

## 役割分担について

私は不動産業が本業ですが、地元地域への機会の提供として、国内外問わず人の繋がりを創り、外貨を稼ぎ、また様々な不動産利活用方法を体験しながら、自らが住み暮らす地元地域にそれらを還元することを自らの役割と考えて実践しております。

不動産業は、主に事務所所在地での事業展開をしていきますが、私は青年会議所での経験や人脈を活かし、世界中の不動産売買・賃貸などを経験しました。その実績で、酒田市在住の投資家や企業経営者のみならず、県内外の多くの日本人に世界不動産のご紹介や契約の仲介をさせていただきました。

様々なご事情で、お客様ご本人では行くことも、契約をすることも出来ないため、大変喜ばれましたし、アフターフォローを含めて安全に取引サポートすることでご安心いただいております。

ただし、事前に重々ご説明しているとはいえ、世界不動産は、為替や地政学的リスクや政情不安などの突発的不確実性にみまわれることもあります。そのような体験をされたお客様は、「聞いてないよ！」となるわけですが、日本の不動産取引でも様々なトラブルはありますので、起こりうる不動産取引のリスクとしてご理解いただいております。

私は徹底した体験主義を自らに課しております。そのため、今は不動産業から派生して、旅館業や障がい者就労継続支援事業なども同時並行で行っておりますが、その様々な事業展開の中で、弊社スタッフに対しても働きやすい環境を整えるというのが、経営者というカテゴリーの職業奉仕の形であると考えています。各事業の利用者には当然、意識して職業奉仕していますが、働いてくれているスタッフ達にもそれぞれに、様々なライフステージやライフサイクルがあり、その理解と環境整備に努めることこそが、(私1人の取り組みでは無い)全社的な職業奉仕につながり、その輪の拡がりや社会的な職業奉仕運動(職業奉仕の森)を形成していくと信じるからです。

その行動の派生果実として、選択と集中や断捨離が合理的に判断、推進されていきます。その生まれた果実を組織運営や個人の職業で活かすと、思いがけずコストダウンやコストカット(コストコントロール)、事業や作業の効率化につながり、結果的に売上利益の増大にも繋がっていきます。

適正に利益を得、その利益をステークホルダーに還元し、更なる雇用環境整備へと紡いでいくと、雇用の面でも必要に応じた人財募集に困ることはありません。そして、その出会う人財達から更なる良い前向きな循環を享受していくことになります。

以上のように、それぞれが自らの職業の特性を活かし役割分担を意識して、正しい流れでその役割分担の全体最適化が成されていったならば、職業奉仕の精神があらゆる面で有機的に組み込まれ発展していくのだと考えています。