

県内唯一の社会派情報誌

2004年 第15巻第7号通巻135号
1994年1月21日第三種郵便物認可

月刊タクティクス

東邦銀行会津支店の一千万円「紛失事件」、



強まる「内部犯行説」のワケとは!?
事件とは別に? 倒産に絡んで当時の支店長の不可解な「動向」

会津水企業団の不可解な 受注業者の選択!!



菅家市長・竹内町長が「富士通に随契で
やらせたい」と語った真相は!?

「薬学部」誘致ついに白紙撤回! 藤森市長の独断専行と 拙速過ぎた判断!



返還見込めず郡山市は2億円のムダ遣い!
その政治的責任は極めて重大!

幸楽苑問題
番外編

身も懐もボロボロの郡山商議所と会頭続投に反発強まる福島商議所

大規模トマト栽培施設を巡るいわき市と県の対立激化! どちらに軍配?

土壌汚染があった区域に何故? 一企業のための条例改正? 5億円助成金のナゾ!



北会津村の「駆け込み」、三本松宅地開発事業の怪!

合併目前に指名競争入札で造成工事を発注する庄條村長の裏事情とは!?

「法にのっとって執行した」と津金・猪苗代町長、開き直るも深まる疑惑

何故、会社設立二カ月半で町発注事業4千4百万円の受注なのか!?



「私は積水ハウスに騙された!」 あるアパートオーナーの悲痛な叫び

積水ハウス、危険な営業マンのセールストーク

北塩原村、疑問だらけの「自立宣言」

財政破綻は必至か? 高橋村長の「(第3回)ワンマンを許す」御用議員、に「喝!」



東邦銀行の「強圧」に「逆襲」に転じた?
常交・野崎社長

県警本部の警視、今度は事故不届けで処分!
何回目?

公立藤田病院の産業廃棄物不法投棄
責任は国見町? 梁川町? それとも業者?

多数の横暴?
郡山市議会の「会派控室移動、騒動!」

SPOT
スポット



安達町
菅沢信長町長

FILE
人物ファイル



大越町
宗像紀人町長

ZOOM UP
ズームアップ



常葉町
渡辺国義町長

THE MAYOR
ザ・メイヤー



天栄村
藤子 司村長

緊急 レポート

「私は積水ハウスに騙された！」 アパートオーナーの悲劇を告げる

六月二日水曜日「起」った、面白い事件が飛び込んできた。積水ハウス郡山支店ビルの三階に子会社の積和不動産があるが、そこから全国十数カ所ある営業本部に、本誌記事がファックスで流されたのだった。いかに、阿部俊則・東北営業本部長が部下から嫌われていたかという証左だが、言葉を返せば売上至上主義の企業体質への陥り、とも受け取れる小事件であった。

前号でアパートオーナーの自殺を報じたが、本誌が危惧していたとおりアパート経営は儲けから、メンテナンスに費用がかかり過ぎる

との指摘が相次いでいる。本編では「積水ハウスに騙された」とする東北のあるアパートオーナーの声を掲載してみるが、必ずや近い将来、このアパート経営者と積水ハウスを初めとするハウスメーカーとの間で、大きな社会問題が発生すると思われる。

また、この連載開始直後に届けられていたある税理士からの投書があったが、それには積水ハウス営業マンの危険なセールストークの指摘があり、本号ではこれらの問題点を角度を変えて検証してみたい。

私は積水ハウスに騙された！

積水ハウス問題を連載し始めてから本号をもって第五回目となる。中には、「まだ書くのですか？」と尋ねてくる方もいるが、まだまだ書き足りないというものが本音だ。何故なら、社員の自

殺に端を発した連載開始だったが、今になってみると積水ハウスが行っているアパート建築の営業内容には詐欺的要素が含まれていることが分かってきたからである。前号でも、十年も経てばアパート経営者達の嘆きは社会問題に発展すると書いたが、本誌読者達からも同感との意見が寄せられている。その中の一通を紹介してみると、「私は十年

前に積水ハウスで銀行融資によりアパートを建築しました。管理契約は積和不動産という子会社です。一括借上げという条件で契約しました。その当時は家賃収入で銀行返済が出来、おつりが出ました。しかし、その後、契約更新の度、入居率が悪いとの理由で（積和不動産は）借上げ家賃の値下げを要求するようになりました。これでは銀行返

済も不可能になりアパートを建築したメリットは何もなくなりました。最初はうまいことを言われて高い建築契約をしました。が、今考えると騙されたと思います。今後、二度と積水ハウスではアパートは建てません。お宅の情報誌を読み同感してペンを取りました。次号を楽しみにしています」と言うもので、福島市発信のこの投書は、積水ハウスに騙されたという実感がたっぷりと込められている。

積水ハウス内部でも、アパート建築の推進は、地主のためにはならず、決して儲からないことを知っているため、正直なところはあまり営業をかけたくないのが社員達の本音らしい。ただ、会社の売上アップの方針から仕方なく営業をしているとも聞く。もし、アパート経営が儲かってしようがないと言ふのなら、前号のような自殺者が出る筈もない。

積水ハウスの危険なセールストーク？

実は、積水ハウスの連載を開始した直後、県内で活躍されているある税理士から一通の手紙を頂いていた。しかし、本編の

テーマの構成上紹介が順送りとなっていた（失礼しました）。この投書には、アパート建築に対する積水ハウスの営業トークの問題点が、いかにも税理士らしい観点から指摘されているので、全文を紹介してみたい。

「平成十五年三月頃の申告時あたりから、お客様から、アパート経営を法人組織にする」と「何でも経費として処理できる」という事で「会社にした方が良いのか」という質問を受けるようになり、お客様に「法人組織にしたから何でも経費になる」ということではない。仮に法人が私的費用分を経費処理した場合、役員賞与として法人課税の対象となり、後で追徴課税等でアパート経営を困窮にする」と説明してきました。

なぜ、このような話が世間に広まったのか事情を探っていたら、建設業者の方から、積水ハウスが「アパート経営を法人組織で行くと余分に経費算入できる」というセールストークで営業活動を行っていることを聞きました。その話を聞いてアパート経営を法人経営で行ったお客様は「余分に経費算入できる」という話を勝手に「何でも経費

アパート経営はもう儲からない、それなのに危険な営業マンのセールストーク

算入できる」という解釈に置き換えているようです。適正納税を注意すべき税理士も積水ハウスの営業方針に同調しているの

で、お客様に納税上の問題点も注意できず、前記の状態が生まれてきたと感じています。

確かに、アパート経営を個人経営ではなく法人経営にした場合に、経営者を役員として報酬を費用処理した場合「適正報酬」については個人経営より「余分に算入される事になる」ので積水ハウスの「悪い文句」には問題がないのですが、お客様は「余分に経費算入できる」という言葉に見境がなくなり、夕食のおかず代、家族の衣服代等も経費

に入れていく、という話を聞いたりします。

この事は積水ハウスばかりではなく、他のアパート経営を推進している建築会社も同じで、福島県全域に及んでいると感じます。

問題は、法人経営においても、個人経営においても余分に経費を算入している場合に、税務署は「おかしい」と思ってもすぐに行動せず、三年から五年経過した後に税務調査として行動し、問題点の指摘を行う事を建設会社にも関与税理士も話していないことです。場合によってはお客様に多額の追徴課税が発生した時には、精神的に追い詰められノイローゼとなり、自殺が生まれるのではないかと思います。

積水ハウス等のアパート経営についての営業政策は、一部の人間に「適正な納税意識を混乱に陥れる状況」を作ってしまったと思っています。

アパート経営を積極的に「借入金を持って相続対策」とか

「法人経営で行うと余分に経費算入」とかの甘い言葉で、更に「土地の有効利用」という名目で「十年間の家賃保証」で推進していくことは詐欺行為にあたるのではないかと思います。

◇ ◇

**アパート経営者を
利用して「とぼし」
をやっている農協**

この投資が語る問題点は、アパート経営を法人で行うと、「何でも経費算入できる」と経営者は勝手に解釈してしまい、追徴課税が発生する可能性もあり、

その結果、自殺などの危険な状態に発展することもある。それに、「借入金があることにより相続対策

が出来る」と法人経営で行うと余分に経費算入できる」と土地の有効利用」といった事柄を名目に

「十年間の家賃保証」など並べ立て積極的にアパート経営を推進することは、詐欺行為に当たるのではないかと危惧していることだ。

本誌なりにこの投資内容を角度を変えて検証してみますが、前号で土地持ちの農家の例を挙げ、彼らはハウスメーカーや金融機関にとって「おいしい」存在であることを記した。投資には金融機関云々とは書かれていないが、この問題を論じるには資金を融資する金融機関の存在を見逃せない。

今から十年程前には、多くの金融機関が積極的にアパート経営に融資をしていたことがある。これは、ある程度のまとまった融資金額が見込まれることと家賃による返済財源が安定していること、土地、建物によって担

保保金が確保し易かったことなどが、大きな理由である。当時は入居者の需要が維持されていたため、土地持ちの個人地主を

対象に推進された金融機関全体の展開だった。

これは別項で糾弾しなくてはならない問題だが、特にJA単協の融資には疑問点が多かった。JAと取引をしている農家は多かれ少なかれ、JAからは何らかの融資を受けていることが多い。そして、それはけっこう返済が滞っていて、焦げ付きを起していることも多かった。

JAでは、これらの焦げ付きを解消するために、この不良債権となった金額をアパート建築



和田 勇 社長



阿部俊則 営業本部長



積水ハウス郡山支店、この3階から全国にファックスが...

それに長引く不況で個人住宅の需要も落ち込んできた事から、それをカバーする意味でも集合住宅（アパート）に力が入ることになるが、その時に打ち出された方針が、積水ハウスの危険なセールストークとなって生み出されてきたのではないのか。

アパート経営は地獄!?

費に上乗せしてまとめた融資を回収してしまふ、というのを繰り返していった。つまり、金融業界で言う『とばし』である。現に本誌は、そのような手法で債権回収を行っているJ-A担当者を知っている。これにまつわる逸話は近々、新たなテーマとして書いてみたいことだ。

このような金融機関の積極政策は、積水ハウスのようなハウスメーカーにとっても、おしいことだった。ところが、以前は見込まれた入居者も、アパート数が増え飽和状態になると減少傾向に向かい、積水ハウスを初めとする他のメーカーも、入居者の保証などを謳い文句に地主を募集していくことになる。

改装を怠る管理のため多額のメンテナンス費用が発生する。とても多く、本来なら、ある程度の年数を経過し投入した原価を消却してから利益が生まれる筈なのに、再度、資金を投入しなければならぬ。あんな人がいみじくも「アパート経営は地獄敷のようなもの」と語ったが、正しくそのような様相を呈していると言ってもよい。

それに、相続税控除額の引き上げによって相続税軽減のメリットが無くなった。不況下で他事業の利益が上がり損益通算によるメリットもなくなり、アパート経営ほどの角度から見ても魅力のある事業では無くなったのである。今、多くのアパート経営者とハウスメーカーの間で起きている訴訟問題が、現実を雄弁に物語っている。お分かりだろうか。本編で前述しているように、積水ハウスの営業マン達さえも実際のところ、アパート経営は儲からないことを知っているため、アパート建築の営業はやりたくないのが本音なのである。

このような現実の中での積水ハウスの営業推進であろうから、営業マンも苦しいピッチングをしなければならぬ。だから、以前にはかなりあったメリットを全く強調できず、「法人で経営すると余分に経費算入出来る」

程度の苗床いことを強調するしなくなっているのだからと言われる。それを顧客が「法人にするだけでも経費算入できる」と理解した事に就いて、積水ハウスがもし「お客が勝手に解釈したこと」などと言いつつして逃げるのだとするなら、国内最大のハウスメーカーとしての責任を果たしていないことになる。また、この「経費算入」の件を微妙な言い回しで顧客を惑わせているのだとしたら、本誌に投書してくれた税理士の方の言うとおりの「詐欺」行為に当たるのではないのか。いかに、住宅建築の需要が落ち込んだとしても、顧客にメリットの少ないアパート経営を推進する事は、積水ハウス全体の企業としての姿勢に問題があるということが言えると思うが、いかがだろうか。

積水ハウスの郡山支店ビルには完全子会社の積和不動産が3階に同居しているが、六月二日水曜日に積水ハウスの社員と思われる者が、何者かが全国に十数カ所ある営業本部宛に本誌記事のコピーをファックス送信するという事件が起こっていた。その記事は連載第三回である第133号で、積水ハウスの脱税疑惑に仙台国税局が重大な関心!!「明

らかなる第一エージェンシーとの長く深い癒着の構図」というタイトルで見開き二頁にまとめられたものだった。文字どおり、阿部俊則・東北営業本部長と仙台市の第一エージェンシー（以下、第一エー）という広告代理店の癒着問題を綴ったものだ。九州営業本部には阿部本部長の前任者で第一エーとも深い関係にあった栗原真則氏が就任していることともあり、わざわざ全国の営業本部に東北営業本部の「悪行」を知らしめようと流されたのではないかとと思われる。部下が自殺する度に出世すると言われる、阿部本部長に対する痛烈な批判が見て取れる。お陰様で本誌も積水ハウス内では話題となっているそうで、全国区になれるかも知れないが、今の阿部本部長は他にもトラブルを抱えているらしく、焦ってファックスを流した犯人探しをしていると言われる。十年後には福島県内の多分、集合住宅のトラブルが社会問題になるのである。今、そのような目先のことをやっている場合ではないので、と書いておきたい。

集合住宅問題は、積水ハウスなどより質が落ちると言われる大東建宅の方が、問題の本質らしい。情報が集まり次第、斬り込んでみたい。