

さらにすばらしいステージへ
～おかげ様で創業100周年～

JECTO NEWS

発行人/市川功一 編集/JECTO NEWS編集室・株式会社アイビーエー
発行所/ジェクト株式会社 川崎市中原区上小田中6-20-2 (本社営業所)
Tel 044-755-2525 Fax 044-751-6327
https://www.jecto.co.jp (Webアドレス)
main@jecto.co.jp (e-mailアドレス)

建築・リフォーム・不動産
ジェクト株式会社
No.107 2020 AUTUMN



令和2年度4月よりスタートしました学童クラブAYUMIはおかげさまで開園から半年を迎えました。新型コロナウイルス感染症対策のため、開園後すぐに登園の自粛をお願いする事となりましたが、自粛期間終了後は、マスクの着用や手洗い励行、消毒作業など感染症対策を徹底しながら活動しています。

学童クラブ「AYUMI」スタート半年を迎えて



経験豊富な講師陣による多彩なスポーツカリキュラム

AYUMIは主に大戸小、新城小の児童を受け入れています。小学校もコロナ禍の影響で夏休みの短縮などを余儀なくされていますが、AYUMIでは各小学校とも連携をとりつつ、柔軟に対応しています。今回はAYUMIでの普段の過ごし方、プログラムの様子を写真で少しご紹介いたします。また、令和3年度4月より入学予定の児童のいるご家庭向けに入園説明会を実施いたします。感染症対策のため、少人数ずつの完全予約制となっております。ご興味のある方は下記へお問い合わせください。



市民農園「武蔵中原体験ファーム」での農業体験



外国人講師のサミュエル先生による英会話カリキュラム



入園説明会のお問い合わせはこちら

<http://scc-ayumi-jecto.com/information/>

完工ニュース

JAセレサ川崎 住吉支店ELV増築工事



2020年7月15日、エレベーター増築工事が完了し引き渡しを終えました。3階会議室の利用者様からの要望もあり増築されました。

アルモニーS



2020年6月17日、宮前区鷺沼に完成したRC造5階建て、延床面積681.79㎡、1K×14戸、1LDK×1戸の店舗兼共同住宅です。

顔とよろこびをつくる」をテーマに記念誌「つなぐ」を発行いたしました。



ご希望の方へお配りしております。ジェクト企画営業部(044-755-2525)までお問い合わせください。※数量限定、B5サイズ、32ページ

おかげさまで100周年記念誌「つなぐ」が完成しました

おかげさまでジェクトは本年創業100周年を迎えました。前身の市川組の立ち上げが1920年。川崎組への改組を経て、この2020年に100周年を迎えることができましたのも、これまで支えてくださった地域の皆さまのおかげと存じます。100周年を迎えるにあたり、企業ミッションである「お客様の笑

TOPICS

第2回 サウンドステージ見学会を開催しました！

2020年4月に竣工したジェクトの新コンセプト賃貸マンション「サウンドステージ1st」の第2回建物見学会を7月3～5日の3日間で開催いたしました。

今回の見学会では当建物のデザインを手がけた建築家の平野智司氏を招いてのセミナーも同時開催し、プロジェクトのコンセプトや、防音設備についての説明を行いました。

参加されたお客様の声(見学後アンケートより一部抜粋)

「遮音性能の高さに驚いた」
「オフィス利用、スタジオ利用など楽器演奏以外の用途も有望だと感じた」
「付加価値として興味を持てた」等

感染症対策のため、完全予約制、少人数に分かれての実施となりましたが、ご好評いただきました。モデルルームの見学は随時受け付けておりますので、ご希望の方は弊社営業担当までお問い合わせください。

(建物の見学) お問い合わせ先
☎ 044-755-2525 (企画営業部)



見学会の様子



セミナーの様子

コロナ禍でもお客様に感謝の気持ち

第52回 安全大会を実施しました

例年ジェクトと協力業者合同で行っている安全大会及び安全祈願祭を今年も実施しました。感染症対策のため、最小規模での実施となりましたが、安全大会総会の後には、協力業者や弊社社員の安全表彰も行われました。

ジェクトでは今後も徹底した安全管理で、現場の無事故無災害を目指していきます。



総会



表彰式



川崎大師で行った安全祈願祭

訃報



弊社相談役 市川清は8月17日逝去いたしました(享年98歳)。

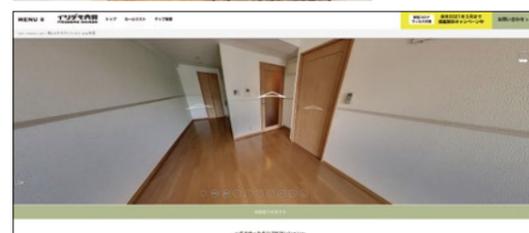
故人は復員した昭和21年に川崎組に入社、創業者の市川重太郎と二人三脚で会社の基盤を築きました。昭和51年に創業者が急逝し2代目社長に就任。平成6年には社名をジェクトへ変更し、平成8年に社長を市川功一に譲った後は会長、相談役として亡くなる前年まで会社に通い、その行く末を見守りました。ここにあらためて生前のご厚誼に深謝し、謹んでご通知申し上げます。

ジェクト不動産部 かわらばん

長い梅雨の後は猛暑となりましたが、暑さに耐えて活動して参りました！

賃貸物件の新内見 ～ Web を活用したお部屋探し～

コロナ禍の中、インターネット上でお部屋探しをする人が増えました。来店したくてもコロナが不安で…というお客様のニーズに合わせ、お家で可能な「オンライン内見」「IT重説」を始めました。



自宅にしながら物件を内見できる！ お部屋探しをオンラインで対応いたします

お客様のパソコンやスマートフォン端末から当社が提供するオンライン内見サービスにアクセスしていただくことで、当社スタッフとリアルタイムに映像と音声でやり取りを行うことができます。スタッフが実際に現地に行き、ご希望の場所をカメラで映しながらご説明いたします。

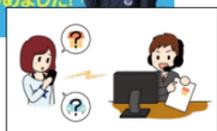
また、弊社HP内にあるシステム「イツデモ内見」を使って室内を360°見ながら様々な物件を紹介することもできます。こちらはご希望があれば電話でご案内しながらの作業も可能です。

これらの方法で、実際に現地に行き内見をするのと同じように物件の詳細を確認することができます。

来店せずに契約できる！IT重説とは？

不動産の賃貸借契約の際、これまでは宅地建物取引士が対面で重要事項説明を行うことが義務づけられておりましたが、オンラインでの説明が可能となりました。遠方にお住まいの方や、ご多忙の方などでも、パソコンやスマホといった通信環境が整っていれば1時間ほどの時間でいつでもどこでも受けることができます！

※契約書は事前にお送りし、説明後、署名・捺印したものをご返送いただけます。



オンライン内見から成約も！

山形から転勤のため、お住まいを探していたら、コロナの影響で来店し内見をする予定でしたが、「イツデモ内見」で検討していただくことになりました。あわせて「部屋の寸法」データをお送りしたり、電話で詳細をご説明するなどしてお申し込みに至りました。オンライン内見は今後ますます増えていくと思われまます。お客様と直接お会いできない分、詳細にお伝えすることが重要だと感じました。(中原店 佐々木)

業務管理課 生き物との戦い！

Vol.5 vs ヤスデ



いつの季節も、業務管理課では様々な生き物と戦っています。今回は、毎年現れる「ヤスデ」との戦いです。

毎年梅雨の時期にやってくる戦いです。一階にお住まいの入居者様から「ヤスデが大量に発生しています！自分でも駆除していますが駆除しきれません」とご連絡をいただくことがあります。

なぜ梅雨の時期になると「ヤスデ」は現れるのでしょうか？どうやらヤスデの産卵サイクルに関係があるようです。秋に産卵された卵が春に土の中で成虫になります。その後の梅雨の時期、生息場所に水が溜まると溺死してしまうので、そうならないように土の中から集団で地上に出てくるのです。見た目は気持ち悪いのですが、実はムカデと違い多くのヤスデは毒を持っておらず、噛みつくこともなく、人体への害はあまりないようです。



しかし大量のヤスデが家の周りに発生するのは気持ちのいいものではありません。すぐに現地へ行き、駆除剤を撒き死骸を清掃する……これを何回か繰り返して対応します。ヤスデは駐車場整備・草むしり・宅地造成などによる環境の変化によって大量発生する事があるようです。大きな環境の変化は人間も困りますが、ヤスデにとっても住まいを荒らされて困っているということですね。

オーナー様訪問 その95

煉瓦の販売でスタートして60年 人との出会いを大切に 常に忘れない感謝の気持ち

東洋ロザイ株式会社 代表取締役社長 山村弘樹様

25歳の若さで創業

朝から晩まで煉瓦を運ぶ毎日

川崎市大川町の工業団地に本社を構える東洋ロザイ株式会社は来年、創立60周年を迎えます。工業炉に使われる耐火煉瓦の販売と工業炉のメンテナンスで業績を伸ばしてきました。30年ほど前から環境資材に取り組み、環境に優しい天然素材や再生木材、リサイクルブロックなどの取り扱いが近年急増しています。



山村社長(手前)と大胡相談役



東洋ロザイ本社。外壁には取り扱うオーストラリア産の煉瓦が使われている

山村社長が東洋炉材工業所(1980年に現社名に変更)を創業したのは25歳のとき。1961年10月16日、長男の誕生日でした。

「私と煉瓦の出会いには法政大学夜間部時代、昼間は兄に紹介された錦糸町の煉瓦販売会社で働いていたことに始まります」

大学卒業後もそのまま就職。24歳で結婚し、義父と2人暮らしだった奥様の実家である川崎市昭和町に住むことにな

り、義父の勧めで創業しました。翌年9月には次男が誕生、のちに会社の大黒柱の一人となる大胡相談役が入社するまでの10年間は、奥様が子どもの面倒を見ながら電話番、山村社長は朝から晩まで一人で重い煉瓦を運ぶ毎日だったといわれています。

「生活は苦しかったですが、苦勞というより無我夢中でした。若かったから乗り切れたんですね」と山村社長は当時を振り返ります。

創業期の二人の恩人

「今があるのは皆さんのおかげ」

社長室には山村社長にとって大切な二人の恩人の写真が飾られています。

「プレス工業元社長の柳井清澄さんと東芝セラミックス(現クアーズテック)元常務の島田秀三さんです。まだ海のものとも山のものともわからなかった私を信用し、創業期に力を貸してくださいました。今があるのはお二人をはじめ、支えてくださった皆さんのおかげです」と、山村社長は常に感謝の心を忘れてはいけな

いといます。

「白鵬関の言葉ですが、大切なものは目に見えないものと人との出会いです。

ジェクトさんのことは、新しい倉庫を建てる場所を探していた時にたまたまインターネットで知ったのですが、出会えてよかったと思っています」

ジェクトは倉庫を併設した千葉事業所(千葉県君津市)の建設をご依頼いただき、ジェクトの設計・施工(Yess建築のシステム工法)で、昨年10月に竣工

しました。高品質でありながら、短工期、低価格を実現するシステム工法です。

「ジェクトさんは親身になって対応してくださり、満足しています。千葉事業所竣工後も小さな工事を頼んでいます。先日

は社長室の隣の部屋を改装して女性の休憩室を造ってもらいました。次に本社を建て替えるときは、ぜひジェクトさんをお願いしたいですね」

歌うことが健康法

次の目標は創立100周年

仕事一筋に見受けられる山村社長ですが、趣味を伺うと「音楽です」との答え。高校時代、音楽大学を目指して声楽の勉強をした時期があるそうです。

「食べていけないので音大受験は諦めました。今も音楽は大好きです。先生についてももう10年、ボイストレーニングに通っています。歌うことが私の健康法かもしれません」

創立100周年を目標に、着実に歩みを進める東洋ロザイ。84歳の山村社長は「事業継承を考えるとともに、100歳まで会社を見ていきたい」と意欲を語ってくださいました。



ジェクトのシステム工法で設計・施工した千葉事業所

皆様の建物を
全力でサポートいたします。
気になることはお気軽にご相談ください！

☎ 044-755-2525

建物を守るお手伝い

工事部 リニューアルグループができること

RENEWAL GROUP

リフォーム

リノベーション

定期点検

建物診断

小修理

建物リニューアル実例報告

高齢者に配慮した明るく住みやすい部屋づくり
補助金を上手に活用しました

S様邸ご自宅
改修のテーマ

- ①ご高齢となり歩行器も使用されるオーナー様のお父様の生活、介護をしやすいお部屋へ
- ②明るく開放感のある室内に
- ③ご先祖様を大切に思う気持ちを取り入れたリノベーション

キッチン

キッチンまで光が届く開放感あるLDKにするため、キッチンとリビングを隔てる壁をなくし、ペニンシュラキッチン*へ変更しました。



After

Before



リビング



After

部屋を仕切っていた扉をなくし、床のレベルの段差を取り除いてバリアフリー化しました。また、壁にアクリルブロックを取り付けることで、部屋の奥まで光を取り入れられる明るいリビングになりました。リビング一面に床暖房を導入し、家族全員の快適を追求しました。

Before



ご高齢となったお父様の住みやすさや介護の利便性などに配慮し、オーナー様ご夫妻自身の希望を入れ込んだ部屋づくりとなりました。

仏壇

ご先祖様をとても大切にされるお父様のため、お父様の寝室へ移動しました。お盆時期などお供え物をたくさん置けるようにスライド式の棚を設置し、寸法など細部にわたり、オーナー様のこだわりを形にしました。



After

トイレ・洗面所

車イスのまま入れるように入り口のドアを広げ、トイレの中に昇降式の手すりを取り付けました。スペース確保のため手洗い場を小さくし、においや湿気をとるために壁全面にエコカラットを貼りました。こちらは川崎市の補助金も活用しています。



After



After



Before



After

*ペニンシュラキッチンとは、キッチン本体の左右どちらかが壁に接している対面型キッチンのこと

土地の境界トラブル



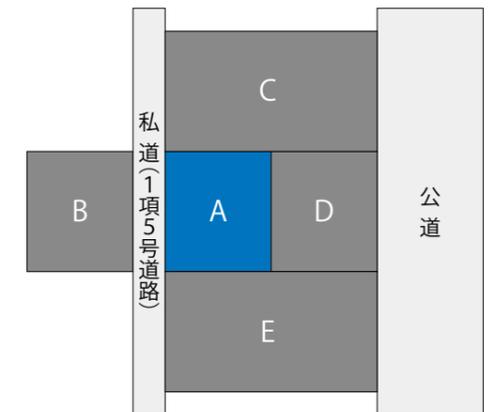
相続で引き継いだ不動産を、なにかしらのご事情で売却しようとしたときにスムーズな売却ができないことがあります。その原因のひとつが「土地の境界トラブル」です。初期調査時に見つかる問題だけでなく、境界確認のために隣地にお声がけしてからわかる「近隣との関係」や「その土地の歴史」があり、これが意外とやっかいです。

事例から ▶ 相続して初めて知る！～Aさんの場合～

Aさんは、お父さんから「築30年超の2階建木造アパート」とその「土地」を相続しました。相続から数年後、空室も多くなり、ご自宅の修繕の必要などからアパートと土地は売却したいと弊社にご相談をいただきました。調査を進めると、いろいろな事実が浮かび上がってきました。

①道路の問題

この土地は、西側が昭和24年に位置指定道路の認定を受けた、建築基準法上のいわゆる「1項5号道路」に接していました。しかし、現況をみると道路幅員が4mを満たしておらず、境界標も見当たりません。役所に聞き取りしたところ「建物を建替える際には接している部分だけでなく、1項5号道路全体を4m幅員にしてください。境界は私道のため、ご自身で確認してください」とのことでした。そこで道路に接する住民全員の協力を得るために伺ったところ、Aさんのお父さんは位置指定道路を作る際に非協力的だったので、今回、住民全員の協力を得るのは難しいのではとの情報がありました。



②境界の問題

土地の売却の際は、購入した方が土地の利用をしやすいように、売却地に接する地権者さん全員と境界の位置と地積について確認・承諾をいただくのが一般的です。隣地C～Eさんのうち、1人は越境する植栽の剪定を条件に承諾いただけましたが、もう2人は「この土地は3階建が建てられるので、承諾してしまうと、今より高い建物に建て替えられ、環境が悪化してしまう」「自分の土地が登記簿より小さくなるなら承諾しない(実際に測ってみると小さくなるようです)」とうまくいきません。西側の向かいに住むBさんも①のとおり、過去の軋轢で、取りつく島もなく断られてしまいました。

③アパート入居者の生活態度の問題

近隣関係が悪化したことには、アパート管理をお願いしている管理会社にも大きな一因がありました。入居者の「ごみの分別の無さ」「夜中の騒音問題」「越境する植栽」…等々。近隣の方はこれらの改善申し入れを何度もしたが一向に改善されなかったとのこと。Aさんとしては初耳の話ばかりで、管理会社に問い合わせたところ「その都度注意はした。Aさんのお父さんには伝えてあった」と答えるばかりでした。今となってはどうしようもありませんが、もしかしたら、断固として入居者に対応し、オーナー様自身が近隣とコミュニケーションを取っていたら、返答も違っていたかもしれません。

スムーズな継承のために▶



この状況では、建替えが難しいので土地の利用方法がかなり制限されます。結局、相場より随分と低い価格で売却することになりました。低い価格とはいえ購入者が見つかったので良かったのですが、もし売却できなければ、空室だらけの古アパートを固定資産税だけ払って持ち続けることになってしまいます。

相続財産に不動産がある場合には、**引き継がせたい人に情報を伝えておくことや、生前に問題点をクリアして次世代が活用しやすい状態にしておくこと、合わせて近隣住民との良好な関係を作っておくことが大切**なのです。