にも大変なご盡力をいただき、その他にも当社の事業のなかで販売のこととなると、つい甘えて

相談をもちかけている。いくら感謝してもしきれない程である。

サンケイハウスの社員方々では倉田さん笹本さん等大変優秀な営業の方達にお世話になり、時々事務所にも伺わせていただいているがなかなかしっかりした人が多く、山椒は小粒でも…。という感じを与える会社である。以前横山さんという女性社員がおいでになり、いつも我々に対する窓口を親切にやっていた。大変しっかりしたすばらしい女性であったが在職中に亡くなられてしまい誠に残念である。

こうしたおつきあいの中で山本さんには教えられたことがたくさんある。いつも回転の速い頭でクールに算盤をはじかれるのであるが、その合間から時に人に対する温かさが覗くのである。お金もうけは格別上手でないうえに常に仲間や相手のことを考えているわけである。東洋学に「利は義の和なり。」という言葉があるが、山本さんは、まさに義を最も大切にされる方であるとつくづく思う。そして我々に商売は何のためにやるのか、人は何のために生きているのか、を問い直す機会を常に与えてくれる方である。

21世紀は、20世紀の物質主義、拝金主義から、より高度な精神の時代に移行するといわれているが、山本さんは21世紀にも通用する経営者だと思う。独特の販売力にさらに磨きをかけ、陣容の増強もされて、これからのさらなるご活躍を期待するや切である。

小林 哲夫

神戸大学経営学部教授 副学長

株サンケイハウスの山本社長からお手紙をいただき、同社が創立25周年を迎え、記念誌への寄稿を依頼されたとき、何を書けばよいのか一瞬戸惑ったというのが素直な気持ちでした。波瀾万丈の建設・不動産業界で25年間も経営を育てられてきたその手腕はなによりも高く評価されるべきでしょうが、私は、大学の先輩後輩というだけで、同社の経営活動について詳しく立ち入ったことがなく、同社への叱咤激励を書くようにといわれても、まともなことを書くことができないし、建設・不動産業界についてもあまり知識をもっておりません。しかし他面で、30年以上にもわたって、山本社長には懇意にさせていただいたし、無理なことをお願いしたことも多いので、少なくともお祝いの意味でも何かを書かないと、借りがますます増えていくことになります。そこで、山本社長のお人柄を頭に浮かべながら、独りよがりだと怒られるのを感じながら、この文章を書いてみようと思います。

株サンケイハウスは、今日では多角的な事業展開にも成功した企業といえますが、創立当時で据えると、1つのベンチャー・ビジネスであったといえるでしょう。山本社長が某製薬会社を退社して同社を創立したと聞いたのはずいぶん前のことですが、起業家精神に溢れたこの人物が新しい事業を興すことは予想できることでした。彼は、神戸大学経営学部の溝口ゼミナールの後輩ですが、教室以外の場所特にスキー場でのつきあいが多く、そこでそのタレント性を遺憾なく発揮していました。スキーは豪快でしたが、いろいろなことにトライし、行動力に溢れていました。ですから、サラリーマンで一生働くというタイプではないと思っていました。1つの心配事はさまざまな危機をねばり強く切り抜けていくという経営者の手腕でした。つまり、スタート時点では多少の潜在的リスクがあっても事業を飛躍させるパワーを人並み以上に持っていますが、リスクが現実の経営の危機となって現れたとき、その危機を切り抜ける経営者としての手腕はその時点では未知数であったと思います。しかしながら、結果としては、私が抱いたこの懸念は単なる杞憂に過ぎなかったようです。苦しい時もあったと思われませんが、ここまで会社を大きく育てたのですから。あるいは、さま

ざまな苦難が彼自身を大きく成長させたのかも知れません。

日本経済は、現在さまざまな問題を抱えています。少し明るい兆しも見えるようですが、低金利、株価の低迷の下での金融機関が抱える不良債権処理の問題1つにしても、経済全体の再生にはまだ少し時間がかかりそうです。このような時代に求められるものの1つは、新規事業やベンチャー・ビジネスの勃興です。また、新産業時代を迎えるためには、新しいビジネスのロジックに立って、これまでの産業組織を再配列し、世代交代者が既存のビジネスのルールや競争のメカニズムを変えてしまうことも必要であるといわれています。そのなかでは、物を売るだけでなく、顧客との対話を進めて顧客とともに価値をコ・プロデュースするような姿勢も強めていかなければなりません。

アメリカ経済では、不況の折に多くのベンチャービジネスが生まれ、経済回復の1つのトリガーになった状況が反復的に観察されています。不況経済のもとでこそ、規制緩和も進み、ベンチャー起業に多くのチャンスが生まれるというのは経済社会の1つの論理です。しかし、わが国では、期待に反して、まだ成功した新規事業はそれほど多くありません。海外では新規事業やベンチャー・ビジネスが生まれる多くの土壌があるのに対して、わが国では、その土壌がまだ豊かではないのかも知れません。政府の社会経済政策にしても抜本的な改革がまだ見えていないと思われま

す。このようなわが国の現状では、社会政策に頼るよりも、個人起業家の手腕に頼る部分がはるかに大きいのではないかと思います。しかも、事業を起こすだけでなく、企業を育て、危機的な経営環境のなかで経営と顧客の利益を高めていく経営者の手腕や卓越したマネジメントの才能が強く要求されるように思います。

株サンケイハウスには、どのような顧客と従業員がついているのか私はよく知りませんが、社長の才能と個性から考えて、豊かなビジネスの論理とすぐれたマネジメント・システムがこの25年間で大きく育ててきたと確信しています。ただし、あと数年で経営環境はさらに大きく変化するものと思われま

創立25周年記念

サンケイハウスグループの

新たな方向性

*Seeing Sankei house Group's new vision
in the 25th years anniversary*

(株) サンケイハウス

大阪市中央区高麗橋4丁目6番14号 〒541-0043
Tel. 06-231-1261 Fax 06-231-1265

20世紀残りの30年、史上空前の激動期に、生まれ・育ち・懸命に生きて、少しはお役に立てたという自負を誇りに、静かにリタイアします。旧悪は廃し、バトンは次世代に美しく引き継がれます。

会社概要

商号 株式会社 サンケイハウス
所在地 大阪市中央区高麗橋4-6-14
役員 代表取締役社長 山本 皓 司
取締役 藤岡 勝彦
取締役 菅 正 徳
監査役 山田 庸男
資本金 8,700万円
取引銀行 日本長期信用大阪 住友大阪
さくら西田辺 三井信託大阪
富士梅田 びわこ大阪
日本貯蓄本店 他

創業 1969年7月
設立 1971年7月12日
免許 宅地建物取引業
建設大臣(8)第2303号
建設業建設
建設大臣(般-8)第14225号
一級建築士事務所
大阪府知事登録(口)12596号

所属団体 大阪商工会議所
関西経済団体連合会
全国宅地建物取引業協会 他
取引先 伊藤忠商事 住友商事 松村組
鴻池組 西武建設 竹田設計室
南海辰村建設 吉川建設 他

事業目的
・不動産売買
・不動産貸付業
・不動産代理仲介業
・広告代理業
・一般土木建築工事業
・建築の設計、監理に関する業務
・一般機械器具卸売業
・上記に附帯する一切の事業

■1996年度以降の主な分譲実績

ラウムズ垂水	85戸
ラウムズ夕陽丘	23戸
ラウムズ中百舌鳥	28戸
ラウムズ堺大小路	24戸
ラウムズ瀬戸西本町	33戸
ラウムズ西成駅前	22戸



住宅分譲事業

専任のプロジェクトマネージャーを中心とするプロジェクトチームが建設用地の選定から販売計画の全体の企画提案をおこないます。

事業を構成する要素は、立地(利便性・住環境)、建物プラン(全体配置から各住戸ごとのプラン・設備・仕様・共用施設)、価格、災害や防災への安全性、管理や修繕計画による資産価値の維持等多様なものがあります。

これらすべてがパンフレットやモデルルームで確認できるものではありませんが、これらの部分にも理念をもって取り組んでいます。またお客様とのご商談やご入居のご意見をフィードバックし、より快適住宅をきめ細かく追求しています。



ラウムズ菅原サウスビル

(株)三観

本社：大阪市中央区高麗橋4丁目6番14号 〒541-0043 Tel.06-231-1161 Fax.06-231-1265
支社：名古屋市昭和区広路本町5丁目14番地の1 〒466-0841 Tel.052-852-7251 Fax.052-852-9277

建設事業

建築物を取り巻く環境は、戦後50年余り続いてきた「量」の確保から「質」の獲得への転換点にさしかかっています。21世紀に向け、国際化・情報化時代の次世代に真の“豊かさ”を実感して頂けるような価値ある物件を提供し続けます。

- 1) 住宅・店舗・ビル・工場などの建築に関する設計及び施工。
- 2) 宅地造成・造園等の土木工事の設計及び施工。
- 3) 都市再開発、各種復興事業のコンサルティング。

不動産事業

不動産仲介・コンサル事業

顧客のニーズにそって多様なメニューを用意しています。不動産や住宅の売買のご相談から、不動産投資や有効利用にともなう様々なご相談に対応しています。

・新鮮で、確かな情報を、より早く提供いたします。

・《スピーディな対応》をモットーに多様化した不動産分野でのオールラウンドプレイヤーを目指しています。



宝塚市 Y邸

21世紀に向かい、時代は大きく、かつ加速度的に変貌しようとしています。来るべき時代に向かい、住まいについて学ぶことを深め、先人の教訓を生かし、より良い提案をしてみたいと思います。

SIP

SANKEI INTELLIGENCE PARTNER
サンケイインテリジェンスパートナー

“生き甲斐と豊かさのシルバー世代をめざして”

SIPは、人生経験や人脈豊かなシルバー世代を対象とした無料会員制ビジネスクラブです。平均寿命が伸び、今や「人生八十年時代」は現実のものとなりました。しかし、人生を支えるための経済的な基盤は誰も保証はしてくれません。年金ひとつとっても今以上の給付額は望めませんし、年金に頼る生活では豊かな老後は送れないでしょう。

当会は、定年後ベンチャー精神豊かに自ら道を切り開こうと意気盛んな方、まだまだ社会に貢献されたい方々の相互の親睦を図ることを目的としています。

又、ビジネス活用は専任スタッフがお手伝いしています。

気軽に利用できるオフィスサロン完備、研修会の開催、会報・会誌発行等その目的を達成するため、様々な活動を行っています。

SIP事務局 tel.06-232-3781 fax.06-232-3785

会社概要

商号	株式会社 三観
所在地	大阪市中央区高麗橋4-6-14
役員	代表取締役 喜多幹夫 取締役 倉田修次 取締役 大地行春 取締役 中澤雅博 監査役 山田庸男
資本金	1,000万円
取引銀行	住友本店 びわこ大阪 オリックス大阪 日本貯蓄本店
設立	1995年4月14日
免許	宅地建物取引業 建設大臣(1)第5711号 建設業大阪府知事(般-9) 第106223号
所属団体	社団法人全日本不動産協会
取引先	松村組 西武建設 南海辰村組 吉川建設 竹田設計室 秋葉組 他
事業目的	株三観と同じ (P93参照)

サンケイサービス(株)

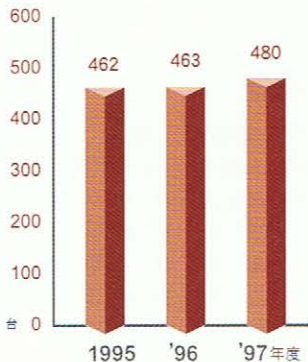
大阪市住吉区长居東4丁目21番6号 〒558-0004 Tel. 06-607-1291 Fax 06-696-2691

自動車販売整備業

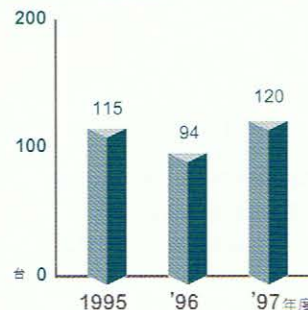
販売・整備・車検と車に関するあらゆる業務を行っています。現在、軽車両をはじめ一般乗用車、大型トラック(車検・年間130台)からバスまで、全メーカーの車種を取り扱っております。

担当者 男性6名・女性1名
自動車検査員資格 2名
2級整備士 2名
取引先 シオノギ製薬株式会社
大阪スバル株式会社
株式会社 ヤマゼン

■自動車・車両検査年間台数



■自動車販売台数



生損保代理業務

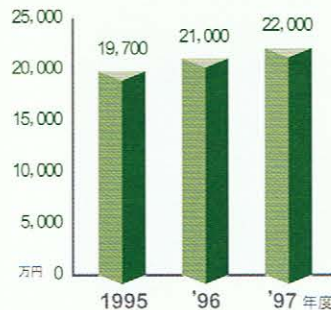
時代はめまぐるしく変化し、社会はより複雑になってきています。どんな難問にも迅速・丁寧にお答えできますよう、「専属」社員が豊富な知識と幅広い情報を元に、お客様の安心と安全をお守り致します。

代理店開業 昭和58年6月
種別 上級資格
担当者 男性2名・女性1名
特級資格(一般) 2名
ライフコンサルタント 3名
(日本生命保険協会)

業績 2億円
業務内容 損害保険代理業務
生命保険の募集に関する業務

取扱保険会社 日動火災海上保険株
住友海上火災保険株
東京海上火災保険株
第一火災海上保険(株)
安田火災海上保険株
興亜火災海上保険株
取引先 アリコ・ジャパン生命
(株)ヤマゼン
水間急配株
(株)富士工務店グループ

■生損保代理業務売上



マンション・ビル管理業

維持管理、補修、管理員派遣、管理費徴収等、グループのマンション管理を承っております。

管理業務開業 昭和62年5月
担当者 男性3名・女性2名(兼務)
宅建主任者 1名
中高層分譲
共同住宅主任者 1名

管理マンション 全13棟
(大阪府)
長居グリーンマンション
ヒルサイドコート茨城
ラウムズ菅原サウスヒル
ラウムズ菅原ノースヒル
ラウムズ塔陽ヶ丘
ラウムズ堺大小路
ダイヤモンドマンション南田辺
ラウムズ三国ヶ丘
ラウムズ中百舌鳥
(兵庫県)
ラウムズ杭瀬
ラウムズ垂水・垂水2
(和歌山県)
ラウムズ和歌山9番丁

管理
モータープール 全3ヶ所
(大阪府)
2ヶ所/65台
(兵庫県)
1ヶ所/70台

創業以来二七年、
 「技術と誠意をもって
 皆様のお役に立つ事をモットーに」
 「人と人とのふれあいを大切に」
 をスローガンに
 社員一同頑張つてまいりました。
 お陰様で
 お客様の厚い御信頼を基に
 着実に業績も上がつてまいりました。
 これからもサービス業とは
 どういうことかを追求し、
 サービス業に
 徹していきたいと思つています。



昭和33年スバルの「スコープ店」として認定された。



1985年、コンピューターのソフト開発プロジェクトチーム「ネットアプリ」を設置。2000万円投じたことも…新事業に対するチャレンジ精神は今も健在です。



シオノギの指定工場から出発した自動車整備業。

会社概要

商号 サンケイサービス株式会社
 所在地 大阪市住吉区长居東4丁目21番6号
 役員 代表取締役 喜多潤
 取締役工場長 小嶋政夫
 取締役 喜多幹夫
 監査役 喜多実

事業目的
 ・自動車整備業
 ・自動車中古車・新車販売
 ・損害保険代理業
 ・ビル管理業
 ・不動産仲介業
 ・上記に付属する一切の事業

資本金 1,000万円
 取引銀行 三和あびこ 十三信用長居
 不動信用西田辺 近畿長居

創業 昭和45年3月25日
 設立 昭和49年6月26日
 免許 自動車整備指定(民間車検)
 近指大第 1785号
 宅地建物取引業
 大阪府知事(2)第42691号
 中高層分譲共同住宅登録管理業者
 No. 92-270384

所属団体 大阪商工会議所
 大阪自動車整備振興会
 大阪自動車整備商工組合
 (社)日本損害保険代理業協会正会員
 社団法人全日本不動産協会

(株) サンケイエンタプライズ

大阪府堺市常盤町3丁8番5号 〒591-8001 Tel.0722-58-9071 FAX.0722-58-9070

マリネックスの普及 に努める

(株)サンケイエンタプライズは、おもに天然活性物質(珪藻土)水溶液「マリネックス」の製造、販売をしている会社です。研究が進むにつれ、食品・医薬品・化粧品関係等あらゆる所でその活躍が期待されています。



日本農業新聞にも紹介された当社の主力商品。[左]活魚、養殖魚の体力回復に。マリネックス漁業用100m² [右]植物の成長促進に。マリネックス農業用100m²

地球規模での環境汚染、昨今の景気後退により、個人レベルでのストレスや心配事はかつて例を見ないほど増幅しています。近頃のヒーリング(癒し)、アロマテラピー、ビタミン剤、除菌スプレー、10分マッサージ、気功等の流行からも、人々は「カラダの内から外から根こそぎそれを排除して心地よい生活を保ちたい」サナトリウム志向であることが予測できます。

地球に優しい、人に優しい商品づくりが求められる中、当社ではあらゆる可能性を秘めた「マリネックス」の普及、開発に尚一層尽力したいと考えています。

陸上養殖に新血を注ぐ

当社では、新事業として発想の転換と21世紀のニーズに応じて、山間地に於ける海水魚の陸上養殖システムの設計・施工・管理に取り組んでいます。過去の常識では考え得なかったこの発想は大きく変化する社会環境に呼応するものです。

- (1)海洋汚染、魚病、後継者不足、流通コスト高等々の既存養殖業の問題解決
- (2)過疎地域の活性化(村おこし) I・Uターン事業化
- (3)食糧問題対策(国際的自給率の向上)
- (4)有休地・廃屋の利用
- (5)新産業の確立

等を目的とし、96年2月の国際養殖技術展において完全循環式山間地陸上養殖

システム「マザー」を出展。他方面から多くの関心が寄せられました。

97年に入り、この事業の注目度は地方自治体、中堅企業、金融・証券界等の攻勢も激しく、正にベンチャービジネスとして急上昇中です。

現在、滋賀県・栃木県等で「ヒラメ」、香川県で「車エビ」等の陸上養殖が始まっています。

更に、当社の陸上養殖システム「マザー」に共鳴された各種分野のエキスパート5社の参集を図り、96年5月に(株)海洋牧場総合研究所を設立。新たに「KSKシステム」として陸上養殖に新血を注ぐこととなりました。

この事業については1997年5月21日付日本経済新聞(店頭・ベンチャー)のコーナーでも紹介されています。



「人と自然で時代を拓く」
を基本とし、
人・植物・動物・魚類等の
住みやすい環境造りの為、
水、土、空気にごだわり
子孫や世界各国の人々と
地球家族を構成し、
地球再生を目指します。



陸上養殖プラント「マザー」で元気に泳ぐ魚達



お肌に優しいアミノ酸系洗浄成分と海藻
エキスを配合したマリネックスゴールド
[左]ポティションプー 300ml ¥2,500
[右]固形石鹸 100g ¥2,500

清涼飲料水「マリネックスゴールド」

marinex

マリネックスは、海面近くに隆起した海山の藻植物からエキスを抽出している。藻植物の中には多種類の糖類、アミノ酸、ビタミン、カルボン酸の他、ケイ素やマグネシウム、カルシウムなどの微量元素が豊富に含まれる。また近年、界面活性作用による殺菌・抗菌効果で注目されるフミン物質(フミン酸)も豊富である。

年	月	会社沿革
81	4	不動産売買・仲介等の業務を開始
88	10	天然珪藻抽出液「マリネックス」の販売開始
91	9	「マリネックス」の製造量産体制に伴い、現所在地に工場・事務所移転 清涼飲料水製造許可取得
95	5	「マリネックス」の販売量増加による新製造設備の設置

会社概要

商号 株式会社 サンケイエンタプライズ
所在地 大阪府堺市常磐町3丁8番5号
役員 代表取締役社長 山本 光章
取締役 山本 欣司
取締役 山本 須磨子
監査役 山本 恵三

資本金 1,000万円
取引銀行 住友西田辺
設立 1979年9月14日
免許 宅地建物取引業 大阪府知事(6)第24332号
清涼飲料水製造 堺市指令 第10003404号

関連会社 株式会社マリネックス
株式会社海洋牧場総合研究所
株式会社J.H.A(日本フミン物質応用研究所)

所属団体 全国宅地建物取引業協会 大阪府宅地建物
取引業協会 大阪商工会議所 国際養殖産
業界 全国微生物農法研究会 日本腐植物
質学会 関西シルバーサービス協会 科学
技術振興事業団

取引先 マルハ ニッスイ 伊藤忠飼料 日本農産工
業 宮城県・熊本県・愛媛県各漁業共同組合
連合会 北海道大・九州大・鹿児島大・近畿大・
各水産学部 日本動物薬品 桃谷順天館
平井商事 エスシー商事 サミット製油横浜
市環境科学研究所 長野県・新潟県・北海道・
静岡県・滋賀県各水産試験場 大阪魚市
林業産業 仁尾養殖 金子漁業 日本製麻
全日本愛鱗会 全日本錦鯉振興会 済成振
興(韓国) 三角農機 坂田種苗本店 日本
栽培漁業協会 三井農林海洋産業 海洋
牧場総合研究所 日本フミン物質応用研究所

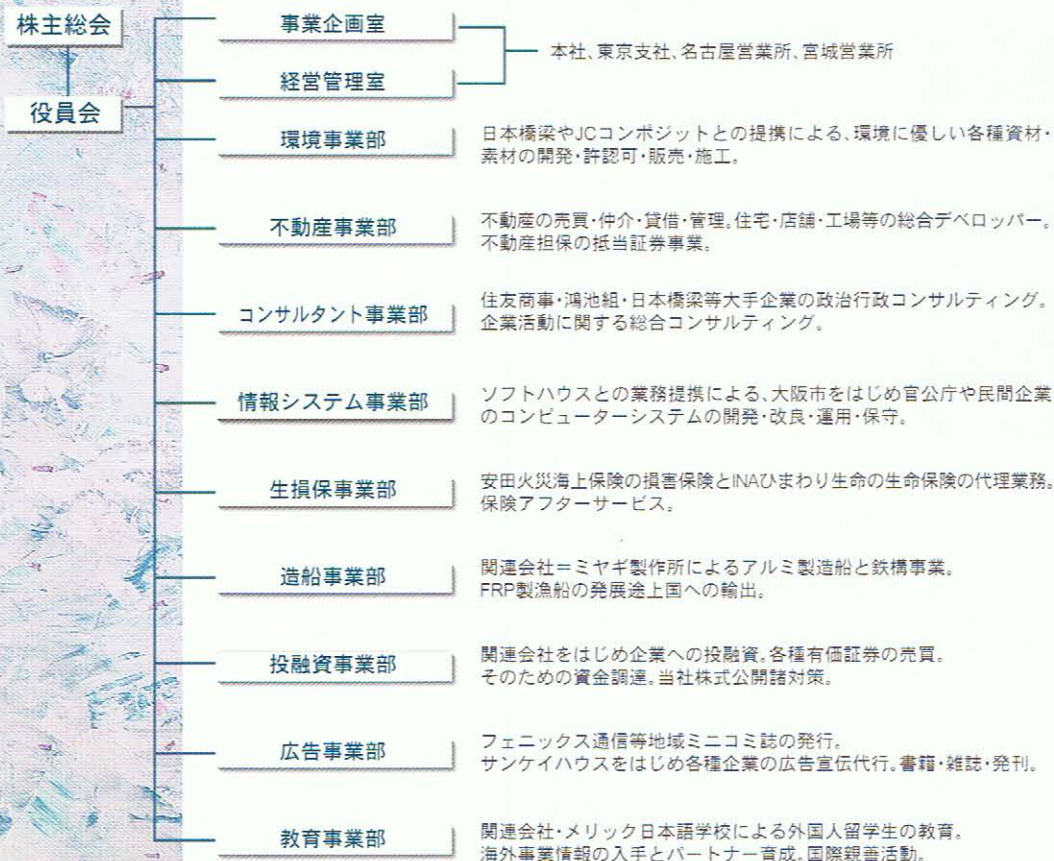
事業目的 ・天然活性物質(珪藻土)水溶液製造、販売、
用途開発 ・清涼飲料水の製造、販売 ・水質
浄化処理プラントの設計、施工、管理 ・医薬
部外品、化粧品等の製造、販売 ・陸上養殖設
備の設計、施工、管理 ・魚類養殖 ・飼料、
肥料の製造、販売 ・住宅、不動産の売買、仲介
・管理 ・情報処理及び提供のサービス
・上記に附帯する一切の事業

さん かく
(株) 三 覚

本社:大阪市中央区高麗橋4丁目6番14号 〒541-0043 Tel.06-231-1141 Fax.06-231-1191
 支社:東京都港区六本木6丁目3番15号 〒106-0032 Tel.03-5770-7140 Fax.03-5770-7509
 名古屋営業所:愛知県名古屋市昭和区広路本町5丁目14-1 〒466-0841 Tel.052-851-0690
 宮城営業所:宮城県石巻市門脇町5-16-20 〒986-0803 Tel.&Fax.0225-96-6527

SANGAKU CO.,LTD

■ 機構・業務内容



人と出会い、その結び付きを大切にしながら 21世紀のグローバル・サービス・カンパニーをめざしています。



情報は今や人・物・金とともに第四の経営資源といわれています。

社会の急激な構造変革に迫り得る新しいプログラムの提案を主軸に置き、

国際化・情報化・個人化社会に対応します。

日本橋梁株(東証一部上場)等有力企業より、資本金・役員の提供を受け、

2005年の株式公開を目指します。

会社概要

商号 株式会社 三覚
所在地 大阪市中央区高麗橋4-6-14
役員 代表取締役 山本周司
 取締役 西村 三郎
 取締役 遠藤 哲三
 監査役 古田 昭三
資本金 1,000万円
取引銀行 三和銀行本店営業部
設立 1997年7月7日
免許 宅地建物取引業
 建設大臣(1)5701号
関連会社 株ミヤギ製作所
所属団体 全国宅地建物取引業協会
事業目的 1. 下記物件に関する貿易業、売買業、仲立業、代理業ならびに製造業、加工業
 1) 自動車及び同部品、自動二輪車及び同部品、船舶、航空機、電気通信機械器具、医療用機械器具、精密測定器
 2) 塩、清涼飲料、果実酒、ビール、清酒、蒸留酒、混成酒
 3) 飼料、有機質肥料
 4) 木材、陶磁器用坯土
 5) 皮革製品、紙製容器、事務用紙、感熱紙
 6) 石炭製品、圧縮ガス、液化ガス
 7) 医療品、歯科材料、仕上げ用・皮膚用化粧品、農薬、火薬、
 8) 印刷物、出版物
 2. 下記物件に関する貿易業、売買業、仲立業、代理業ならびに加工業
 1) 鉄、アルミニウム、銅、亜鉛、ニッケル、チタン、すず、アンチモン、マンガン
 2) 飼料及び有機質肥料の原料
 3) 中古自動車
 4) 皮革、石油製品、毒物、劇物

3. 下記物件に関する貿易業、売買業、仲立業ならびに代理業

1) 天然繊維及び合成繊維の繊維原料、糸、織物、繻物の生地、衣服用繊維製品

2) 農産物、畜産物、水産物

3) 紙、ゴム、鉄、非鉄スクラップ

4) 貴金属、宝石、絵画、美術工芸品、古物品

5) 医薬部外品、医療衛生用品

6) 観賞用植物、植木、愛玩動物

4. 自動車、自動二輪車、中古自動車、船舶、航空機の修理ならびに管理業

5. 電気通信機械器具、医療用機械器具、精密測定器の修理、据付工事請負ならびに管理業

6. 工業所有権、著作権等の無体財産権、ノウハウ、システム技術の取得及び利用

7. 林業、漁業、魚類・貝類・内水面養殖業、畜産業、土石採取業

8. 金属製品塗装業、金属熱処理加工業

9. 損害保険・自動車損害賠償保障法に基づく保険代理業

10. 生命保険の募集に関する業務

11. 港湾運送業

12. 建築工事の設計、施工、監理および請負業

13. 海上運送業

14. 不動産の売買、賃貸、仲介、鑑定及び管理業

15. 工業用上水道事業及び温泉の採掘・供給事業

16. 測量業

17. 動産(消耗品を除く)の賃貸

18. 自動車、自動二輪車、中古自動車、電気通信機械器具、医療用機械器具、精密測定器の譲渡に関する仲介及び斡旋

19. 情報処理サービス業、情報提供サービス業、広告業、テレビ放送業、ラジオ放送業

20. 金銭の貸付、債務の保証および債権の売買等の金融業

21. 有価証券の保有、売買および運用

22. 百貨店業、スーパーマーケット、コンビニエンスストアの経営

23. カタログによる通信販売

24. スポーツ施設および旅館の経営、飲食店業、旅行業

25. ゲームセンター、カラオケスタジオ、特殊浴場、劇場、遊技場の経営

26. 冠婚葬祭に関する仲介斡旋並びに冠婚葬祭その他祝事に付随する物品の企画、販売、賃貸および斡旋

27. 病院の経営

28. 各種イベントの企画、運営、実施

29. 労働者派遣事業

30. 写真業

31. マーケティングリサーチ及び経営情報の調査、収集及び提供

32. コンピューター・ソフトウェア及びハードウェアの開発ならびに販売

33. 印刷業、出版業

34. 前各号に附帯関連する一切の業務

やりたい放題、好き勝手に生きてきましたね。何かとご迷惑をかけました。

私が生まれた昭和13年は、国家総動員令が発令された年です。だからという訳ではありませんが、約60年間「イケイケ」人生をやってきた思いがあります。

ガキの頃から我が侘いっまいのキカン坊で、貧乏な親を恨み、軽蔑しての幼少年期でありました。高校時代こそ少々真面目に受験勉強に励みますが、大学へ入ってからは我が世の春となります。ポート・アルバイト・遊芸百般と学業の入り込む隙間はありませんでした。

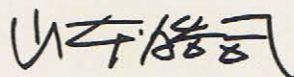
給料が一番良いという唯一の理由で入社したのがシオノギ製薬。もともと勤めなど無理な男が親孝行の真似で始めたサラリーマン、長く続く筈がありません。

「30にして立つ」とか「社長になるまで20年も待てん」などとうそぶいて、僅か7年でケツを割りました。

そんな奴が社長になったのですから、もうやりたい放題、好き勝手です。

多勢の方々に迷惑をかけました。この小冊子からも十分うかがえましょうし、知る人ぞ知るところです。陽の当たる所ばかり歩かせて頂きました。

お客様・取引先・知人友人・親兄弟・女房子供、どちら様にも足を向けて寝られない位で、ここに心よりの感謝とお詫びを申し上げます。



サンケイハウスグループ 代表 株サンケイハウス 代表取締役

新世紀・新しい出発に向けて

Towards the new starting on the new century

山本皓司 インタビュー／an interview with Koji Yamamoto



—— まず、今後の展望と抱負を伺いたいのですが、本業の住宅について、お客様へのアドバイスを含めて、今後の会社の方針や商品企画についてお聞かせください。

基本方針は、「大衆路線」です。他社が余り手を出さない地域、家賃並で買える商品企画と価格設

定を常に念頭に置いています。

バブルの頃は路線違いの商品に手を出し、大ヤケドしてしまいましたが、今は創業時の原点に戻っています。

お客様へのアドバイスとして、住宅は一生で1・2回の最高額の買い物というのが定説であった過

新世紀・新しい出発に向けて Towards the new starting on the new century

「事業に対する夢や希望は次世代が語るべきこと」

去に比べ、これからは耐久消費財を買う位の気持ちが必要だと思えます。

世の中が急速に変化していく中で私達のライフスタイルもどんどん変わっていきます。30年も50年も同じ住まいという訳にはまいりません。買い替え(住み替え)が必然でしょう。こういうと借家の方が良いという意見になると思いますが、福祉の大変遅れている日本で、僅かの年金で高額の家賃を払えるか、寿命の延び続ける老後を想像してみてください。

住宅という高額の資産をできる内に持つておくことの重要性は自明のことでしょう。

—— ラウムズシリーズはその辺を考えておられるのでしょうか。

従来のラウムズは価格面では地域で一番安いという評価は得ていますが、その他の面ではまだまだ十分とはいえません。

残念乍ら私達には十分な資金も人材もありませんので全国的な展開ができません。ですから今後の課題はできるだけ地域をしばり込んで、それぞれの世代やライフスタイルに合わせた住まい創りを目指さねばなりません。もともと住宅は地場産業であり、クレーム産業でもありますのでテリトリージャンプを極力避けるべきでしょう。そういう意味で私達と志を同じくする中堅中小の地場業者の活躍発展を祈らずにはおられません。

—— グループ各社の役割や事業に関する夢を聞かせてください。

まず、サンケイハウスですが、残念乍らひとつの役割を終え、あらゆる機能を可及的速やかに三観へ移して行ってます。サンケイハウスはあまりにも過大な債務超過のため金融機関等が企業としての存在を認知してくれなくなったからです。しかし、基本方針はじめとして、住宅事業の推進には何ら問題はなく、更なる大いなる発展が定着してきています。

サンケイサービス。修理・整備を中心とする自動車部門は業界全体としては斜陽産業といえますが、地域密着型の心のこもったサービスは少なくとも現況の維持は可能だと思います。損害保険とビル管理部門は業態が累積型ですので安定的な成長が見込まれます。

サンケイエンプライズ。マリネックスというまさに夢のような商品。何しろ山奥で海水魚の養殖を可能にしたのです。科学的分析と相俟って多方面での活用が予想され、従来の常識をくつがえす革命が期待されます。

三覚。創立間もありませんが、既に多くの事業が軌道に乗っています。第四の事業資源「情報」をベースに、社外スタッフの強力な支援を得て、先輩各社を追い越していくのは目前です。

各社の詳細については別頁の会社概要にありますので、参照ください。何れの会社につきましても各位の絶大なるご支援をお願い致します。

新世紀・新しい出発に向けて Towards the new starting on the new century

「私共世代は応援に徹するべき」

私自身の事業に対する夢や抱負は特にありません。それは、次世代の人が語るべきことで、私共世代はその応援に徹するべきだと思います。ですから、若い人達が夢や希望を持ってくれませんかと言えどもということになります。

—— 次世代のリーダー構想やこれからの社員に期待するところは何かですか。

もう手遅れでしょうけど、一般常識からみると、私を仕事仲間にしたのは選択ミスでしょう。勉強嫌いで教えられるのが苦手な私は、教えることにも随分手抜きをしてきたからです。定型的に教えられることに慣れてきた皆さんにとって苦痛であったと思います。

ところが、ワンパターンで育ってきた大部分の人達に比べ、それなりに苦勞してきた当社の社員は、こんな複雑な社会になった時、因らずも他に比べて対応能力が高いという結果になっています。自分の物差しや考えを持っている今どき珍しい集団ですから、どんな事態にも対応していけると期待しています。

リーダーにつきましても、今まで、サブリーダーも相互理解の中で決まってきましたし、今後トップリーダーも自然に決まっていく社風があると思っていますので、特に心配はしておりません。そして邪魔にならない程度に、私も後20年は働く事しておりますので、期待というよりも楽しみなことが沢山見られると思っています。

—— 新世紀を目前にし、ビッグバン等様変りの時代に突入していきますが、どう生き抜いていくのか、その戦略は如何ですか。

大変難しいご質問で、勉強不足ですから「戦略はありません」というのが正直なところ。只、どんな時代になっても基本的には人間のやることですから、一生懸命やっていけば自ずと道は拓けていくと信じています。また、歴史は繰り返すと申しますので、下手な先読みをして一喜一憂するよりも、過去の事例の分析の中にヒントがあると思っています。

—— 最後に政治や行政に期待すること、また日本の方向づけについて何かありますか。

期待することは山盛りありますが、当てにしているとはいえないでしょう。貨幣経済が定着してしまったこの時代、市場を殆ど知らない自己中心的な方々に期待しても無意味です。百年河清を俟つようなものです。

日本の行く末ですが、私個人としてはあまり心配していません。物の豊かさに慣れて日本人特有の文化や心の豊かさを軽視していることに問題があります。

終戦前後の食うや食わずの「その日暮らし」を原点としている私達世代はウロタエル事などありません。

物の豊かさはもう十分ではないでしょうか。昨今は付和雷同的に少し騒ぎ過ぎだと思っています。●



モタモタ、ヨロヨロの25年間
でしたが、お陰さまで何とか
無事終えることができました。
そして新しいスタートが始ま
っています。改めて当社の基
本精神を掲げ、決意を新たに
いたします。

私達の願い

飽くことない人間の欲望と、自分さえよければいいというエゴが、
“人と人”や“人と自然”の本来あるべきバランスを急激に破壊して参っております。
このままでは、人類の破滅も近いのではないかとと思われるくらいです。
私達は“大自然”の恵みに感謝し、社の内外を問わず、常に分かち合いの気持ちを大切に、
共に栄えていきたいと願っています。

私達の誓い

創造 CREATE

“無から有を生じる”“ひとまねをしない”、これが私達の基本精神です。
いつも、職業電話帳にない業種、地球人が見たこともないもの、
文明の光が届いてない地域などをめざして、CREATIVEに生き続けます。

挑戦 CHALLENGE

“成功よりはるかに多い失敗”。これが私達の今日までの歩みです。
CHALLENGE SPIRITこそがバックボーン!!
高い目標を掲げ、困難な道を敢えて選び、失敗を恐れず、挑戦を続けます。

連帯 CORPORATE

“ケンカの絶えない仲良しクラブ”。これが私達の企業風土です。
様々な価値観のものが夫々に最高の自己表現をしています。意見の対立が山積みです。
しかし“仕事を通じて社会に奉仕する”という心はひとつです。
徹底的に議論を重ね、補い合い、仲良く喧嘩を続けます。

世界

WORLD HISTORY

米国ドル防衛策発表
(ドルショック)1ドル=308円に切り上げ
(基準レート)ベトナム和平協定
1ドル=264円

ベトナム戦争終結

日本

JAPANESE HISTORY

大蔵省・外国為替の変動相場制採用

マクドナルド1号店オープン

東京多摩ニュータウン
第一次入居開始カラーTV受信契約100万台突破
日本ダービー売上史上最高
スマイルパッチブーム株式市場活況
田中角栄が首相に
沖縄返還

「日本列島改造論」により土地投機さかん

変動相場制移行、円急騰

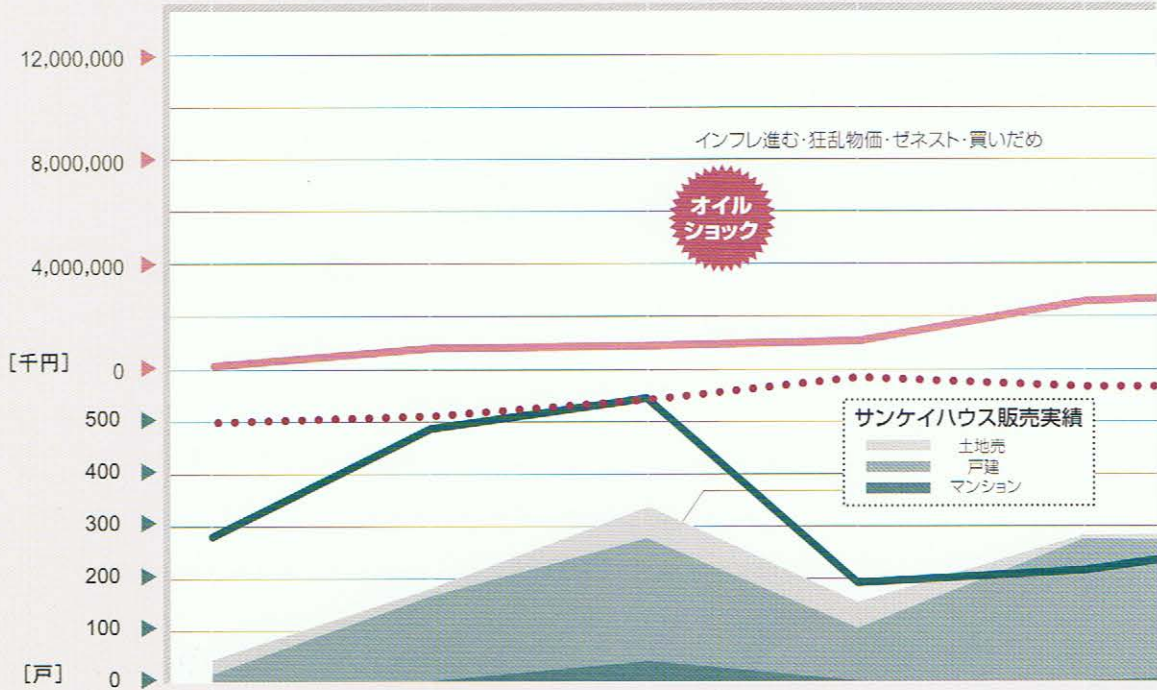
第一次オイルショック

工業化住宅性能認定制度発足

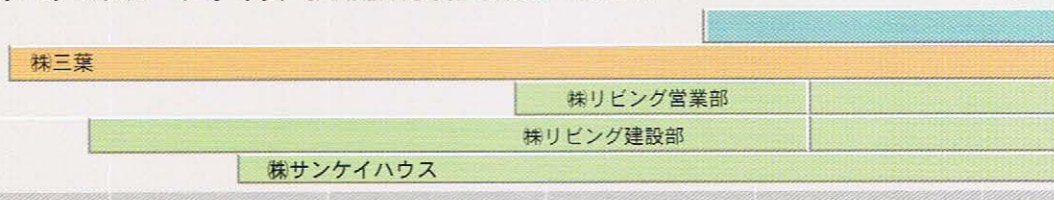
大学進学率30%突破

閣議、石油・電力の
第二次使用節減対策を決定2×4工法の
オープン化技術基準公示池田理代子「ベルサイユのバラ」
大ヒット

五尾線「幸福駅発愛国駅行切符」



★サンケイハウスグループ小年表 SANKEI HOUSE GROUP HISTORY



アメリカ建国200年祭

200カイリ領海問題
英で試験管ベイビー誕生
1ドル=175円時代突入ソ連アフガニスタン優攻
韓国、朴大統領暗殺
サッチャー、英首相にモスクワ五輪不参加
(米・中・日本等)
イラン米大使館占拠

ロッキード事件発覚

貿易不均衡に対し
欧米から消費財輸入を迫られる

新東京国際空港開港

初の国立共通一次試験
第二次オイルショック大平首相急死
—総選挙自民党圧勝

戦後初のマイナス成長一時帰休

円高不況深刻化

「ハウス55」プロジェクト通産省・建設省
以降住宅総戸数が世帯数を上回る

社団法人日本ツーバイフォー建築協会設立

節約ムード
貴金カット
受験競争激化
江崎玲於奈ノーベル物理学賞受賞およげたいやくん
442万枚のヒットカラオケブーム到来
国民栄誉賞第一号に王貞治
初任給10万円台に少年非行ピーク
(暴走族の乱闘)インベーダーゲーム大流行
ウォークマン登場
サラ金地獄竹の子族
長島監督辞任
初のドリームジャンボ
宝くじ発売第2次
オイル
ショック

サンケイハウス売上高

近畿圏公示地価(71年=100)

全国住宅着工戸数

[戸]

株やまもとグループ

サンケイサービス株

社名変更 サンケイハウス工業株へ

社名変更 サンケイ販売株へ

2社合併 株サンケイハウス

世界

WORLD HISTORY

ポーランド戒厳令
米、レーガン大統領就任ロン・ヤス会談
PLO内戦
アキノ氏暗殺米・ソ戦略兵器削減交渉無期休会
米、グレナダ侵攻レーガン大統領再選
ロサンゼルス五輪、
東側不参加
イ・イ戦争激化

日本

JAPANESE HISTORY

国家公務員の定年制開始、
4週5休東北新幹線開業
上越新幹線開業
中曽根内閣成立/内需拡大

田中角栄有罪判決

東証、外国6社・国内4社加入

住宅都市整備公団設立

ホンダ、米国で乗用車生産開始・以後各社続く

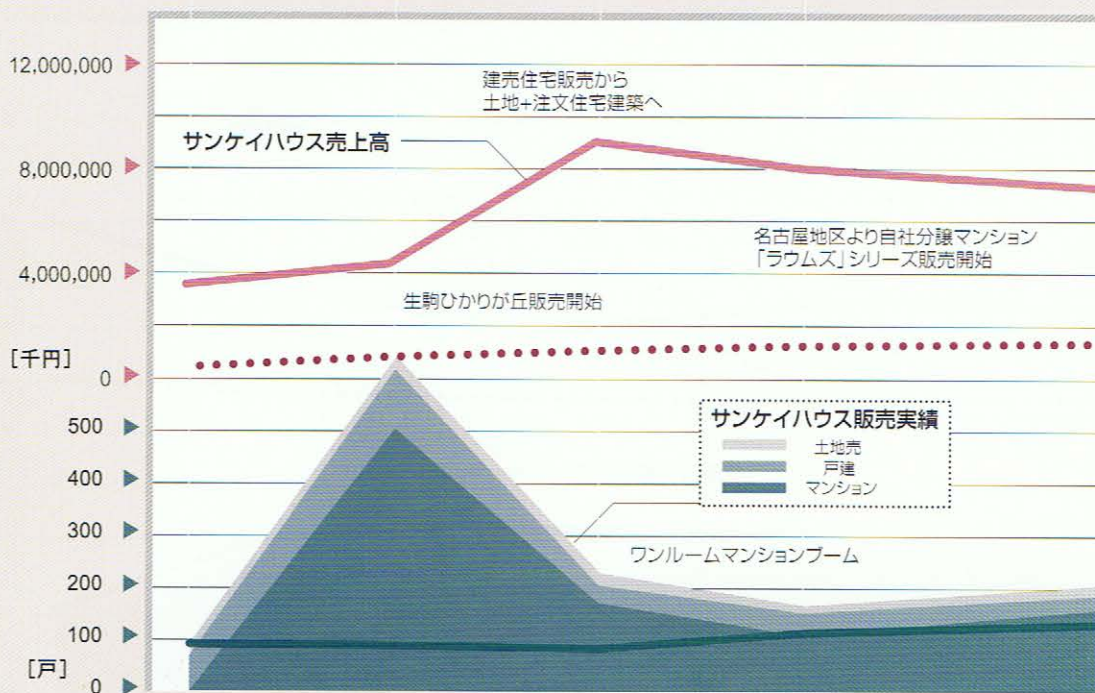
通産省インテリアアドバイザー
資格制度発足

区分所有法改正

2×4工法が
「簡易耐火構造」として
住宅金融公庫融資

木造建築士制度発足

増改築相談員制度発足

福井謙一京大教授
ノーベル科学賞受賞ホテルニュージャパン火事
日航機逆噴射墜落事故
積木くずし大韓航空機撃墜
東京ディズニーランド OPEN江崎グリコ社長誘拐
国民の7割中流意識
企業のCI戦略

★ サンケイハウスグループ小年表 SANKEI HOUSE GROUP HISTORY

株やまもとグループ

サンケイサービス株

株三葉

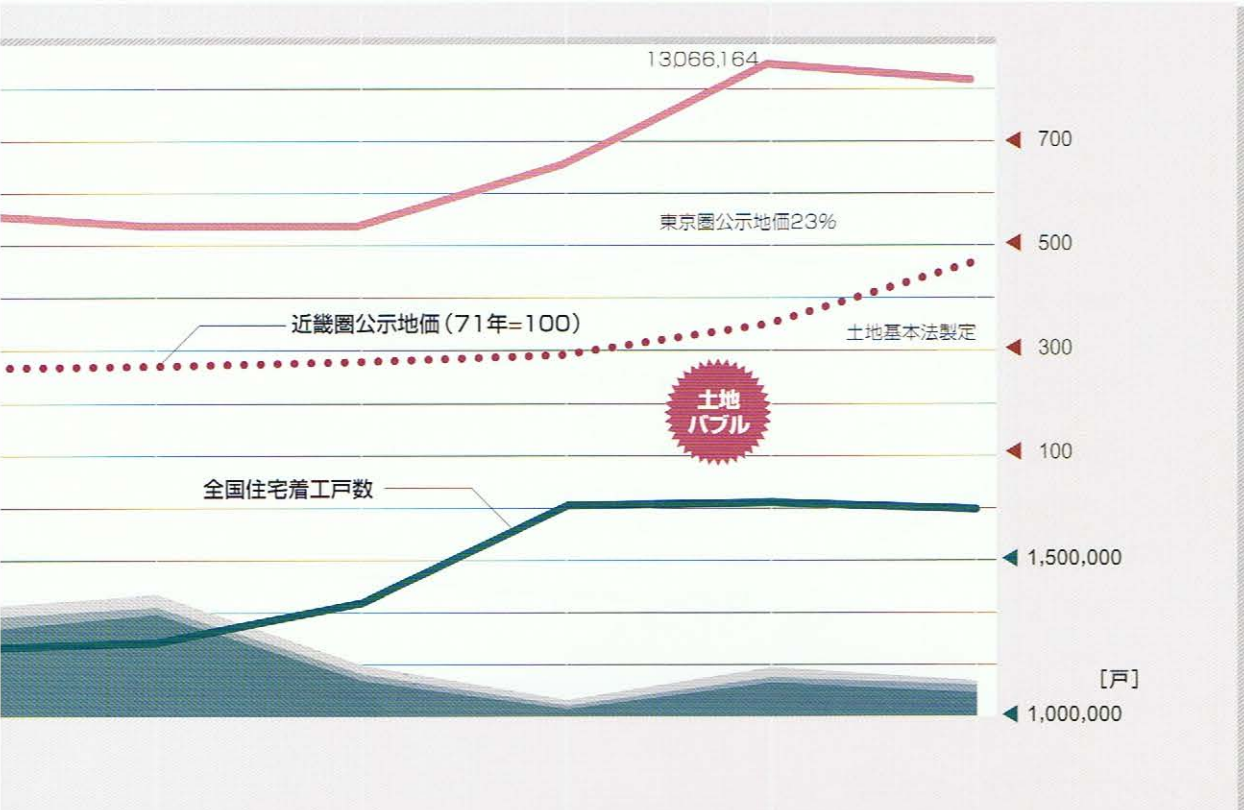
サンケイハウス工業株

2社合併 株サンケイハウス

株サンケイハウス

ソ連、ゴルバチョフ書記長就任 日米経済摩擦	チェルノブイリ原発事故 比、アキノ大統領誕生	ニューヨーク株式市場株価暴落 (ブラックマンデー) 先進7か国蔵相会議(円高承認) 韓国民主化運動 大韓航空爆破、金賢姫事件 ベルシヤ湾緊張	イラン・イラク戦争停戦 ソ連、アフガニスタン撤退開始 米ソ、INF全廃条約の批准書交換	ベルリンの壁崩壊 ゴルバチョフ書記長大統領に 中国民主化運動・天安門事件 ルーマニア・ポーランド・ハンガリー等 東欧で続々革命起こる
--------------------------	---------------------------	---	---	--

ブラザ同意/円高容認	防衛費GNP1%枠突破(予算) 男女雇用均等法施行	JR民営化 NTT初株上場 竹下内閣成立 東証、NY抜き世界一市場	昭和天皇崩御、新元号「平成」に 消費税導入 日銀、好況感「いさなぎ景気」なみと発表 官庁、銀行完全週休二日制
NTT民営化・JT民営化	日本の海外純資産世界一に	準防火地域における 三階建て木造建築物の 規制緩和	センチュリーハウジング認定制度 (第1号はシーアイハイツ町田) 三菱地所がロックフェラーセンター買収
リゾート法施行			
阪神タイガース21年ぶり優勝 日航ジャンボ機墜落 失業率過去最高	利根川進ノーベル医学生理学受賞 ゴッホ「ひまわり」を 58億円で日本人が落札		完全週休2日制実施率50%以上 リクルート事件 東京ドーム完成 企業の交際費過去最高に 大卒者空前の売り手市場



社名変更 株サンケイエンタプライズへ
社名変更 サンケイサービス株へ

世界

WORLD HISTORY

イラン、クウェート電撃侵攻、石油価格高騰
 ベルー、日本人大統領誕生
 ネルソンマンデラ氏釈放
 ドイツ通貨統合

湾岸戦争
 バルト3国独立へ

プッシュ大統領、核実験全面禁止法案
 (ロシア等同意が条件)に署名
 クリントン大統領初当選

米フォーブス誌「世界一の金持ち」
 森ビル社長 森泰吉

日本

JAPANESE HISTORY

東京株式市場史上第3位の暴落
 証券・銀行不祥事表面化
 日本銀行、公定歩合を0.75%引き下げ
 秋篠宮家誕生、紀子さんフィーバー
 即位の礼

日本円、証券市場とも暴落

地価税導入
 平成不況深刻化

失業率2.7%と88年2月以来の高水準
 細川首相、ウルグアイ・ラウンド
 によるコメ市場解放を受け入れると発表

ハイクオリティ住宅(優良木造住宅)認定事業
 国土庁「基準地価」発表
 土地バブル崩壊

建設省「優良な住宅」指針
 地価下落継続

皇太子ご成婚

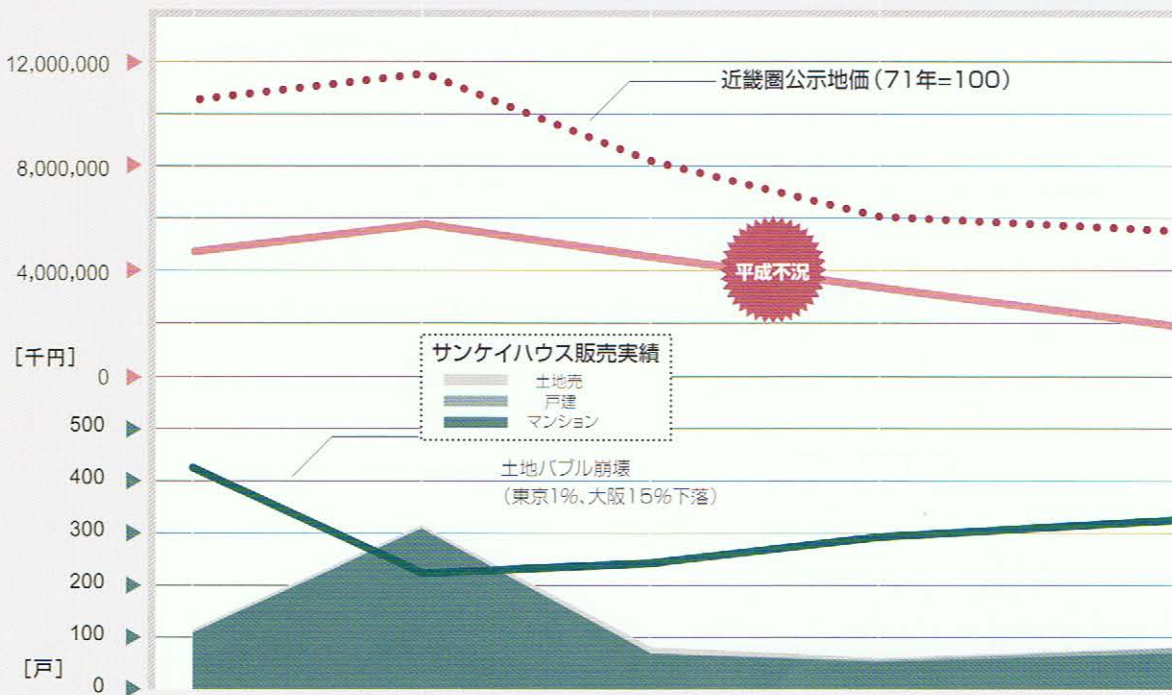
年間出国者数1000万人突破
 (64年12.8万人、
 72年100万人、86年500万人)
 日本人初の宇宙旅行
 (TBS秋山豊寛)
 1世帯平均構成人員3人を割る(2.98人)

雲仙・普賢岳火砕流発生
 外国人入国者・不法就労者過去最高
 不動産会社倒産増加

曙の外国人初の横綱
 史上最大の大学受験120万人

20代個人年金保険加入者4割で
 30代を上回る

Jリーグ開幕



★サンケイハウスグループ小年表 SANKEI HOUSE GROUP HISTORY

株サンケイエンタプライズ

サンケイサービス株

株サンケイハウス

米政府、日本製高級車に100%関税をかけると発表

フランス南太平洋で核実験
イスラエル ラビン首相暗殺

クリントン氏、米再選
アトランタオリンピック(五輪100周年)

香港、中国に返還155年英統治に幕
ダイアナ元妃、パリで事故死
マザーテレサ死去

関西国際空港開港

経企庁、平成不況の谷を93年10月とすることを暫定的に決定
戦後2番目に長い不況

ウルグアイ・ラウンド合意に基づき
新食糧法案が参議院で可決

大江健三郎ノーベル文学賞受賞
向井千秋さん宇宙へ

阪神大震災、史上初の震度7を記録

日本銀行、公定歩合0.75%引き下げ、市場最低の1.0%決定

東京外為市場の円相場1ドル=80円の大台を突破
一時79円75銭を記録

東証平均株価1万4295円90銭に下落、バブル崩壊後最安値1万4309円(92年8月)を割る

完全失業率3.2%、最高値記録

地下鉄サリン事件
ウィンドウズ95発売
ボランティア気運高まる
平均貯蓄額、2年で79万減の1018万
目的は、30代でも「マンション」を「老後」が上回る(郵政省)

95年経済収支、前年比14.5%減の1104億3800万ドルで2年連続の減少と大蔵省が発表

円相場一時110円14銭、94年以來110円台を記録

堺で集団中毒[0-157]

ドリームジャンボくじ
売上総額1350億円に

消費税5%にアップ

大手ゼネコン証券銀行倒産

名古屋ドーム・大阪ドーム完成
サッカーW杯出場

外為法改正

長野オリンピック

サンケイハウス売上高

全国住宅着工戸数

再開発事業成功
鹿児島「シーサイドパーク小川」

株三覚

株三観

社員旅行記
1971~1995



1975 北陸



1980 韓国濟州島



1983 兼六園



1986 栗津温泉



1992 伊勢志摩



1993 小豆島

社員旅行リスト

西暦	社内研修旅行
71	山中温泉
72	伊勢志摩
73	天橋立
74	韓国
75	北陸
76	韓国
77	韓国
78	道後温泉
79	フィリピン
80	茨州島
81	—
82	沖縄
83	別府(大分)
84	—
85	—
86	栗津温泉(北陸)
87	サイパン
88	シンガポール
89	ハワイ
90	ハワイ
91	香港
92	合歓の郷
93	小豆島
94	宝塚水明館
95	韓国



70年代



栗津温泉1986



サイパン1987



70年代



ニューヨーク1987



シンガポール1988



兼六園1983



ニューヨーク1987



シンガポール1988



スキーツアー1984



サイパン1987



ニュージーランド1988



スキーツアー1984



栗津温泉1986



サイパン1987



ハワイ1989



歌式野球チーム「ラウムズ」結成1990



ソフトボール大会1992



ソフトボール大会1992



みかん狩1990



みかん狩1990



ソフトボール大会1992



合歡の郷1992



合歡の郷1992



松豊狩1992



小豆島1993



宝塚水明館1994



ゴルフコンペ 於韓国 1995

社歌

作詞・作曲／山本皓司

大地はるかに 希望をたくし
我等は進む 真実の道
心ある小さな力が いつの日か
未知の世界に 灯をともす
立ちあがる 足ふみしめて
サンケイハウス

苦難清かに 笑顔につつま
我等培う 友情の道
情けある励ましの声 朗らかに
過去の苦労 忘れさす
集いあう 手をとりあつて
サンケイハウス

豊かな日々が 拡がり続く
我等は進む 幸福の道
こたまする建設の音 高らかに
現在の喜び 確かめる
分かちあつ 心ひらいて
サンケイハウス

希望大きく 未来をみつめ
我等は進む 栄光の道
夢多き若き血汐を たぎらせて
将来の幸運 信じよう
進みゆく 英知あつめて
サンケイハウス

mf ♩=104



だ い ち は る か に き ぼ う を た く し



わ れ ら は も と む し ん じ つ の み ち

mp



こ こ ろ あ る ち い さ な ち か ら が い つ の ひ - か



み - ち の せ か い に ひ を と も す

mf



た ち あ か - ー る あ し ぶ み し め て サ ン ケ イ ハ ウ ス

サンケイハウスグループ
Sankei House Group

株式会社 サンケイハウス
Sankei House Co.,Ltd.



サンケイサービス 株式会社
Sankei Service Co.,Ltd.



株式会社 サンケイエンタプライズ
Sankei Enterprise Co.,Ltd.



株式会社 三観
Sankan Co.,Ltd.



株式会社 三覚
Sangaku Co.,Ltd.