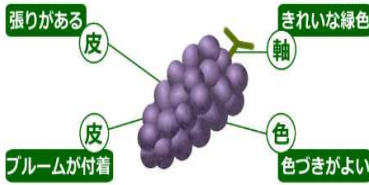


マルヨシ通信 No.63



Tel:048-970-0021

【美味しい葡萄の見分け方4つ】
果皮にブルーム（白い粉）付いてい
れば新鮮さの目安になります



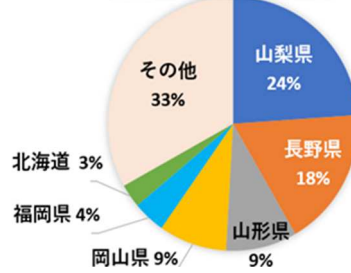
「デラウェア」緑は「
マスカット」のいずれ
かの系統に入ります。

残暑は残りますが秋に入りました。秋が旬の果物は沢山ありますが、今号では葡萄にフォーカスしてみました。葡萄の歴史は紀元前4千〜3千年と古く古代エジプトの壁画にも栽培の様子が描かれており、その後中近東、ヨーロッパ、中国を経て奈良時代に日本に伝わったと言われています。ペルシャ語でブーダウと呼ばれていましたが中国で葡萄という漢字が充てられ発音もブドウになりました。世界には1万種以上が存在し、日本では50〜60種類が商業栽培されています。大別すると黒が「巨峰」、赤は「デラウェア」

ぶどう 葡萄 物語



葡萄の生産地ランキング



ると葡萄は温帯の農作物で平均気温が摂氏10〜20度に主要産地が存在しています。葡萄の中でもアメリカ葡萄は比較的湿潤にも

日本の有名な葡萄の産地と言うと第1位が山梨県で国内生産量割合は23・9%（2018年実績）、2位が長野県で17・8%、3位が山形県で9・2%となっています。ユークなのは生産量5位が福岡県、6位が北海道と南と北で気温差があっても葡萄は生育しているという事です。世界全体でみ

強いと言われていますが葡萄は一般的には乾燥を好み、年間降雨量が500〜1600mmあたりまでが良いとされています。山梨県は年間降雨量（2018年）が1190mm、長野県は902mmと日本の平均降雨量1718mmに比べると格段に降雨量は少ないです。また、葡萄は寒暖の差が大きい方が美味しい葡萄が採れるという事です。ですので上位の生産地は葡萄栽培にとっては最適な条件を備えています。

一年を通してベストな収穫期が8〜10月となっているので本号が皆様のお手元に



で気軽に召し上がることが出来る点です。サクサクとした食感とマスカット独特の芳醇な香りが一杯に広がります。

届く頃が最も旬な時期と言えるでしょう。その中で、葡萄界の神戸牛や松坂牛と称される商品が山梨の「シャインマスカット」です。2018年と2019年の2年連続で楽天市場のグルメ大賞を獲得しました。この賞は商品の一年間の売上高で決められますので審査員の主観とかは入らず公正です。この葡萄の凄いいところは美味しさだけでなく種がなく表皮が非常に薄いため、子供からお年寄りまで



私の美味礼讃

中国4千年の歴史の中で最高級のグルメと言われた満漢全席を凌駕するグルメ料理の数々を36名の社員が1年間にわたりご紹介致します

松村 啓 (アセットマネジメント事業部)

私のおススメのお店は、東京都江戸川区にある有名店、『焼肉ジャンボ 篠塚本店』です。予約を取らないと長時間待つことになり、その予約を取ることも非常に困難なお店です。私がお店に行く時は知人のツテで何とか予約を取って貰います。芸能界の中でもかなりの焼肉通で知られる、ダチョウ倶楽部の寺門ジモンさんのおススメのお店としても有名です。特に黒毛和牛の希少部位に関しては、よりおいしい焼き方で食べて貰う為にお店の方が焼き方の指導に入るほど。『お肉を鉄板に置いて…、1・2・3、ハイっ！どろぞー！』霜降りのお肉は、口に入れた瞬間に溶けて無くなります。私は常連ではありませんが、知人のおかげで美味しいお肉を食べさせてもらっています(笑) シアを通り越して『生でも食べられる肉』を扱うお店です。チャンスがありましたら是非！おススメです。



岡部 小弓 (総務部)

私が紹介したいグルメは、北海道積丹半島の美国町にある日本海沿いの宿「みはらし荘」のウニ尽くし料理です。北海道の食と秘湯に魅せられ毎年のように訪れるようになった私のお気に入り宿です。ウニの捕れる6月〜8月の期間限定になりますが、赤ウニ、白ウニの食べ比べ、ウニ焼き、ウニ汁、ウニ丼とウニ好きにはたまらないウニ尽くし料理が低料金でいただけます。中でもこちらで初めて食べたウニ汁は絶品です。ウニが敷き詰められている鍋に一気にお出汁を入れて煮たちさせて頂きます。お出汁は極めて薄く、ウニの甘味を楽しめます。クリーミーで濃厚なお味が口一杯に広がり、北海道を強く感じます。残念ながらみはらし荘は温泉はないので、ニセコ経由で羊蹄山を眺めながら入る露天風呂の黄金温泉(こがね)湯、又は、函館方面から江差を抜ける途中、上の国町にある秘湯マニアに人気の湯ノ岱温泉へ浸かってから投宿します。



滝口 雄斗 (貸貸管理部管理課)

私のおススメのグルメは、福寿庵(ふくじゅいおり)という蕎麦屋さんです。オーナー様のご紹介で知ったお蕎麦屋さんで、私自身仕事の休憩中によく食べに行きます。場所は『県民健康福祉村』の近くで田んぼの真ん中に店舗を構えておりお店の周りの池で綺麗な鯉が泳いでいます。店内にはガラス越しで蕎麦を打っている姿が見えます。2階にも座席があり、お子様と一緒にでも安心です。私がよく注文しているのは蕎麦大盛りの天せいろです。福寿庵のお蕎麦はコシがあり蕎麦の本来の香りを楽しめます。そばつゆも私好みの濃いめのつゆで最後までおいしく召し上がれます。天ぷらは特に茄子、海老、カボチャがおススメで、いつ行ってもサクサクの揚げたてで、私は天つゆではなく塩を少し降って食べるのが好きです。お店は少し分かりづらい場所にあります。一度食べたならまた行きたいかなる隠れ家的なお店です。是非、足をお運び頂き、美味しいお蕎麦をご堪能下さい。



インターネット入門(第3回) ネット詐欺にご注意を!

ネット詐欺が多発しています。今号ではセキュリティソフトで防ぐことができないネット詐欺について、手口をご紹介します。

(1) 宅配サービス詐欺

携帯電話にショートメッセージやメールなどで宅配サービスを装って「お客様のご注文していたお荷物はご不在の為、持ち帰りました。下記よりご確認下さい」という



メッセージと共に、URL(インターネット上の住所)が添付されてくるという手口です。実際に、宅配サービスを頼んでいると確認したくなってしまうのですが、そのURLを押してしまうと、「指定のアプリを入れて下さい」という指示が出てきます。ここでアプリを入れてしまうと個人情報知らぬ間に抜き取られてしまいますのでお気をつけ下さい。そもそも宅配サービスは多くの場合、直接の電話連絡や不在票がポストに届けられます。メールで宅配物を確認するということはほぼありません。その為、対策としては無視をしてURLを絶対に開かないことです。特に、iPhone以外のスマート

フォンでURLを押してしまうと、自動的にアプリなどのダウンロードが開始されてしまい個人情報が抜き取られる可能性が高いので、開かないで無視して下さい。

(2) 偽サイト詐欺

数あるネット詐欺の中で見破りにくいもの一つです。Amazonや楽天などの大手サービスサイトと似た画面を表示し、料金を支払ったにも関わらず、商品は送ってこないという手口です。個人が運営しているサイトは偽サイト等が作られているため特に注意が必要です。見分ける方法としては次の様なポイントが挙げられます。

■ 決済方法の確認

一般的にはクレジットや銀行振込などが選択可能ですが、偽サイトは銀行振込のみになっているケースが多いです。振込のみをさせて商品を送らないという手口にするためです



■ 商品価格が他と比べて極端に安い

■ 日本語がおかしい、外国語での表記が多い

■ 振込先の名義人や口座名が外国語表記

■ 会社概要が海外の名前、住所、電話と想定され何やら怪しげな感じがします。

以上より、まとめますと怪しいと思ったら買わないという方針を貫くことが重要だと思います。基本的にはAmazonや楽天などの大手サイトでの買い物をする事が望ましいです。但し、Amazonや楽天にも偽サイトがあり、左記の様にカードが期限切れになっているのでカード情報を更新して欲しいというなりすましメールが入ってくるのでご注意ください。

Amazon.co.jp
プライム

Amazon のロゴが堂々と入っている

お客様へ
個人の固有名詞が書かれていない

お客様にご登録いただいた Amazon アカウントは残念ながら更新が出来ませんでした。今回は、カードが期限切れになってるか、請求先住所が変更されたなど、幾つかの理由が考えられます。下記のボタンをクリックして再度アカウントの更新手続きをお願い致します。

Amazon.co.jp カスタマーサービス

カスタマーサービスとだけ書かれていてコンタクト出来ない

なりすましメールの見分け方の一例として宛先が「お客様」とか「ご利用者様」となっていて〇〇様と言うように個人名や住所が付記されていない、発信元のコンタクトアドレスや電話番号がないなどのケースが多いです。

老舗の凋落と新興の快進撃

三越伊勢丹ホールディングスはタイの伊勢丹バンコク店を8月31日に閉鎖しました。29年の歴史がありバンコク都心の一等地に立地しているので過去に訪れた読者の方もいらっしやると思います。伊勢丹の悲劇はバンコクだけに留まりません、ここ数年で大きな赤字を出しているシンガポールやマレーシアの店舗も時間の問題で閉鎖に追い込まれると予想されています。シンガポールで言えば高島屋だけが孤軍奮闘していますが、高島屋は商業ビルを建てて小売りテナントを集め家賃収入を稼ぎの源泉とする不動産業に軸足を置いています。日本の百貨店は国内だけでなく海外でも一時代を終えた様な印象です。

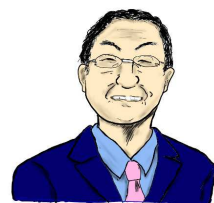


伊勢丹は2008年に三越と合併し三越伊勢丹ホールディングスとなり、従業員2万2千人、53店舗、売上1兆円を超える大企業になりましたが、上記のグラフでご覧頂けるように売上利益ともに減少

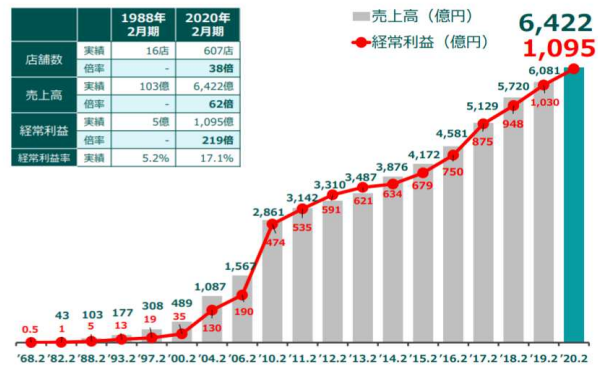


傾向にあり、2020年3月期の決算では111億円の損失を計上しております。理由は明快です。三越は350年前、伊勢丹は130年前に呉服屋として創業しており創業当時の営業スタイルが今でも面々と受け継がれています。「顧客外商」という言葉が業界内にあります。超大金持ちの顧客が電話一本で営業員を自宅に呼び出して高額品を大量に買うスタイルです。自宅への呼び出しでなく顧客が百貨店に出向いた際には超豪華な試着室付きのラウンジが用意され次から次に高額品が持ち込まれ大きな買い物になります。顧客外商の顧客は個人と法人の両方ありますが、一説には年間の購買金額が100万円以上の顧客を対象としているようです。問題は顧客外商の占める売上割合が三越伊勢丹の様に呉服店系の百貨店の場合には特に大きく全売上の6割近いそうです。西武、東武、東急など電鉄系百貨店にも外商部はありますが、ターミナル駅に店舗がありますので一般客の売上を主軸に置いていきます。顧客外商の対象だった顧客も既に高齢者となり消費意欲は余りありません。代替わりした若い世代の

お金持ちは顧客外商を通じて買い物をするような事にプライドも便利さも感じません。世界中の商品をネットで探して本当に自分が欲しい商品をクリック一つで購入しています。2015年4月日経新聞の「私の履歴書」にニトリホールディングス(以下「ニトリ」)の似鳥昭雄創業者兼会長が登場しました。



似鳥会長は現在76歳。樺太で生まれ札幌で育ちました。幼い頃は親のヤミ米屋の手伝い、大学(北海学園大学)も裏ワザを企て入学、大学時代は取り立て屋を経験し、入社した広告会社では仕事をさぼりパチンコ通い。底辺からどのようにして今日の巨大企業を築き上げたのかという書き出しで読者の度肝を抜きました。次ページ上段にニトリの業績推移を載せました。若い頃、破天荒な振舞の似鳥会長が53年前に創業したニトリは1987年より33期連続増収増益を続けるまでに成長しました。現在のコロナ禍でも逆境をチャンスと捉えて成長を続けています。経営者の出自から始まって経営方針など何かもが三越伊勢丹と正反対なニトリの成長の秘密を探ってみました。きっかけとなったのは、1972年に似鳥会長が参加したアメ



リカ研修旅行でシアーズやJ.C.ペニーといった有名百貨店を視察し大きな衝撃を受けた事だと履歴書の中で述べています。3つの大きな気づきがあったそうです。

【気づき①】安くて品質の良さを

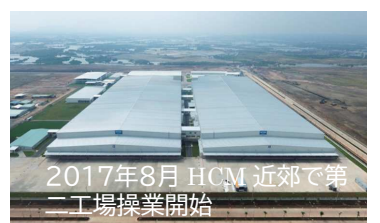
アメリカではお客様の不満や要望をもとに日々自社商品の改良を加え、新商品にして売り場に出していた。且つ、殆どの商品の価格が日本の3分の1だが決して安かろう、悪かろうではなく高品質のものが多くと気づかされた。この時日本の小売業はアメリカに比べて50年以上は遅れていると感じた。同じ人間がやっているのにアメリカでは何故、高品質のものを安く提供出来るのか質問をした処、返って来た答えが「大量にさばっているから」という事だった。当時の日本で一つの小売の会社で100店舗以上の規模の会社はほとんどなかったのが衝撃を受けた。アメリカでは色々な業種で店舗数を増やし商品を大量にさば

くことが出来なければ良いモノを安く売れないという理論が支配していた。

② 全て自社でコントロール

最近でこそ日本でもコンビニやスーパーでプライベートブランドという商品が多く出回っている。アメリカでは既に50年前の段階で企画、原材料の選択、デザイン、製作、品質管理、販売まで一貫通貫でやらないと価格競争力を持った高品質の商品は世に出せないと考えられていた。この点も私(似鳥会長)にとっては大きな気づきだった。今日、ニトリは1万点を超える商品を販売しているが大半を自社で企画、製作から販売まで行っている。良い例がランドセルだ。通常、ランドセルは5万円前後が最多価格帯だが経済的に厳しい家庭にとってはかなりな負担になる。品質を落とさずもっと安く買えるランドセルがあったら良いのにという現場の声でニトリは2万円弱で買えるランドセルを開発した。ニトリはランドセルの後発メーカーだが市場占有率は7%で4位まで上がって来た。現場のニーズを常に探って、迅速に商品化する実行力がだいぶ付いてきたと自負している。先見性の例は家具工場をベトナムに集約し生産性を上げて価格競争力を付けた事例にも見て取れる。2003年ハノイに延床面積16万㎡の第一工場を開設、2017年

にはホーチミンに40万㎡の第二工場を開設、両方で8千人近い従業員が働いている。家具店が海外に自前の工場を持つなど前代未聞と反対論が多かったが、決断して大正解だった。



【気づき③】トータルコーディネート

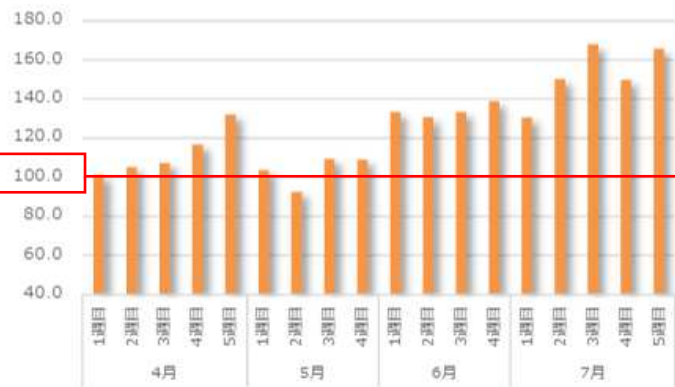
これもアメリカで学んだ発想だが、ソファやベッドなどの家具の隣に必ずカーテン、カーペット、寝装品などインテリア用品が並んでいてお客様が選択し易い売り場レイアウトになっている。メーカーから仕入れて販売するという既存のビジネスモデルではこういう発想は出てこなかったと思う。

ニトリは「世界の人人々に豊かな暮らしを提案する企業になろう。2032年には全世界で3000店舗 売上3兆円」というビジョンを掲げています。現在の5倍ですが達成は夢ではない気がします。同社の決算説明会資料には少子高齢化や人口減少など全く書かれていません。戦う舞台は日本だけでなく世界を目指しているというビジョンが明確に描かれています。日本の老舗百貨店との方針や戦略と正反対の生き方です。(追記シアーズやJ.C.ペニーは今年の5月会社更生法を申請しました。)

リースバックの問合せ急増

不動産物件情報サイトのアットホーム社によると売却の問合せをされるお客様の数が今年の4月頃から急に増えて来たとの事です。左のグラフは埼玉県の4月〜7月の前年同時期と比べた反響数(＝問合せ数)ですが軒並み100%を超えています。政府が「緊急事態宣言」を発出したのが4月7日ですから売却の問合せが増えた事とコロナ禍の問題は無関係ではないと推察出来ます。一方当社も含めてリースバックを扱っている会社への問合せも増えております。経済困窮状態をクリアし

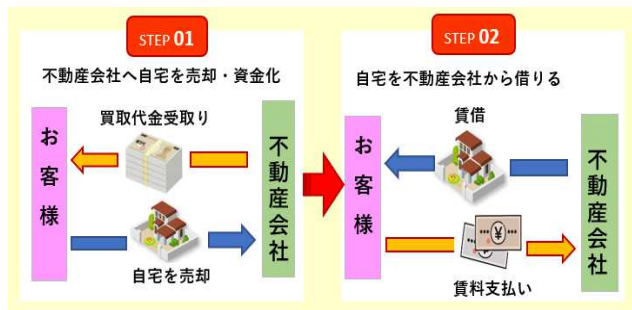
■埼玉県 【2020年4～7月売却問合せ数前年比率】



たら必ずや自宅や店舗を買い戻したいと言う理由からでしょうかリースバックへの関心は高まっているようです。リースバックにつきましては2年前に弊社第41号でも記事に

した事があり覚えて下さっている方もいらっしゃると思います。然しながら豊かな老後を送って頂く為に用意されたリースバックが、今まさに事業資金の調達や債務の整理という喫緊の事情で使われる様になるとは予想も出来ませんでした。ここでもう一度リースバックについて振れてみましょう。

リースバックの仕組み



リースバック(以下LBと略す)は不動産買取の一種ですが、LBは不動産会社に買い取ってもらいお金を買った後、その家を不動産会社から借りる形で期限付きで住み続ける方法です。LBはまとまったお金を短期間で手に入れることが出来、且つそのまま住み続けることが出来るという売買と賃貸の2つの契約をする形になります。自宅という資産を担保にしてお金を借りる方法としてはよく似た名前でもリースモーゲージという仕組みがあります。リースモーゲージ(以下RM)

は自宅を担保にしてお金を借り、存命中は金利のみを払い続け死後に自宅を売却して元本の一括返済をする制度です。LBもRMもまとまったお金を手に入れるという目的は同じです。然し乍ら、LBは不動産会社が扱い、RMは金融機関が扱うという導入口から始まって色々な項目で大きな違いがあります。RMとの比較も行いながらLBのメリットを説明させて頂きます。

① 買取り代金は短期間に一括で

買い取り代金は最短で一週間、通常一ヶ月以内に一括で支払われます。まとまった現金を直ぐにでも欲しいという方にはお勧めです。普通に仲介売却で売る場合は3〜6ヶ月の期間がかかります。LBの場合は大体一か月以内に換金されます。

② 他人に知られることなく売却

LBなら引越しもせず、住民票も動かす事なくそのまま住み続ける事が出来るので他人に知られることはありません。売却物件の売り出し情報が世の中に出回ることもなく、外から見れば借家とは思いません。

③ 買戻しが出来る

通常は一度物件を売ってしまったら手元に戻すことは出来ません。リースバックは呼び名の通りいつでも買戻しが可能です。

事前に何年何月に幾らで買い戻すという「**買戻し特約**」を結ぶ方法と、優先的に買い戻せる2通りの契約があります。買戻し特約は効力の強い制度で期限到来前にリストラや入院で買戻しを実行できない場合はペナルティを払う形になります。将来のことは100%分らないので「買戻し特約」を締結する例は少ないです

④ 固定資産税や諸費用がかからない
 所有権は物件を買い取った不動産会社に移っていますので固定資産税、都市計画税、修繕積立金、管理費などの維持費はかかりません。

⑤ 保証人が不要でお金の使途も自由
 RMと違いLBは金融機関のローン商品ではありません。従い、利用者の年収、年齢などの信用状態の審査はありません。RMの場合は借入人が55歳以上とか年齢条件があります。あくまで「物件の顔」を見てどのくらいの価値があるかを判断し不動産会社が値決めを行います。またRMの様に資金の使途を限定されることなく手にしたお金をどう使おうと利用者が自由に決められます。

⑥ 物件は自宅の土地建物に拘らない
 LBは当初、業績の良くない企業あるいは資産効率を高めて企業価値を上げたい企業が

居ぬきで元自社ビルを賃借する方式からスタートしました。1930年代に米国で始まったそうです。従い、LBの対象物件は住宅だけに拘らずオフィス、店舗、工場、倉庫などあらゆる不動産をカバーします。一方、RMは金融機関が借手の属性を中心に判断しますので対象物件は一般的には自宅だけになります。

次に、**デメリット**をまとめてみました。

【買取金額】 時価とほぼ同額で売れる仲介売却を100とする、LBの買取金額は時価の6〜8掛けになります。時間の余裕があり、今すぐ現金が必要だという様な状況でなければ仲介売却をお勧めします。業者はリスクを取って購入するのでエンドのお客様に売る仲介売却と同額という訳には行きません。

【住み続ける場合の家賃】 LBで住み続ける場合は家賃を払う事になりますが、その家賃は周辺相場に比べて高くなりがちです。理由はLBの家賃の決め方が買取り金額を単純に10年(120ヶ月)で機械的に割り、家賃を設定するからです。買取金額が1千万円だとすると月額家賃は概ね8万3千円くらいになります。

【買戻し価格が割高】 買戻し価格は相場より高くなり易いです。買戻し期間は最長で10年です。最長10年としているのはLBは不動産

会社や投資家にとっても再販で売却をしなければ利益が出ないので我慢を強いられる期間を限定しておきましょうという背景があるからです。賃料を頂きますが維持費や売却時のリノベーションコスト等の出費があるので賃料で利益を上げるのは難しいです。

以上よりリースバックは今すぐまとまった現金が必要な方で、実利を生む店舗や思い出が詰まった実家を買戻したいという副次的な理由が入って来ると有用性が高くなります。

比較項目	リースバック	リバースモーゲージ
仕組み	物件の売却と賃貸契約をセット。所有権は買主に移転。売却契約時に買取条件を付けることもある	物件を担保にして融資を行う。借入人が死亡後自宅売却により元本返済。担保以上に売れなかった場合は相続人が弁済。配偶者が融資を引き継ぎことも可能
毎月の支払	家賃の支払い(概算で売却額の1/120程度)	利息だけ払う(年利3%前後) 利息を死後、一括で払うケースもある
不動産価値判定時期	売却契約時	借入人の死亡後、物件を売却して判明する
審査と査定	売却後の担保価値変動リスクはないのでRMより高めに査定される	融資対象物件の売却時期が不明ゆえ銀行は担保価値の変動リスクを見込んで掛け目は低くなる。一般的には連帯保証人が必要。借入人は55歳以上などの条件もある
用途	制限なし	生活費や医療への出費はOKだが、事業や投資はNG
対象物件	住宅だけでなくあらゆる不動産物件が対象	自宅のみ

死という最後の未来
石原慎太郎 × 曾野綾子



本のタイトルに「死」という言葉があるのに引いてしまう方もいらっしやうと思いますが、6月23日に発売されて一週間で10万部を突破してベストセラーになりました。何かと話題の書物を出す幻冬舎ですが、人生観も死生観も大きく異なる二人を対談させた企画に拍手を贈りたいです。

曾野氏89歳、石原氏88歳の二人の御大が語る人生観や死生観は非常に面白いです。おそらく多くの読者は石原派か曾根派のどちらかに分かれると思います。石原氏は自分の持てる力を奮い立たせてガツガツ生きてもっと仕事をしたいと死に対して抗う生き方です。対象的にク

リスチャンの曾野氏は自分は神に生かされており死ぬときは死ぬ。運命の流れに逆らわず、ありのままを淡々と受け入れようとしています。石原氏は法華経の信者であり死後の世界は最後の未知であり、自分は何とかして知りたいと好奇心旺盛です。曾根氏は死後の世界は興味ないとそっけないです。

人生の大先輩の正反対な生き方を学んで、自分は日々の人生をどう生きて行こうか、ふと足を止めて考えるきっかけになる本だと思えます。ベストセラーですが、ロングセラーにもなり得る本です。20代、30代の若い人にも読んで欲しい一冊です。

【石原慎太郎】1932年神戸市生まれ。一橋大学卒業。1955年、大学在学中に執筆した「太陽の季節」で第1回文学界新人賞、翌年芥川賞を受賞。国会議員25年、東京都知事14年在職

【曾野綾子】1931年東京都生まれ。作家。聖心女子大学卒業。1979年ローマ教皇庁よりヴァチカン有功十字勲章、2003年に文化功労章を受章

今後の勉強会の開催予定

場所：「越谷市民活動支援センター」全会共通
越谷駅東口徒歩1分ツインシティB棟5階

予約制です

相続勉強会は3～6月はコロナ感染症対策の為に施設が使えず中止していました。7月26日のセミナーより再開し、3密を避けた万全の対策を施し首尾よく終わることが出来ました。安心してご来場下さい。

日時：2020年9月26日(土) 14:00~16:00

題目：相続勉強会 第7期生 ①回目

「相続と遺言の基礎知識」

7期目の新たな講座。内容は6期目より更に進化

講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央

日時：2020年10月4日(日) 14:00~16:00

題目：越谷市民活動センター主催 Cafe Tomo

コーヒーを召し上がりながら気軽に「相続」のお話をしましょう

市民センター主催の招請講座です。

講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央



日時：2020年11月8日(日) 14:00~16:00

題目：相続勉強会 第7期生 ②回目

「財産把握とその評価」

相続財産の把握と相続税額を知ることは重要

講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央

日時：2020年12月6日(日) 14:00~16:00

題目：相続勉強会 第7期生 ③回目

「贈与を活用した相続対策」

贈与を活用する事により相続の引き出しが増えます

講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央

当勉強会はどなたでも無料でご参加頂けます。参加を希望される方は下記の電話番号又はメールにご予約願います。Tel 048-970-0021 又は seminar@0021.to

*コロナ対策の為に最大25名様までの入場制限をさせて頂いております。お早めに予約を!

弊社管理物件入居率
97.8%
2,323戸(+38戸)
2020.8.31現在