

HAPPINESS

2022年4月21日（木）、八芳園にて創立22周年記念式典と
第23期下期キックオフミーティングを執り行いました。



コロナ禍が続いて2年半になります。昨年9月に予定されていた22周年記念式典は延期を重ね、ようやく4月21日（木）、新緑の美しい八芳園 別邸にて挙行することができました。

今回は「宇宙」をテーマに、さまざまなグループワークを行いました。宇宙空間という非常に困難な環境下において、同じ方向を向いて協力することがいかに大切であるかを学ぶことができました。日々の業務においても、信頼と協力を武器に、より一層素晴らしい市萬を皆で築いていくことを願っています。

ご参加いただいた皆様、ご協力いただいた皆様、どうもありがとうございました。

高坂章成様
貴台は当社の事情を深く理解し
依頼や相談緊急案件にも快く柔軟に対応し
十年の長きにわたって当社の賃貸管理業務を
支えてくださっています
当社の業務改善等の取り組みは
貴台の功績なしではなし得なかったと
感謝しています
よって当社創立記念日にあたり
大いなる功績を讃えてここに表彰いたします

市萬 創立記念賞

本年は竹内さん、高坂さんのお二人が受賞されました。
本当におめでとうございます！



竹内将人様
貴殿は難しい仕事にもあきらめることなく
粘り強く対応し賃貸管理戸数が少なく
会社の売上が厳しい時にも
売買担当として売上目標を担ってこられました
また当社が最も大切にしている「お客様本位」
「不動産優良化」に真摯に取り組むその姿勢は
共に働く仲間の模範となっています
よって当社創立記念日にあたり
大いなる功績を讃えてここに表彰いたします

**波戸岡 光太** Kota Hatooka

横浜生まれ

弁護士歴：15年

主な仕事内容：経営者やオーナーの方々の法律面でのお力添え

弁護士を志したきっかけ：

「困っている人の力になりたい」という少年時代の素朴な正義感から、大人になってもそれができる仕事って何だろうと考えた。

弁護士の資格をもっていれば、困っている人に対して「大変ですね」とか「応援しています」と言う以上の具体的な行動や具体的なお力添えができると思ったこと。

波戸岡光太弁護士は、市萬のパートナーとして、法律の分野で私たちの仕事を助けてくださっています。

業務で関わりのある皆さんはよくご存じだと思いますが、まだ接点がない方も沢山いらっしゃると思います。そこで今回は、波戸岡先生のお人柄や、どんなふうに関わってくださっているかを皆さんに知っていただきたいと思い、対談形式でインタビューさせていただきました。インタビュアーは稲垣さんです。

稲垣さん（以下 稲） 「困っている人を助けたい」という先生の信念は、「不動産のお困りごとを解決したい」という当社の企業理念に相通じるものがあると思います。当社のパートナーとなってくださった背景を教えてください。

波戸岡先生（以下 波） 西島社長と初めてお会いしたのは税務関係の会合でした。名刺交換をしてお話したのですが、西島社長は「不動産でお困りのお客様のために何かできることがないか。」とおっしゃっていて、人を大事にされている方だなと感じました。本当に素敵なお方だな、今日はいい会合に出られたなと思いました。

稲 ありがとうございます。会社の理念に共感していただける、あるいは相通じる信念をもっていらっしゃる外部パートナーの方とタッグを組んで、お客様のお困りごとを解決したいという意識は、社長の中に常にあると思います。波戸岡先生とお会いしたときにピピっときたんだと思います。

波 業務提携には顧問とかコンサルとかいろいろな呼び方があると思いますが、西島社長の場合は理念や取り組みに共感してくれる人は中も外も関係なく、みんな「パートナー」としてやっていこうと。パートナーと呼んでくださることが嬉しいです。

稲 パートナーとして協業することによって、当社にとっては法律の専門家がいてくださることで、お客様に必要なサービスを提供でき、先生もお悩みを抱えている方と巡り合うことができるという意味で、お互い成長し発展していけたらいいなと思っています。

当社とのお仕事の内容を教えてください。

波 賃貸管理の滞納関係、たとえば残念ながら賃料や地代を払っていただけない方の対応があります。それから、売る、買うに伴うトラブル、たとえば売買に際して、関係者が複数いらっしゃる場合に、トラブルが起きている、あるいはトラブルになりそうだ、など。あとは相続が絡む場合に、トラブルが起きてしまった、あるいはトラブルの予兆があるといった時にご連絡をいただいています。



稲 専門的かつお客様の立場で親身に見てくださるので、本当にありがたいです。波戸岡先生がいてくださることは、私たちはもちろんお客様にとっても信頼して相談できるので、確実に仕事を進めるうえでとても助かっています。

波 いい意味で役割分担、チームワークができています。私が力を発揮できるのは「トラブルが起きないように」とか「トラブルが起きたらどう解決するか」という部分なんですけど、「トラブルが起きなくてよかった」あるいは「解決しました」となった時に、「これから不動産をどう有効活用しますか?」「そこは不動産屋さんに聞いておいてください」ではなくて、市萬さんと私で常に共有しながらクライアントさん（お客様）に向き合うことができているというのは強みだと思いますね。

稲 そうですね。たとえば滞納などのトラブルの際には、当事者の方と先生が直接コンタクトを取ってくださって、理路整然と、かつ毅然と説明してくださるので、私では解決できなかった件でも、先生からの連絡によってきちんと支払っていただけたりするんですよね。どうやっても連絡が取れなかった方から連絡をいただけたり・・・。

波 いい連携が取れていますよね。

稲 そうなんです。その後を私が引き継いで、滞納解消になるのか退去の方向にもっていくのか最後まで対応して解決するという感じです。

当社との仕事で心に残っている案件があったら教えてください。

波 いっぱいあります（笑）。

地主さんが土地を借地に出していて、その借地人といざこざがあるなかで土地を借地人と一緒に売却するという案件がありました。向こう（借地人）にも弁護士さんがついていたんですが、バチバチやり合うのではなく、お互いよい方向に知恵を絞りましょうと協力してうまく売却先を見つけることができました。トラブル交渉の段階では弁護士同士でやるんですけど、具体的に条件とか契約手続きの段階になると、市萬さんのお力添えが必要になるんですね。それで土地が売れて全部終わった時に、向こうの弁護士さんが「ところであの市萬さんの方ってすごいですね。あんなに丁寧にやってくれる不動産関係の方は珍しいですよ。」と驚かれています。市萬さんにとっては当然のことだと思うんです。でもその当然のレベルはすごく高いので…。だからお客様の満足度も高いんだと思います。自分のところさえよければいいというのではなく、今起きていることをどう解決すればよいか、常に人と不動産を見つめてやっていらっしゃる姿勢をおぼえています。竹内さんの案件でした。

稲 ありがとうございます。

波 あとは下田さんの案件とかですね（笑）。

稲 カビだらけの…（笑）。

弁護士というお仕事の中で中小企業の法律顧問に特化されているのはなぜですか。

波 15年弁護士をやってきて、刑事事件、個人の破産、離婚など一通り経験してきました。そのなかで、経営者の方々の生き方、経営者の方々との出会いが自分にとって刺激が大きかったです。

よりよいサービス、よりよい商品を世の中のためお客様のために提供したいという思いで会社を立ち上げ、社員のリーダーとして活躍している姿はカッコいいなと思いますし、尊敬しています。そのお力添えができたらいいなという思いで中小企業に特化しています。私自身日々インスパイアされていますし、法律の部分では自分が強みとなってお力添えできることが嬉しいですね。

稲 心強いです。立場が違うので、当社で考えている解決方法に対して、違う観点からアドバイスをいただけるというのはとてもありがたいです。

まったく異なる業界・業種のいくつもの企業の法律顧問をされていますが、それぞれの業界・業種のクライアントニーズに応えるために苦労されていることはありますか。

波 異なる業種の顧問をするといっても私自身がその業種をやるわけではなく、やはりそこは「餅は餅屋」なので、クライアントさんに常に教えていただき理解しながら、相手方に分かりやすく伝え、交渉するのが私の役目かなと思っています。

たとえばITのシステム開発に関するトラブルだったら、「そもそもアプリってどうやって作ってるんですか？」というところから教えていただき、「ああ、そういう仕組みだったんだ」と理解していくことで、その前提をふまえて伝えたり交渉したりすることができる。その理解するプロセスは楽しくて仕方ないんですよ。

稲 楽しいんですね。ご苦労ではなくて（笑）。

波 楽しいんです。いろいろな本を読むのも好きなんですけど、買って読んで買って読んでしていたら「パパってほんと勉強好きだよな」って子どもに言われます（笑）。

「ビジネスコーチング」スキルもお持ちですよ。学ぼうと思われたきっかけはなんですか？

波 そうですね。弁護士として難しいことのひとつに依頼者とのコミュニケーションがあると思います。たとえば、市萬さんも私もお客様のために「絶対これしかないよね」「これがベストだよ」と思って言っているのに、お客様にうまく伝わらないことって、まああるのではないのでしょうか。依頼者の方がどういうことを思っていて何を大事にしているか…。弁護士を始めた時から「人の心の中ってどうなっているのかな」という疑問がなんとなくずっと頭の中にあっただんです。

そんな折、プロコーチをしている方から「心の中や頭の中、ご本人すら気づいていないことを、解きほぐして整理して、最終的にご本人が自ら納得する答えを見出す力があるんだというマインドに（こちらが）立って、しっかりコミュニケーションを取りましようっていうのがコーチングなんですよ」と聞いて、「なるほど。ぜひそれを学んでみよう」と思ったのがきっかけですね。スクールにも通いましたし、その都度認定資格を取って。もう7、8年やっています。

稲 コーチングスキルを身につけて、どんなことが変わりましたか？

波 たとえば人の話を聞くときに「相手が何を考えているのかな？」というアンテナは皆さんあると思いますが、その感度がよくなった気がします。同じ「お願いします」という言葉でも、前向きなパワーを感じる時と迷いを感じる時があって、迷いを感じたらそれを引き出してフォローしたりできるようになりました。

稲 ビジネスコーチングを教えていただくこともできるんですか？

波 もちろんです。私のなかでは、要はコミュニケーションスキルだと思っていて、日々磨いていかなきゃいけないし、磨くとコミュニケーションが変わっていきます。皆さんは「お客様が何を望んでいるのか聞き出したい」というマインドをすでにお持ちだと思いますので、コーチングを取り入れるとマインドとスキルがセットになって「こういう風に話せばいいんだ」というのが分かると思います。たとえば、なんとなく人って沈黙があると不安になって、別の質問を繰り返そうとしたりしてしまうものですが、実は同じ沈黙でも前向きに考えている時もあるので、コーチングを学んでいれば、相手から答えが出るのをゆっくり待ってあげられたりもします。逆にこちらの質問によって混乱してしまっているタイプの沈黙の時には、「じゃあ質問の仕方を変えますね」とフォローすることもできます。ちょっとしたスキルがラインアップされているので、皆さん楽しめると思いますよ。

稲 お客様に対してはもちろんですが、社内でのスタッフ間のコミュニケーションにおいても「何に困っているのか」「何を考えているのか」を的確に理解することにも効果がありそうですね。

波 すごく役立つと思います。理論は奥深くて、使うのはすぐ使えると思います。

市萬についてどのような印象をお持ちですか。

波 よい気が流れていると会社だと感じます。皆さんお一人おひとりがすごく快活でスピーディ。特に不動産業界においては、いかにして利益を取ろうかというのが見え隠れしている会社も多いのですが、市萬の皆さんは、自社の利益を一番考えるのではなく、お客様の最善を考えようという姿勢がビシビシ伝わりますね。普段稲垣さん、竹内さん達とご一緒していて、西島社長の信念が皆さんの一つひとつのお仕事ぶりとぴったり合っていて、すごいなあと思っています。

私は市萬さんがいないところでもお客様とお会いしていますが、「市萬の〇〇さんが本当によくやってくれている」とか「頼りにしている」というお声を聞くことがあります。そういう言葉を聞けるのは私の特権かなと思っています。



編集後記 創立20周年パーティーで、波戸岡先生がスピーチをされました。当時はまだ面識がありませんでしたが、西島社長との絆の深さを感じられる温かいメッセージだったと記憶に残っています。今回初めてお話しさせていただいた波戸岡先生は、表情や声のトーン、選ぶ言葉のすべてがポジティブでいきいきとしていて、とてもハッピーなエネルギーをいただきました。コーチング講座が開催されることを楽しみにしています。高木