



伊東・吉田より望む富士山／三井恵美子・画



# 伊東西

会長 村上恵宏 副会長 稲葉雅之  
幹事 三井勇人

例会場 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル2F  
例会日 毎週(金曜日) TEL 0557-37-1512  
事務所 伊東市竹の内1-3-16 暖香園ポウル内  
TEL・FAX 0557-37-0036  
ホームページ <http://itowest.rcy.jp>

## 出席報告

	会員数	出席規定 該当者	出席者	欠席者	M. U	出席率
本日	49	44	40	4		90.90%

## ROTARY OPENS OPPORTUNITIES ロータリーは機会の扉を開く

2020～2021年度 R.I. 会長 ホルガー・クナーク  
第2620地区ガバナー 志田 洪 顯

## 2021.5.28 第2020回例会 No.2020

### 会長挨拶

皆様こんにちは、昨日は寒いくらいの天候で、今日は暑くなりました。体調を崩さないよう注意してください。



さて、行列のできる法律相談所 or お店とか聞いたことがあるかと思いますが、今、行列ができて……コロナ禍どう

でしょうか？あまり良いと感じないかもしれませんが、行列ができる＝人気店＝並ぶ価値があると思います。グルメ飲食店だけでなく、当社キャスとしても興味のあるところ  
です。集客のために必要な戦略とは？色々と考え検討するなかで……「ロコミ」の威力はすごいと思うし！信頼度も高い！と思います。必要に迫られて買う商品なら、何でもこのようなタイミングで相談されれば、喜んで求めてもらえる確立が高くなりそうです。そのニーズを上手にキャッチする方法の一つとして……オンライン保険相談HPリニューアルを始め、入口敷居を低く気軽に相談出来るようにし、本当はリアルに会えるのが良いと思うのですが、それを多くの方に知ってもらうこと、PRすること、宣伝方法も大切であると思っています。また、多くの地域社会では、ロータリーの存在はあまり知られていません。「会員を勧誘する」ためには、ロータリークラブは元気があり、地域社会でよく認知され、将来会員となる可能性の人にとって魅力的であることが必要です。そして、知ってもらえるPRする、伝えることが大切だと思います。

### 本日の欠席者

稲木孝彦君 沼田竹広君 沼田 渉君  
シャムレッフエル公子君

### 幹事報告

○入会情報 7月1日より入会します。  
工藤雅司君 佐藤活也君

### 委員会報告

○社会奉仕委員会 5月30日(日)、「第25回ごみゼロ運動  
クリーン作戦」参加。



### スマイルボックス

土屋順史君・村上恵宏君

日曜日のこと、ロータリーの先輩方とゴルフに行きました。結果はベスグロで自己ベストの88で回れました。村上会長、藤井さん、きよしさんと一緒に回ったから、いいスコアができました。

村上会長 私が証人です。

野村 玲三君 昨日県の生コン工業組合の新理事会で、あと2年業界の舵取り役を務めることになり

### 四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か

3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

ました。

石井 幸弘君 先日の薪能、天候にも恵まれ、堀口さん大変ご苦労様でした。やはり堀口さんは晴れ男ですね！

原 幸男君 1回目の予防接種を打ちました。痛くありませんでした。

北岡 貴人君 (疫病退散) 祈願のため。

**卓** **話** 担当 牧野隆広君

北村さんには、私のスケジュールミスで卓話が早まってしまい、ご迷惑をおかけしまして申し訳ありませんでした。北村さんの卓話もお聞きしたかったので、ちょっと残念で後悔しています。次回楽しみにしています。先週はきっと盛り上がったと思いますが、今日は期待しないでください。前回の卓話でお分かりになられたと思いますが、人前で話すことが苦手で、緊張して考えていた内容まで頭から飛んでしまう始末です。二十歳のころ、数人の前で突然指摘され、ほとんど言葉が出ず、つらい思いをしたことがあります。ロータリーに入会させていただいて、一番の不安は卓話でした。ただ、少しでも人前で話ができるようになりたいと思う気持ちもあり、この卓話を皆様から頂いた勉強の場・試練の場・はずかしめに打ち勝つ場として、私の成長克服にお付き合いいただければありがたいです。卓話の内容の前に、この場に立っていることが試練です。「不動産業の中で」と題していますが、伊東に来た頃から、最近感じていることをお話しできればと思います。私が東京から伊東市に来たのは、平成元年1月8日、昭和天皇が崩御された日です。以前もお話ししましたが、出身は山口県岩国市、五連の木造アーチ造の錦帯橋が有名です。東京の会社で東京住まいでしたが、転職で就職した東京の会社の支店が伊東市にあるということで、伊東には何度か来たことがありましたので、伊東支店を希望しました。転職する前の会社も、不動産関係ではありましたが、マンション用地を購入・企画し売却する、地権者交渉や確認調査など、1件に時間をかけて作り上げる仕事でした。伊東市に来た時の会社も不動産業ではありましたが、一般の方に販売することが主で、最初は戸惑ったことを覚えています。平成元年ごろは、伊東市内には約200軒強の不動産業者があり、1社の従業員も多く、石を投げれば不動産屋に当たると言われていた位、携わる人が多かったと思います。派手なダブルのスーツにカフスにネクタイピン、頭もテカテカで太っている方も多かったと思います。私も当時は、オールバックで体重85キロ、今よりも20キロ以上太っていて、



今思えば少し恥ずかしいです(笑)。そんな頃は暴飲暴食の日々だったので、結果、急性膵炎になり、激やせです。余談でした、本題に戻ります。今でも、伊東市に約110社の不動産業者があります。人口約6.7万人の市にしては、不動産業者が多いねとよく言われますね。そこを補っているのが、別荘地です。伊東市にはよく知られている別荘地で約20以上、約2万区画の別荘分譲地があり、私たち不動産業者を支えています。海や山の自然があり、温泉があり、家庭菜園を楽しむ。別荘使用から永住、終の住処として検討される方が多くいらっしゃいます。住民票は移転せず、ほとんど伊東に住まわれている方も多いと思います。熱海市などは、住民登録が無い方に建物の床面積に対し、別荘税が課税されますが、伊東市は課税されていないのも魅力の一つかもしれません。最近の傾向として、テレワーク・在宅ワークです。コロナの影響もあると思いますが、ネット環境が整っていれば、どこでも仕事ができる方が多く、郊外やリゾート地での暮らしを考えられる方が増えてきています。伊東市では伊豆高原を中心に人気が高まっており、伊東市全域に波及しています。このテレワーク・在宅ワークが推奨されるようになって、五大都市圏などは、住宅関連の契約件数が上昇しています。価格も上昇傾向にあります。懸念するのが、建築材の価格高騰です。全体の価格を押し上げるだけでなく、この波を止めてしまうこともありうるのではないかとおもっております。金融機関の審査も前年度の売り上げ・所得をみますので、コロナの影響で昨年の売り上げが良くなかった業種の方は、借り入れできないケースも多く出てくると思います。業務書類の内容も今と伊東に来た頃とではずいぶん違って、今の契約書類は、A4用紙で50枚くらいになることが多いのですが、その頃は契約書がB4用紙1枚から2枚と重要事項説明書が2枚から3枚で、今では考えられないくらい書類が少なかったです。この流れは、より詳細に説明をして、理解不足や揉め事を少なくしようということだと思います。不動産の売買契約の中に、契約不適合責任という条項があります。少し前までは、瑕疵担保責任と言われていましたが、内容もより厳しくなっています。主に、雨漏り・シロアリ、最近多いのが害獣被害で、屋根裏に住みついているハクビシンなど、分からなかったことに対して責任を持つためのものだったのですが、これからの不動産売買は、現状での説明では足りず、そこまで必要ですか、くらいの説明が求められます。当事者になられたときには、できるだけ細かく、隠さず、めんどくさく思わずありのままを伝え、建物の状態が不安な場合は、中古住宅診断(インスペクション)を行うなど、専門家に頼ることもお勧めします。

(担当 勝又隆男)