

A O Y A M A M A I N L A N D

STAGE

青山メインランド
オーナーズマガジン [ステージ]

アメリカ大統領選挙に学ぶ
今すぐ使える
コミュニケーション法

〈タウン紹介〉STAGEのある街

第46回 砂町エリア

大人の教養シリーズ **ごみ** 上

オーナーズボイス vol.46

STAGE INFORMATION

MEISTER'S TALK

成功へのプロセス 第40回

— 道を極めた人に訊く —

槇野智章さん

No.46

2024 AUTUMN

その道を極めるために努力を重ね、成功への道を切り拓いてきたマイスターたち。彼らのつねに前進する姿勢を通してワンランク上のステージにつなげてもらいたい。そんな思いをオーナー様に届けるためのインタビュー企画。

Jリーグ監督への就任で 榎野劇場第二章が開幕します

2022年12月、17年間のプロサッカー選手としてのキャリアを終え、「榎野劇場第二章の開幕」を高らかに宣言。

以来、解説者として、タレントとして、榎野智章さんの姿を見る機会が増えている。いま榎野さんは「第二章」をどのように過ごしているのか、そしてどのような「第三章」を迎えるつもりなのか。引退から1年半が経った榎野智章の現在地について聞いてみた。

構成文◎小泉庸子 撮影◎スエインシナオヨシ (ヘアメイク◎田中徹哉 スタイルリスト◎木村信一) P.146-151

メディアで大活躍の毎日

2022年12月、一人のプロサッカー選手が引退した。引退の日、当時の所属チームであるヴィッセル神戸のホームスタジアム、ノエビアスタジアム神戸で行われたのは「現役引退および榎野劇場第二章開幕宣言会見」。そこで主役である榎野智章さんが世の中に伝えたのは、「指導者を目指すこと」だった。

そして第二章が始まり、1年半が経った。「あつという間でした！ 本当に気づいたら1年半が過ぎていたという感じです」

指導者という未来予想図を掲げての引退だったが、今やタレントとしてもメディアで大活躍だ。この人気の理由や自分の魅力をどう考えているのだろうか。

「素直なところ！ 現役のころからONとOFFのスイッチがなくて、いつでもどこでもありのままの自分なんです。カメラの前だからといって付度もできないし、偉い人の前だからといって、いい格好もできない。解説でもダメなときはハッキリ言うし。そういう素直な角度の発言がほしいんじゃないかな」

メディアに出ることは、監督になったときのための準備でもある。

「現役の頃はスポーツ好き、サッカー好きがターゲットでしたが、いまのテーマはサッカーに興味がない人に自分のことを知ってもらいたいこと。ですからサッカー以外のコンテンツに出るようになっています」

プロ1年目からの目標

榎野さんは現役時代からセカンドキャリアについて考えながら過ごしていたという。

「プロ1年目から監督になりたいという目標があったので、その準備を選手活動と並行して行ってきました」

最大の準備がライセンスの取得である。サッカーチームの監督になるためには、JFA（日本サッカー協会）が定める資格制度に基づくライセンスを取得せねばならない。それは公認D級から公認S級までの5段階に分かれており、プロチームや代表の監督になるためにはS級の資格が必要だ。

榎野さんは現役時代からライセンス取得に励み、B

級まで取得した。ランクが上がれば、学ぶべき内容も幅広くなり、講習日数も長くなる。しかも資格を取得しても終わりではなく、努力しなければ資格の更新はできないシステムになっているという。それがリフレッシュポイント制度だ。

「C級以上は4年間で40ポイントの取得が義務付けられていて（S級は2年間）、この間にポイントを獲得しないとライセンスが失効するんです。ポイントを稼ぐためには研修を受けたり、サッカー教室で指導実績も積んだりする必要があって、現役選手にとってはこれらのポイントを取得するのが難しいんです」

ただし頑張りを実を結び、結果は現役時代に取得できる最高ランクB級を取得。そして2023年にはA級に合格し、これによりアマチュアトップレベルの監督になることができるようになった。

そして来春から挑戦するのはS級の取得である。

「僕がなぜ2022年に引退したか。それは30代でJリーグの監督になりたかったからです」

榎野さんは今37歳。来年末にS級に合格できれば、2026年、39歳でのJリーグ監督就任が実現する可

榎野智章さん





まきのともあき

1987年、広島県生まれ。小学校1年からサッカーを始める。2000年、サンフレッチェ広島ジュニアユースに入団し、2003年にサンフレッチェ広島ユース、2006年にサンフレッチェ広島に所属。2010年に1.FCケルンに移籍し、2012年～2021年は浦和レッズ、2022年はヴィッセル神戸でプレー。2022年12月26日、引退。現在は神奈川県社会人サッカーリーグ1部の品川CC横浜の監督を務めるほか、解説者として、またタレントとしてさまざまなメディアで活躍中。YouTube「榎野智章の俺じゃけん」ではプライベートほか、監督としての様子も見ることができる。

「世界に目を向けると、監督やコーチといった指導者やチームを作るフロントスタッフは20〜40代が中心です。一方で日本は50〜60代ですから、新しい戦術を採り入れるにしても、新しいビジネスを構築するにしても一歩遅くなってしまふ。いまJリーグで30代の日本人監督はいませんし、まして日本代表経験があつて、海外でのプレー実績があつて、現役引退からもさほど時間が経っていない人間が、現場に「指導者」として立っている。これは選手、またファンにとつて、プラスに働くことがたくさんあると思つています」

だから現役時代にB級まで、引退後にA級とS級を取得しようと思つた。

2026年、39歳で監督就任か？

榎野さんは昨年、神奈川県社会人リーグ「品川CCセカンド」今年から「品川CC横浜」の監督として采配を振る。なぜ、社会人リーグなのだろうか。「サッカー教室などで小学生、中学生、高校生を見てきました。自分がかけた言葉で、彼らがどのくらい成長するか、ある程度のデータは取れています。では自分が見ていないエリアはどこか。それがJ3からJFL（Jリーグと地域リーグの間に位置する。アマチュア

の最高峰）でした。ここには元プロ選手やプロを目指したいという選手が属していますが、僕が指導することによって、どのように変わるのか、また変化に要する時間はどのくらいか、を確認しています」

監督としての時間は「めちゃくちゃ、面白い。だって、昨日できなかったことが今日できるようになるんですよ！」と満面の笑みを見せた。「練習には最先端のトレンドも採り入れていますし、選手として僕が経験してきたことも反映して、おかれた状況や選手に応じて、細かくアプローチしています」

また社会人リーグを指導することで僕自身、課題にも直面しますが、手ごたえも感じている。いずれJ1やJ2の指導者になったとき、この経験は確実に生きてくるので、いい時間を過ごさせてもらっています」

そんな監督の指針となるのが、榎野さんが記してきた「監督ノート」だ。プロ2年目から書き始めた。「自分の目標は監督でしたので、様々な監督の指導を受けた際、感銘を受けた言葉や、自分に良い影響があった練習メニューなどを書くようにしてきました」毎日、書くのではない。面白いと感じたり、自分よ

プロチームの監督就任を 30代のうちに叶えたい

上手くなったと感じたものだけを選り抜いた。つまり面白くなかったり、得るものがなければ不要。だから一言も書いていない監督も、いる。「こういう練習をしてもうまくならない、これをやったらチームが壊れるという練習もありますし、疲労しなかったら、選手がケガをするという練習もあります。監督の自己満足でしかない練習もありましたね」

そんななか、もつとも登場している監督の一人がミハイロ・ペトロヴィッチさんだ。

「サンフレッチェ広島と浦和レッズ時代に11年間お世話になりましたが、彼は出会うまでサッカーの面白さをより知ることができました。監督は今も僕のサッカーのベースになっています」

来春、榎野さんはS級コーチ養成講習会に参加できるよう準備を進めている。集合講習日数は最低でも62日、加えて海外チームとJクラブでの実地研修もあり、講習会への参加資格を含めて、さすが最高ランクと思わせる内容だ。これをクリアすれば榎野さんが目指してきた「監督」に手が届く。初志貫徹できれば、2026年、「Jリーグ監督就任および榎野劇場第三章 開幕宣言会見」が行われることになる。

頑張れ、榎野智章！



海野素央
Motoo UNNO

明治大学教授 心理学博士
明治大学政治経済学部教授。心理学博士。アメリカン大学(ワシントンD.C.)異文化マネジメント研究所元客員研究員。専門は異文化間コミュニケーション論、異文化マネジメント論。2008年から2020年までアメリカ大統領選挙に関わり、草の根運動員として戸別訪問に参加。アメリカの「リアルな政治」の現場に立ち続ける。その情報の深さと多彩さから、コメンテーターとしてメディアへの登場も数多い。著書に「オバマ再選の内幕」(同友館)など多数。

【特集】 明治大学 海野素央教授が教える

アメリカ大統領選挙に学ぶ コミュニケーション法

今すぐ使える



候補者/ドナルド・トランプ。キーワード/赤。保守。「米国を再び偉大にする」
伝統的な価値観を尊重し、政府の介入は最小限にする。中西部や南部などの農業地域を基盤に、白人や敬虔なキリスト教徒に支持者が多い。



候補者/カマラ・ハリス。キーワード/青。リベラル。「自由(フリーダム)と未来」
福祉や人権を尊重し、社会的な公正・平等を追求。政府は積極的に介入する。支持基盤は東海岸や大都市で、マイノリティを中心に人気。

私たちが「よりよい生活を送りたい」と考えたとき、基本となるのが良好な人間関係だ。では家庭や職場などで、私たちはどのようなコミュニケーションを取れば効果的に良好な関係を築けるのか。現在、11月5日の投票日に向けて、アメリカ大統領選挙が盛り上がりを見せているが、明治大学の海野素央教授は「選挙にこそ究極のコミュニケーション法がある」と説明する。

構成文/小泉庸子 撮影/大瀧格

説得とは議論ではない

アメリカ大統領選挙がいま注目されていますが、選挙活動の中でも日本と大きく違うのが「戸別訪問」。日本では公職選挙法違反になりますので、選挙中は禁止されています。大統領選挙でもっとも効果的な選挙作戦として位置づけられています。戸別訪問はボランティア運動員が有権者の家を訪問して投票を求めたものですが、この戸別訪問を科学的に分析して、初めて「作戦」へと高めたのが民主党のバラク・オバマ陣営でした。

私は2008年、研究の一環として日本人で初めてオバマ陣営に、戸別訪問などを行うボランティアの運動員として参加しました。2012年もオバマ陣営に参加し、激戦州であった南部バージニア州などで戸別訪問を実施しました。2008年と合わせると、訪問件数は約4200軒になりました。

2008年は「Yes We Can」のローガンを使って楽勝ムードでしたが、2012年は苦戦。オバマ陣営は勝利のために運動員を組織化する必要がありました。そこで考案されたのが「説得のト

レーニング」でした。特に激戦州では運動員に対してこのトレーニングが行われました。

私は「説得といってもアメリカ人だから理論的にまくしたてるだろう。ディベートも盛んだし、どう論破するか議論の重なり方を教えてくれるに違いない」と想像しました。ところがフタを開けてみると「説得とは議論することではない」と教えられる。肩透かしを食らうとはこのことでした。そして繰り返されたことが「傾聴しろ」ということでした。

そして相手に耳を傾け、しっかりと聞くというにより、「相手の見えない価値観を理解すべし」と習ったのです。

アメリカン大学異文化マネジメント研究所所長のゲリー・ウィバー教授が「氷山のモデル」(アイスバーグ・モデル)の図参照を使って、文化(行動、信念、価値観、考え方のパターン)を説明しました。ウィバー教授とオバマ陣営の共通点は、「人の話を丁寧に聞き、考えを紐解き、相手の価値観を理解すること」です。

否定をせずに傾聴し続ける

そしてこの「傾聴」のトレーニングを受

りとも軽減したはずですが。

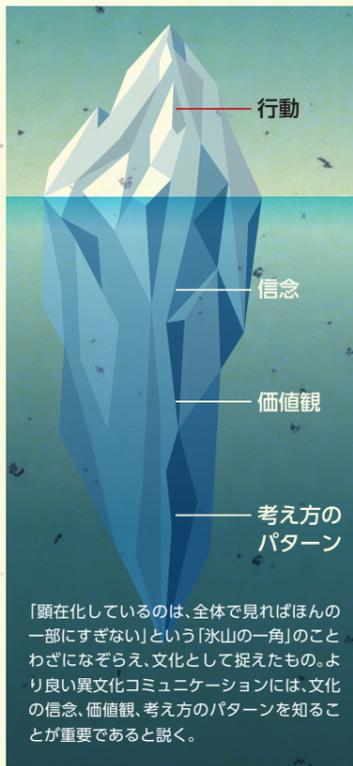
このできごとはオバマ陣営が提唱した「説得」を端的に表していると思います。「相手の話を傾聴して承認する、そして相手の価値を理解する」。ここから初めて選挙の話ができるようになるわけです。

近年、就職試験で学生同士の集団ディスカッションを採用している企業が増えています。いろんな大学が参加しますが、つい熱くなって相手を言い負かそうとしてしまう学生もいたようですが、ここで採用される多くは「傾聴できていた人」だったそうです。

より高度になった「説得作戦」

そして今年3月、バイデンーハリス陣営にブラッシュアップされた「説得作戦」が登場しました。では、どうブラッシュアップしたのか。まず傾聴の部分ですが、オバマのときは「傾聴することで相手の価値観を理解しろ」と説明しましたが、バイデンーハリス陣営では「好奇心を持って傾聴しろ」と教えました。好奇心を持つことで、

潜在的な思考を探る「氷山のモデル」(アイスバーグ・モデル)



「顕在化しているのは、全体で見ればほんの一部にすぎない」という「氷山の一角」のことわざになぞらえ、文化として捉えたもの。より良い異文化コミュニケーションには、文化の信念、価値観、考え方のパターンを知ることが重要であると説く。



否定から入ったり、言い負かしたりするのは最悪のアプローチ

けた私は戸別訪問へ出かけました。陣営から訪問リストを渡されて、ひとつずつ訪ねていくのですが、そのひとつが強烈な反オバマ夫婦が暮らす家でした。徹頭徹尾、オバマも私も否定されました。反論したい気持ちに何度もなりましたが、「傾聴しろ」と言われているので、反論せず、承認しながら話を聞き続けました。話は20分くらい続いたのですが、その間何度も思いましたよ、「仮にも大学教授なのに、論破もされて情けない」って(笑)。ですが最後にご主人が「おれの話聞いてくれてありがとう」って言ったんです。心の距離が縮まり、彼が私に好感を抱いたことがわかりました。彼がオバマに投票したかどうかはわかりませんが、少なくともオバマに対しての嫌悪感はいくらか減ったと思います。



相手の懸念や興味のポイントが明確になります。そして好奇心はうなずく仕草やアイコンタクトとなって、「私はあなたの話を積極的に聞いています」ということを示すことができます。

続いて行うのが「ストーリーづくり」。相手の示した懸念や興味の中から、「あなたの話のこういうところにバイデンとハリスは興味を持っています」「あなたの懸念、バイデンとハリスも関心があるんです」といったように、有権者とバイデンないしハリスのストーリー(物語り)を結び付けるのです。高いコミュニケーションの技術が

現在の市況だから 不動産投資が最適

SHI TEIKI

史 禎 麒 様

会 社 員



中国の大連の出身です。2002年に来日して、こちらで就職して。これまでであったという間の22年でしたね。

最初に投資用マンションを購入したのは2013年のことです。きっかけは青山メインランドの営業部に中国人がいたこと。説明を聞いたら「これは良さそうだ」と思い、台東区の物件を購入しました。その後、2017年に大阪市内、2020年に東京・北区に1件ずつ購入して、現在は3件所有しています。

世界はずっと不安定な状態が続いています。お金持ちであれば勝負時なのかもしれませんが、私も普通のサラリーマンですから、現状はリスクが小さい不動産が安心です。3件購入したのも世の中の不安定さに対する準備でもあって、もう少し世界が安定してくれば金融商品も検

討するつもりですが、しばらくは主に不動産を運用していく予定です。

不動産はローリスク、ローリターンで、実入りが少ないと言われがちですが、それでも4〜5%の利回りが確保されています。私はなかなか良い数字だと思っています。また日本の低金利も魅力です。投資用マンション購入でローンを組んだ場合、日本は金利2%くらいですが、中国は6〜7%、台湾でも4〜5%ですから、その差は歴然。生涯の出費を抑止できることは、大きなメリットになりますよね。

日本は治安も良く、食事もおいしく、サービスもいい。日本に移住したい外国人も多いですし、円安も手伝って廉価で購入できる。日本の不動産に海外からの注目が集まるのも当然だと思います。

今後、日本銀行がどう動くか、注意深く

見守る必要はありますが、それでも今年中に金利が5%に引き上げられることはないでしょう。となれば安定した投資先としても、日本の不動産はアドバンテージがあると考えています。

青山メインランドとの付き合いも10年以上になりました。長くなった理由ですか？ 提案力とサポート力ですね。特に吉永さんのサポート力は高いと感じています。小さい額の投資をしている人にとって、金融に関する情報を集めるのは難しいですし、内容も簡単ではありません。それをゆえに相談しづらいこともあると思うんですが、その点、吉永さんには気軽に聞けるんです(笑)。それは彼女の知識がしっかりしていて、正しい回答を得られているという実感があるから。これからも相談に乗っていただきたいですね。



「仲間に投資用マンションについて話をすると、皆興味を持つ」と、史さんは営業部の吉永姫香に友人を紹介してきた。「ただ自分の知り合いに変な人は紹介できません。やはり吉永さんですから」と全幅の信頼をおいている。

撮影〇スイシナオヤシ

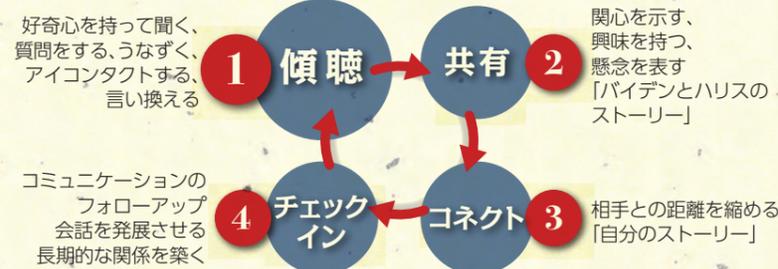
【特集】 明治大学 海野素央教授が教える

アメリカ大統領選挙に学ぶ コミュニケーション法

今すぐ使える

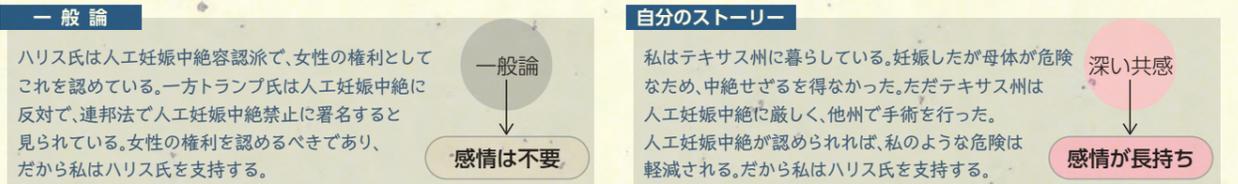
2024年大統領選挙 バイデンーハリス陣営のコミュニケーション

●コミュニケーションの仕方..... ●大切なこと.....



- OK** 説得しないこと
- ・否定する
 - ・論破する
 - ・議論する
- NG**

●自分のストーリーに転換する.....



求められますが、票の獲得には最も効果的であると考えられています。

こうして有権者の心にバイデンとハリスに対する完璧かつ強固な橋が出来上がるのですが、ここで関係を終わらせないのも新たなポイントです。投票日までコミュニケーションを継続して、有権者との関係をさらに深めるように指導しているんです。これは投票を確実にするために有効に働きます。

良き関係は傾聴から始まる

オバマ陣営やバイデンーハリス陣営の作戦から、どんなところをわれわれの生活に生かすべきか。それが最初の「傾聴」です。人は自分の話を聞いてくれる人が好きです。逆に言えば、何か話しかけても話を遮ったり、否定したりする人は好きになれないということです。さらには聞いてくれるだけでなく、話していることに興味を持ってくれる、相槌を打ってくれば、もっと楽しく話ができるわけです。

では翻って、家庭や職場ではどうでしょう。子どもの話をスマホを見ながら聞いていたり、パソコンでメールを打ちながら部下の話聞き流したりしていることはありませんか？

大切なのは「いいコミュニケーションは意識しないと構築できない」ということを知っていること」です。日本人には「謙虚」という文化的背景がありますので、大げさな相槌や大きな身振りは恥ずかしい

し、不要です。それでも、話しかけられたら一度作業を止めて話を聞くのは最低限のルール。そして話を遮らず、最後まで「傾聴」してみてください。互いの心がコネクトして初めて選挙の話ができるように、本当のコミュニケーションはここから始まります。そして再び傾聴を重ねて、よいコミュニケーションの循環をつくってほしいと思います。



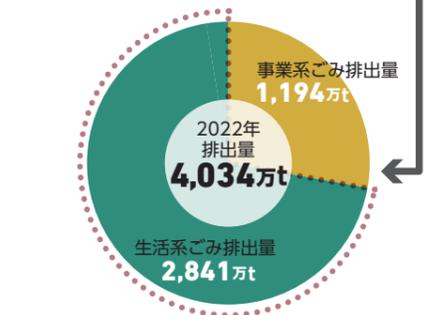
ごみから未来を考える上

処理費年間 2兆1519億円の現実

現在、小学校では「社会科」「家庭科」「総合的な学習の時間」、また「環境教育」の時間などで、ごみを減らすためには何をすべきか、その課題に向き合うための時間が用意されている。そこで問われるのは「なぜごみを減らさなければならないのか」ということだ。そして回答は「ごみの行き場がないから」である。次世代にも共に考えてもらいたい——それほど日本のごみは逼迫した状態になりつつある。環境省は2024年3月、「2022

現在、小学校では「社会科」「家庭科」「総合的な学習の時間」、また「環境教育」の時間などで、ごみを減らすためには何をすべきか、その課題に向き合うための時間が用意されている。そこで問われるのは「なぜごみを減らさなければならないのか」ということだ。そして回答は「ごみの行き場がないから」である。次世代にも共に考えてもらいたい——それほど日本のごみは逼迫した状態になりつつある。環境省は2024年3月、「2022

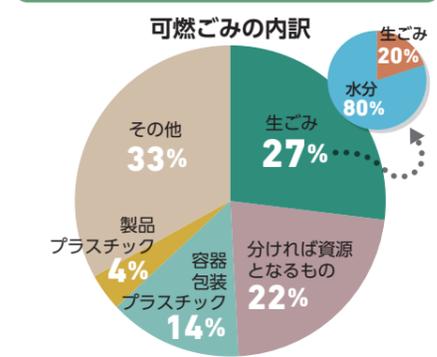
生活系ごみと事業系ごみの排出量の推移



ごみ量は生活系、事業系ともに微減を続けている。生活系のごみは全体の7割を占め、生活系ごみを減らすことが、日本の未来を左右する。

〔2022年度における全国の一般廃棄物（ごみ及びし尿）の排出及び処理状況等の調査結果〕（環境省）より。
数値については、四捨五入により合計が一致しない場合がある。

東京都世田谷区の場合



ごみや資源を1kg処理するためのコスト（令和4年度）

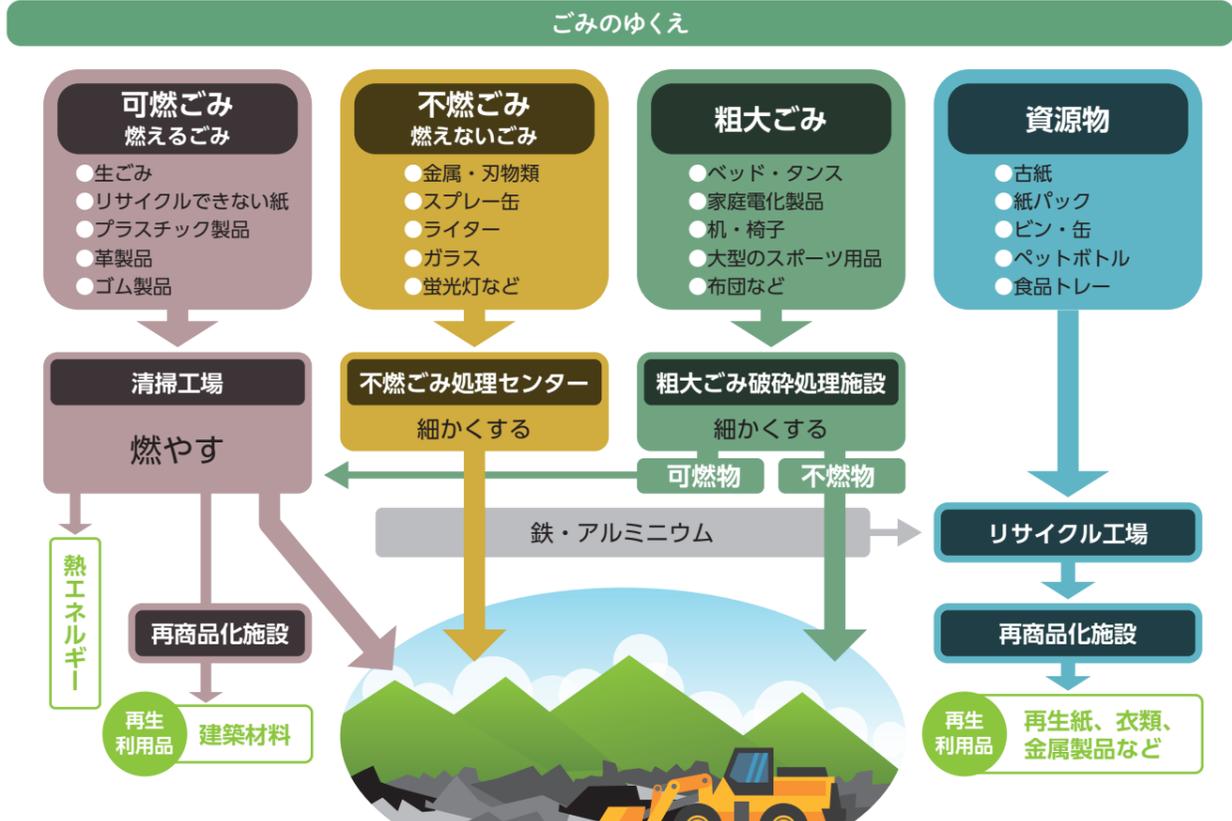
ごみ	61円
古紙	23円
ガラス瓶	80円
缶	84円
ペットボトル	78円
一人あたり年間	13,226円
ごみ	11,329円
資源	1,897円

世田谷区の令和5年度のごみ収集量は16万7997トン（可燃ごみ、不燃ごみ、粗大ごみの合算）。処理費用は年間約112億円（令和5年度決算※見込み額）に上る。〔令和5年度 世田谷区家庭ごみ組成分析調査〕による

年度における全国の一般廃棄物（ごみ及びし尿）の排出及び処理状況等の調査結果」を発表した。ごみの総排出量は4034万トン（左の表参照）で、ごみ処理事業経費（し尿を除く）は、2兆1519億円、国民一人当たりで換算すると1万7100円だ。そしてごみの終着地である「最終処分場」の余地も減少しており、現状のまま推移すれば残余年数は全国平均約23年とされている。この残余年数は地域によって差があり、首

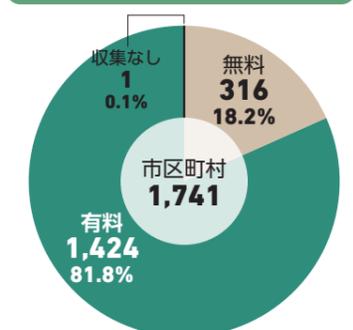
都圏では30・1年、近畿圏では19・6年だ。東京23区最後の埋め立て処分場である東京湾内の「新海面処分場」は今後50年以上の埋め立てが可能と試算されているが、それでも有限であることは変わらない。また最終処分場が確保できていない自治体では県外に廃棄物を運ぶ必要があり、こうした地域のごみが多額の移動費をかけながら、最終的な行き先を求めて全国を右往左往しているのである。これら現状からも「ごみを巡る諸問題」

は次世代とともに考えるべき喫緊の課題だ。2号にわたり、東京23区内でもっとも人口の多い世田谷区への取材をもとに、現状と未来を紐解いていく。今号では2兆を超える処理費について考える。かかる費用を抑止するために上手にごみを捨てる。日本のごみの7割は家庭から排出されており、家庭でのごみの捨て方が処理費用の抑止に直結することは明らかだ。た



燃焼後の灰や細かく粉碎された不燃ごみ・粗大ごみは山間部や平地、海面で埋め立てる。一般廃棄物最終処分場数は全国で1557施設。

ごみ処理の有料化



ごみ収集費用の有料化はごみ排出量の削減、リサイクル促進、財政の負担軽減といった利点がある一方で、マナーの低下や不法投棄の増加、費用負担の公平性の担保といった課題もある。〔2022年度における全国の一般廃棄物（ごみ及びし尿）の排出及び処理状況等の調査結果〕（環境省）より。

たとえば世田谷区のごみ処理の有料化はごみ排出量の削減、リサイクル促進、財政の負担軽減といった利点がある一方で、マナーの低下や不法投棄の増加、費用負担の公平性の担保といった課題もある。〔2022年度における全国の一般廃棄物（ごみ及びし尿）の排出及び処理状況等の調査結果〕（環境省）より。



リサイクル率 81%
徳島県上勝町のとりくみ
日本初のゼロ・ウェイスト宣言（無駄・ごみ・浪費をなくすという意味）をした徳島県上勝町。ごみを出さない暮らしを推奨し、リサイクル徹底のため43分別を実施。同町制作の「資源分別ガイドブック」は、分別に迷ったら活用したい一冊だ。

年間3500億円以上の削減ができるというのは、やってみる価値がある。そして浮いたお金をより高性能の焼却炉の建設等に活用すれば、燃焼効率も上がり、二酸化炭素や灰の量の削減も期待できる。また最終処分場の整備に充てれば、ごみの移動距離も減る。燃料費や人件費といった経費も削減できるだろう。今後、われわれにできることは、ごみをする前にごみか資源かを考え、分別すること、そして捨てる前にごみ軽減のために何かできないかを考えること。こうして考える小さな時間の積み重ねが、ごみ問題を解決し、処理費軽減の大きな一歩になるはずだ。〔分別やリサイクルについては、各自治体のルールに則って行ってください〕

※1/1万1329円×27%（生ごみ分）×80%（水分）=2447円
※2/可燃ごみの割合の算出方法：3114万t÷4034万t=77%
可燃ごみ処理費：2兆1519億円×77%=1兆6570億円 1兆6570億円×27%（生ごみ分）×80%（水分）=3579億円

STAGE 1 お客様感謝祭 in 大阪を開催しました!



7月26日(金)、お客様感謝祭を大阪のXEX WEST「Salvatore Cuomo Bros.」(ゼックスウエストサルヴァトーレ クオモプロス <https://www.xexgroup.jp/west>)にて開催いたしました。

同店は「大阪から世界へ発信するイタリアン」をコンセプトにサルヴァトーレ クオモの絶品料理を提供していますが、この日はご参加の皆様がこのコンセプトに違わぬ美味なディナーを堪能しながら、マジックショーをお楽しみいただきました。また、くじ引き大抽選会でも大いに盛り上がりを見せていました。

青山メインランドでは、お客様と交流を深める各種イベントを用意しております。今後、実施されるイベントについては弊社の公式ホームページ、また公式LINEにてご案内いたします。確実に情報をキャッチするためにも、以下の公式LINEアカウントからのご登録をお忘れなく!



STAGE 2 紹介した方も、紹介された方も嬉しい! 「Amazonギフト」をプレゼント!

現在、青山メインランドでは、「紹介キャンペーン」を開催しております。今回は紹介した方(顧客)はもちろん、紹介された方にもプレゼントをご用意しています。キャンペーン期間は2024年12月27日(金)まで。この機会に弊社のマンション、またマンション経営に興味があるというお知り合いをご紹介ください。面談のお申し込みは右のQRコード、または営業担当者にお知らせください。

※キャンペーンには「面談成立要件」を満たす必要があります。右記をご確認ください。

紹介した方に

10,000円分

Amazonギフトプレゼント!

紹介された方の住所を登録してギフトをプレゼントします

紹介された方に

5,000円分

Amazonギフトプレゼント!

キャンペーン期間中に初めて面談を受けた方にギフトをプレゼントします

- 【面談成立要件】**
- 対面 / Web / 電話のいずれかの方法で、十分な面談時間を確保できること。
 - 紹介された方と弊社営業担当との面談が初めてであること。
 - 紹介された方が弊社提携金融機関の融資条件を満たすこと。
- ※年齢、年収、勤務先、勤続年数、既存の借入の有無等を含む弊社の総合的な判断による

注) 面談成立要件を満たさない場合はギフト贈呈をお断りすることもございます。ご了承ください。amazonはamazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

LINE 「オーナー様・入居者様」
LINE 公式アカウント

オーナー様

入居者様

INSTAGRAM

FACE BOOK

AOYAMA MAINLAND
お客様との絆を紡ぐ
コミュニケーション誌

STAGE

— 秋号 —
2024 AUTUMN No.46

発行
株式会社青山メインランド
〒101-0047 東京都千代田区
内神田 1-7-6 北大手町ビル
企画課
☎ 0120-937-060
FAX 03-5281-4990
<https://www.aml.co.jp/>
デザイン
幻冬舎メディアコンサルティング
印刷
瞬報社写真印刷

【編集後記】

巻頭インタビューにお招きしたのはサッカー元日本代表の横野智章さん。取材現場は活気にあふれ、刺激的なお話を伺えました。また特集では明治大学の海野素央教授にご登場いただきました。教授のお人柄もあり、和やかな雰囲気での取材となりました。すてきな方々をご紹介できる号になっております。ぜひ、お楽しみください! 撮影◎スエイシナオヨシ



WHO IS THAT?



青山メインランドの
あの人をおたずねします。

青山メインランドでは多くの社員がお客様のために、日々、奮闘しています。このページではそんな頑張る社員にスポットを当てて、どんな人物かを紹介していきます。今回は今年スタートした社員が選ぶ「青山メインランド殊勲賞」の、初代受賞者を紹介します。

今回は今年スタートした青山メインランド殊勲賞から、初代受賞者が登場です。この賞は活躍した社員に対して贈られるもの。岐津さんは営業部の所属ですが受賞のご感想は?

岐津 ● 私自身の契約に加えて、重要事項説明書(以降の表記・重説)を説明する際のサポート業務が評価されました。今回の受賞でお役に立っているなど実感しています。

佐川 ● 佐川さんは契約業務部です。どういったお仕事ですか?

佐川 ● まさにその重説を作成するのが契約業務部の仕事です。ただ一人のできる仕事ではなく、契約業務部4人のチームプレー。今回はチームで頂いたものと思っています。

佐川 ● 佐川さんが作った重説を、岐津さんがお客様に説明している、と。

岐津 ● われわれは重説がないと販売できませんから営業部は契約業務部を頼りにしている。そういう意味でも受賞は当然だと思います。

佐川 ● 重説には新築物件用と中古物件用がありますが、内容は全く違います。中古物件の重説はその物件の誕生から、どういう経緯をたどって今があるのか、歴史が凝縮されていて面白いですよ。

岐津 ● 下読みをしているときに、中古物件は1件ずつ内容が違い、それぞれの歴史が感じられて楽しいですよ。記載される情報はすべて調べているんですか?

佐川 ● 「物件は生もの」といいますが、特に中古物件はその性格が強くて、1件ずつ違います。環境や管理状況、傷み具合や財務状況など、あらゆる情報をあらゆる手段を使って、時間をかけて収集します。そうして集めた情報を精査し、まとめたものが重説なんです。

岐津 ● お客様の多くは投資対象として物件を見ているから、リスクやコストも予測する必要があります。となればその見極めのためにも重説は非常に重要な資料ですし、特に財務状況は気になるところです。

佐川 ● 他社の中古マンションの中には財務状況が厳しいところも多いですが、重説にはこうしたリスクも当然掲載されます。ここにウソやごまかしがあれば、青山メインランドの信用を失墜させてしまう。ですから重説は会社の信頼の証しなんです。

岐津 ● いいことも悪いことも包み隠さずに記載されているんですね。これからはさらに自信を持って、魂込めて読みます!

ご紹介します!



契約業務部
契約業務課 課長
佐川正人



営業部
岐津琴音

「重要事項説明書」を作成する人と読む人が登場します

「重説を読むと、物件ごとに個性があるので、面白いと感じています」と岐津。宅地建物取引士の資格を持つ。佐川は宅地建物取引士とマンション管理士の資格を保有。目標は「読んで面白い重説」とのことだ。

撮影◎大瀧 格



STAGE SQUARE

クイズ

何県でしょう？



PRESENT

上記のクイズに正解した方のなかから抽選で以下の賞品をプレゼントいたします。

1 『クイズで出題した県のご当地の味』
内容は届いてからのお楽しみ!!
セットで**15名様**

2 榎野智章さん
サイン入りボール
1名様



撮影〇スエイシナオヨシ

〈応募要項〉 プレゼントはこちらのQRコードから、もしくは「ONLINE STAGE」のメニューより「会員サービス」→「会報誌STAGE」を選び、ご応募ください。※ご応募には会員サイトのログインが必要になります。

〈応募締切〉 2024年11月8日(金)
お預かりした個人情報は厳重に管理し、賞品の発送のみに利用します。
当選者の発表は賞品の発送をもって代えさせていただきます。

