

## 毎月の住宅ローンの一部を 無償補助金としてご支給いたします。

このコーナーは一定の条件にあてはまるお客さまに、生活リズムの不整脈を和らげる目的で、住宅ローンの一部を無償でご支給するものです。

融資ではございません。無償支給ですので、返金の必要はございません。

### < 基本対象 >

当社にて家づくりをしてくださったお客さま

### < ご支給の対象とさせていただく内容 >

平成 20 年 リーマン・ブラザーズ破綻の影響による景気後退で、下記の内容に該当する方  
合算年収 600 万円以下で、給与が 10%以上カットされた方  
景気後退により、ご夫婦のどちらかが、失職してしまった方  
年間返済負担率が 20%以上になってしまった方

### < ご支給金額 >

毎月 MAX 20,000 円 / 人

当社としての予算枠が、毎月 MAX 60,000 円です。

(例)

ご支給の方が 3 名までの場合、 目安 20,000 円 / 人

ご支給の方が 4 名の場合、 目安 15,000 円 / 人

ご支給の方が 5 名の場合、 目安 12,000 円 / 人

その方の、経済的な不整脈状況で、多少、振り分けを変える場合がございます。

### < ご支給期間 >

基本的にお申し込み月から 1 年間とし、その後のお客さまの収入回復状況と、当社の景気状況で、延長か終了かをご相談させていただきます。

### < お申し込み方法 >

お気軽に、「メール」 または 「お電話」 にてご連絡ください (^ ^)

### 【 今回の意味合いにつきまして 】

平成 20 年 10 月に起こったリーマン・ブラザーズの破綻。

遠い国の出来事でもあり、また、「経済」という「抽象的な事」でもあるのため、いったいどう

ということが起きるのか、私自身よく分かりませんでした。

人生の中で「経済」という性質について学ぶ事もなかったので、当然なのかもしれません。

しかし、その影響は、身近に起きる「具体的な出来事」として徐々に見えてきました。

輸出関連産業でもあり、地方の基幹産業の1つでもある自動車産業の人員削減・大幅な給料カット。中小企業の資金繰りの悪化。企業倒産の増加。失業率の上昇。

身近なところでこのような話が耳に入ってくると、経済の波にいつか私自身も飲み込まれるのではないか・・・という不安と、当社 OB の方に悪い影響がでていないか・・・という心配と、いろいろ考えるようになってきます。

### 私の「お金」感 - その1 -

私は学校教育の中で「お金」という性質についても学んでこなかったため、人生いろいろと苦労する事もありましたが、曲がりなりにも会社を経営して8年目に入っております。基本的には無借金経営で、地味～に安定しております。

そんな中で、私なりに「お金」というものについて、その「性質」や「扱い方」について考える時間も多く、私なりの哲学的なものも自然と身につくようになって来ました。

お金とは、誰のものなのか・・・と考えることもあります。

哲学にもいろいろとあるのですが、その中の1つに、お金とは「必要以上に貯めるのではなく、社会がリズム良く動くために、適正な形で、適正に社会にまわす」という事です。

お金とは不思議なものです。

同じお金なのに「まとまった形で生きる」場合と、「分散された形で生きる」場合があると感じております。

「まとまった形で生きる」社会還元として当社では、次世代資金というコーナーを設けております。大きな行動をとるときに、どうしてもまとまった形のお金が、「助け」になると思っているためです。

このような社会還元も、会社が健全な状態でないと出来ないことなのですが、当社は、理解あるお客さまに恵まれているため、基本的に適正な経費（利益）をいただきながら家づくりをさせていただいております。

ただ、7年間の中では、先の仕事が見えなくて気持ちが重くなった事も、何度かありました。

そのようなときにいつも思わされたのが、毎月リズム良く経費が見込める状態が、なんて精神

的に幸せなのだろう・・・という事です。そのリズムが狂った期間は、精神的に不安定になり、まさに不整脈のような感じを受けます。

これは、家計においても同じ事だと思えます。

そのため、現在の急激な景気後退で、家計のリズムに影響が出ている当社OBのお客さまがいた場合、リズム回復までのサポートをする目的で、今回の「分散された形で生きる」社会還元を行うものです。この目的では、「まとまった形」は不適合ですので、毎月、一定金額を送金する「分散された形」でリズム回復を行いますのでよろしくお願い致します。

昨今の住宅業界は、入り口価格を安く見せて引き込んで、最終的にオプションや諸費用で大幅に吊上げて、年収の6～7倍もの無理な融資組みをさせて家売る。無理な融資組みをさせておきながら、その人が家を手放すときは、お客さまの自己責任・・・と言って、手のひらを返す。

「家」というものを「媒体」にして、金儲けだけを考えている、全国展開のパワービルダーが多すぎるような気がします。悲しいかな・・・それが、現在の住宅業界の腐った一面です。

当社にとって、当社で家づくりをしてくださったお客さまは、ある意味「株主」であると考えております。お客さまが存在しなければ当社は存在できていなかったのが当然といえば当然です。

家を建てて終わり・・・ではなく、そのお客さまが、リズム良く暮していただくことも、小さい住宅会社の1つの役目ではないか・・・とも思っております。

そういういろいろな思いをもった今回の緊急企画ですので、当社の経営バランスが崩れない範囲で、サポートできればと思います。遠慮なく、ご応募ください。