

## 今月の「トピックス」

- 1.感動呼ぶ会社がお手本！ 5.解約申し出2ヶ月前？！  
 2.土地を分筆して売買！ 6.子供の教育は親の責任！  
 3.リフォーム事情！ 7.おかやま的ココロ！  
 4.還暦同窓会に参加して！ 8.ほほえみ日記！

## 健康維持の為に！

皆さんは、健康を保つ為に日々決めてしている事がありますか？

早朝や夕方、公園や荒川土手を歩いている人を見かけます。部屋の中でラジオ体操をするのもいいですね。



たかし

## 1. 感動呼ぶ会社がお手本！

お客様が会社に立ち寄られて「この前テレビで放送された会社は素晴らしい」と言われたのです。その方も私もコツコツと自営業を営んでいますので、頑張っている会社には興味を持ちます。

## その会社のエピソードを書き出してみます。

「山奥に本社がある会社でタクシー会社。そのドライバーは素晴らしい。

車を乗り降りする時はドアを開け閉めするのは普通だが、雨が降っている時はお客様がドアを開ける前に傘をさして濡れないような気配りをする。

朝早く病院にお送りしたお客様の子供さんが、靴下がなくて寒がっていた。行く途中のお店はまだオープンしていない。頼まれた訳でもないので運転手は病院の待合室に靴下を買って届けた。その白い靴下は今でもお客様の宝物になっている。

冬期オリンピックでのエピソードも素晴らしい。大勢の観光客や報道局で賑わった長野オリンピック。特需景気に沸く業界の中、地元のお客様の足を守ろうと奔走したタクシー会社があった。今儲かるからといって、病院への行き来など毎日利用しているご老人や常連さんを無視して本当によいのか？

中央タクシーの結論は「お得意先優先」だった。この決断が市民の信頼を高め、その後の需要激減に苦しむ他者を尻目に高い売上を上げるようになる。

創業は1975年。挨拶も行わない当時のタクシー業界に疑問を感じ「お客様が喜ぶ理想のタクシー会社を創ろう」と創業を開始。「お客様」と呼ぶこと、ドアサービス、自己紹介など、当時どこもやらなかったサービスを徹底的に展開。売上よりお客様に喜ばれるサービスを優先せよ！と頑固にお客様第一を貫いた。

今では親切なタクシーとしての評判が広がり、売上の8割が電話注文、駅で客待ちをする必要がないほど需要を獲得。業界トップの生産性を誇る。介護タクシー、乗合の空港便など規制緩和に向けて新サービスもスタートした。」

今のタクシー会社は大変です。アプローチは駅前のロータリー内に事務所がありますので、いつもタクシーがたくさん並んでお客様を待っている状況を見ています。電車が到着するまでドライバーは暇そうです。タクシー会社に限らず、たくさんの中小企業の業績もあまり良くないのでリストラで解雇や経費節約など厳しい状況が続いている。



感動を与えるタクシー会社  
は七福神がお迎えします！

西区不動産専門店・賃貸・売買・リフォーム・保険・法律相談・サイクルセンター



株式会社アプローチ

TEL048-621-1300/FAX048-621-1301  
お客様ご相談窓口 0120-241-060  
〒331-0074 さいたま市西区宝来1717-5  
岡山佳代子

<http://yamatokun.info/> mail info@yamatokun.com

■定休日 毎火曜

■営業時間 10~19



岡山 貴紀

指扇駅ロータリー内



そんな中で、お客様からどんどん電話が入って依頼を受けるタクシー会社があるのは、やはりどこか違うのですね。

会社のホームページで募集要項を見ました。

・・・・・・・・・

### 「求める人材像」

①一言でいえば「前向きな方」です。

②中央タクシーは新しいことに挑戦します。

「できません」よりも

「どうしたらできるか」を考える人。

③中央タクシーはルールを大切にします。

基本動作（自己紹介・ドアサービス・カササービス）ができる人。

④中央タクシーは「挨拶」を大切にします。

職場の人間関係を大切にする人。

⑤中央タクシーは「やる気のある若い人たちの集まり」です。若さとは心の若さであり年齢ではございません。成長しよう、向上しようという気持ちです。

⑥器用である必要はありません。

コツコツと努力することを大切にします。

他人と比べる必要はありません。

昨日の自分より成長できることを大切にしています。

⑦大切なのは、気持ちの良い挨拶ができるとか、人に優しくできるという人柄です。

・・・・・・・・

これを見て、日本人の大半が忘れていた事に気づかされ、ハッとしました。人間にとつて一番大切な事、高齢化社会の未来の日本を考えたら、年齢にこだわっていてはいけません。コミュニケーションの良さが地域を変えて行きます。

私も小さな不動産会社を営んでいますが、お客様のご要望に応えられる、どんな悩みにでもご相談に応じられるよう、皆様から信頼頂ける会社にして行こうと再決心しました。

今まで出来ていなかった事がたくさんあります。可能性は果てしなくあります。若くて将来がある息子夫婦と力を合わせて、厳しい不動産業界を明るくしたいと思います。

「アプローチさんに行ったら親切にしてくれるわよ」そう言って下さるお客様が、今まで以上に増えますように！

「お客様が先、利益は後」を理念に、徹底します。貫いて人ひとりが「お客様第一主義」を徹底します。貫いて人

山奥の  
小さなタクシー会社  
が届ける  
**幸せいの**  
宇都宮恒久  
一度乗ったら忘れない。  
お客様に愛され、選ばれる  
本当のお客様主義とは?  
日本労働省公認マーク

サービス

お客様が先、  
利益は後。  
大切なことは  
一万回繰り返す！

「乗って 幸せを感じます。

いえね、乗らないまでも、街で中央タクシーを見るとホッとしますよ。

生涯忘れない。残り少ない命に幸せをくれてありがとうございます」

乗れば幸せ、乗らなくても心が安心するタクシー。

これ以上ないお褒めのことばをいただきました。このおばあちゃんにもっともっと幸せを感じてもらいたい。そのために自分たちはもっと頑張らなくてはいけない。そう決意した出来事でした。

宇都宮恒久著『山奥の小さなタクシー会社が届ける 幸せいのサービス』

「はじめに」より

## 2. 土地を分筆して売買！

立て続けに、売却を依頼された土地の広告を開始しました。今までに売却のご依頼が一番多いのはマンションですが、アプローチは土地・建物・マンションの売買や、賃貸物件の仲介・管理をしていますので、ご相談を受けると何でも取引きのお手伝いをさせて頂きます。

アプローチは他の不動産会社と違う事があります。賃貸・売買・リフォーム工事など、1つの取引きを通して一番ベストな方法を考える事です。

賃貸のお客様から契約更新の時に「マイホームが欲しい」とご相談を受ける事が多いです。購入物件を検討される方がおられたら、物件の調査を開始しますが、まず地元に長く住んでお

られる方に詳細をお聞きします。不動産は見た目や価格だけで決めるのでは無く、土地の歴史や環境も確認しておく事が大事ですね。

ご相談を受けた土地は、広いのですが敷地に車が入りません。間口が狭いのでこのままで価格を安くしても売れないのでしょう。古い家がありますが、解体するにも多額の解体費が掛かります。

私はこの土地の隣の方を訪ねました。お隣さんも駐車場が無いのです。私道としての土地はそれぞれありますので、この私道を奥まで伸ばせば車に入るかも知れないと考えたのです。その為には隣の方に土地を分筆して買って頂きます。

購入して頂くには、いろいろな手順と作業が必要です。結果的に車1台分の広さを分筆して売却する事で話しがまとまりました。1つの土地のほんの一部を分筆すると言っても、土地全体を測量して、隣地の方の印鑑を頂かなければなりません。測量士に費用の見積もりをお願いしました。

この話がまとまったと同時に、広い土地を探しておられたお客様に紹介しました。今すぐ家は建てないので、今のままで問題無いとの事で契約の方向で進みました。古い家もしばらく住んで、数年後に家を建てられます。

土地の分筆が絡む土地の売買相談がもう1件ありました。売土地の広告を見た土地のお隣の方が「20坪を分けて下さい」と、言って来店されたのです。売却を依頼された土地を売主様のご希望価格で広告していましたが、しばらくは問い合わせがありませんでした。

20坪減らした形で売土地の広告しましたらご希望の方が現れました。新築の家を建てられます。位置指定道路の3本に分かれた土地・隣地の人との商談など、こちらも少し複雑な問題がありますが、購入された方や昔から住んでおられる方、そして売主様にとって良い形で取引きが出来るようにお手伝いさせて頂きます。

単に「売却を依頼する」と言っても、広告を出すだけでは売れない事も多いです。いろいろなアイデアを出して、お客様にとって良い方法は何かと一緒に考える不動産会社でありたいと思います。

売れなくて困っておられる方は、土地の価格が現状とは違っているのでしょうか。取引きの声

掛けはまずお隣の方から。昔から不動産の鉄則だと言われています。しかし、ご近所付き合いが難しい事もありますし、遠方に住んでいてお付き合いの無い方もおられます。そんな時は地域密着型のアプローチにご相談下さい。

私は長崎県佐世保市でも土地の売買をした事があります。分筆測量渡しで契約したのですが隣人の方の承諾印が頂けなかった為に、僅かな土地を死に地にして残し、半年掛かって決済をした経験があります。佐世保市は戦後の焼け野原で、法務局の地図と現況が大きく違っている所が多いです。土地を売るにもあちこちで裁判が起こっているのです。

不動産を売ったり買ったりするにも、日頃からご近所付き合いが大切だと考える昨今です。年を取ってきて相続の事も考えるとき、子供達は不動産を欲しがらないケースが本当に多くなっています。少しでも健康で元気な内に、処分を考えましょう。お気軽にご相談下さい。

関西人はいつも  
笑顔でノリノリ!  
**しぶとく  
生きよう！！**



### 3. リフォーム事情！

来年春の消費税増税に向けて、不動産業界では色々な動きが出ています。賃貸を借りていたお客様は、住み替えをせずに増税前にマイホームを購入するというケースが激増しました。そのため賃貸業界では、退去者は増えているのに入居するお客様の絶対数が減っているという厳しい傾向になっています。

それと関連して、「今のうちに家の建替えをしたい」というお客様が短期で借りられる部屋を探すというケースも非常に増えています。一言で増えたといっても、短期の入居では賃貸オーナー様の懐が潤うこともありませんので、今後はさらに色々な工夫が必要になってくるでしょう。

では、リフォームという視点で見るとどうでしょうか。増税前のこの傾向は必ずしもマイホームを購入する方だけのものではありません。例えば、20年程度経っている物件では、外壁

塗装や建物設備などのメンテナンスなど大規模なリフォームをするのであれば増税前にしておきたいところです。実際、外壁塗装など大規模リフォームの相談が増えているのもまた事実です。

室内にしても、今後の賃貸事情をあらかじめ考慮したリフォームを今のうちにしておくというのも大事だと思います。代表的な例としては和室を無くして全て洋室に改装することです。

「置が無ければ退去時の負担が減るから」という理由で部屋探しをされている方もいます。また、キッチン、洗面所、お風呂などの水回りの設備は、お客様が内見をした際に最も注意をひくポイントの1つです。

**類似物件との差別化を図る**為にも、古いキッチンはシステムキッチンへ、小さな洗面化粧台はシャンプードレッサー付の洗面化粧台へ、コンクリートやタイルで仕切られたお風呂はユニットバスへ、もし「いつかやろう」と思っていることがあるなら、今の時期にやった方が良いのかもしれません。

具体的にどういったリフォームをするべきなのか、迷ったらいつでもご相談下さい。その物件に合ったリフォームを提案させていただきます。

## 4. 還暦同窓会に参加して！

私は淡路島で生まれて、明石商業学校を卒業しました。両親が建築会社を経営していましたので、私は商業高校を、弟は工業高校を卒業したのでした。

**私の高校時代はあまり勉強もせず、ソフトボールの部活に励んでいました。**でも試験前に集中勉強しますので成績だけは良かったです。その時のソフトボール仲間は8人です。

同窓会の役員さんから「還暦同窓会がありますので、お越し下さい。」と電話を頂いて仰天しました。えーーーっ、私ってそんな年？？？まだ若いつもりでしたが、記憶力の低下と俊敏さが少なくなってきたのは確かですね。

聞くと皆さん葛藤があったようです。しかし私は早生まれなので、まだ少しは若いかしら・・・と、心の中でまだ葛藤があります。

久しぶりに友達と会うのが楽しみで、兵庫県明石市で開催された同窓会に出かけました。

受付をする時、役員さんはお揃いの赤いティ

ーシャツを着ていました。やはり還暦だから。すぐにソフトボール部の仲間が集合したのですが、来ていない人が3人。病が重い人もいるのだと。300名近い同学年の中で参加したのは100人です。先生方も5人参加されました。でも3年生の時の担任の先生がおられませんでした。前回はお元気な姿を見られたのに残念ながら亡くなっています。

**担任の先生のニックネームは「キックの鬼」**でした。教室に入ってくるなり、少し騒がしいと机や椅子を蹴っ飛ばしてばかりいました。生徒たちは怖くて静かになります。でも授業中は緊張して面白くないです。

私は職員室に行って先生に言いました。  
「みんなが先生の事を怖いって言っていますよ。  
蹴ったら足も痛いでしょ。みんなは優しい先生  
が好きなんです。」

すると次の授業で・・・  
先生が教室の扉を開けて皆を見回し、  
そして・・・ニコッ！

「ええーーー？  
先生どうしたの？」

みんなが笑いました。皆の様子を見て先生も笑ったのでした。それからの授業が明るいものになったのは言うまでもありません。

それから先生は二度と机や椅子を蹴る事はありませんでした。そして「私の長谷川先生」と呼ばれるようになったのです。同窓会で会うたびに先生は私にその話をされました。そして私にお礼を言われるのでした。私のお蔭で幸せな教師人生が送れたのだと。

でも先生は遠い所に旅立ってしまいました。キックの鬼を懐かしむ友達にその話をすると笑っていました。初めて知ったらしいです。私は昔から私って何でも思った事を、何も気にせず



還暦を迎えたソフトボールの仲間達

還暦同窓会と言っても、少し話せばみんな高校生に戻ります。顔も昔の若い時の顔に見えるので不思議ですね。

みんなに私の記憶について聞いてみると「真っ黒！」だから「白くなったねえ」と言われました。白黒写真を撮ったら黒の顔は、白目と歯だけが白いのです。

ソフトボール部のキャプテンはキャッチャーでした。カラオケをするのでみんなで舞台に上がって応援しました。いつまで経ってもキャプテンはキャプテンです。キャプテンに子供は二人います。ピッチャーは子供が4人。セカンドの副キャプテンは5人も生みました。マネージャーは2人でレフトだった私は3人。みんな子宝に恵まれたのですね。

**還暦同窓会の話題は退職でした。そして親の介護・独身の子供の悩みなど。そして若くして亡くなった友達の話。**

仕事を頑張って、ゴルフ三昧をしている私はなんて幸せ者でしょう。それぞれの人生を歩んで来て、私も山あり谷ありでしたが、還暦同窓会に参加出来て本当に良かったです。

そして仕事がありますので朝は6時に出発、11時に事務所に着いて仕事開始しました！

## 5. 解約申し出2ヶ月前？！

お客様が賃貸物件を申し込まれる時、必ず今住んでおられるアパートの解約の相談も同時に受けします。今まで居住用のアパートや貸家の解約申出は退去の一ヶ月前がほとんどでした。

しかし最近になって「解約申出が2ヶ月前になっているので」と言われる方が増えました。一般的の店舗事務所の解約申し出は、3ヶ月前が

入居者様がご用意された  
プレゼント



多くなっています。以前は半年前が通常でしたが、その場所で仕事をしなくなるには事情がある訳ですから、半年分も家賃が払えない借主が多いです。

居住用賃貸物件は、入居時に日割家賃の発生を遅くしている傾向にありますので、途中で引越して出て行くのをためらうような条件として解約2ヶ月前にしているのでしょうか。このような条件があるとすれば、募集の資料に書いておいて頂かないと困ります。アプローチも他の不動産会社さんの物件もお客様にご紹介していますので。

しかし、契約したのに解約について厳しい条件を付けるより、家主様にとって「借主様が快適に、気持ちよく、長く住んで頂けるのが一番良い方法」だと思います。

管理を依頼している会社があっても、時々は物件に足を運んでリフォーム後のお部屋にカーテンやプレゼントを置かれる家主様がおられます。近隣情報も家主様が作成していて、部屋を見ただけで心が温まります。だからお部屋が空いてもすぐに入居者が決まるのですね。

管理を依頼されたり、アパート建築をして家賃保証を受ける事は家主様としてそれなりの費用を払っているので、家主様が動く必要はありません。しかし賃貸事業をする限り、それなりのリスクは背負うものです。空室が増えたり、相場の家賃が下がれば自然と収入は減ります。

管理会社のリフォームも任せきりではいけないと思います。単に金額だけを見て決めるのでもなく、管理会社のいいなりになるのでもなく家主様の意志を持って決断したり確認する事が大切です。

賃貸契約書の内容についても今一度確認してみてはいかがでしょうか？

自分が借主の立場にたって納得出来るものかどうか。法的にきちんと記載しておくべき事があります。ご自身で理解された上で、賃貸経営が出来ているといいですね。事業を引き継ぐ子供達にもきちんと説明ができます。

アプローチでは初めて契約させて頂く家主様にはじっくりと契約書の内容をご説明しています。募集依頼を受けるときも契約の流れについて細かく手順を追ってお話ししています。現在、空室が長く続いている家主様、一度アプローチにご相談下さい。

## 6. 子供の教育は親の責任！

アプローチにはお子さん連れのお客様がたくさん来られます。お父さん達が話しかけている間に飽きないように、遊べる人形や紙・クレヨンなどを用意していますと、お子さん達は喜んで遊んで待っています。

落ち着いた子供さん、やんちゃな子供さんなどいろいろな性格ですが、いたずらするのも子供です。そんな時、少し注意して言いつけを守る子と、構わずいたずらを続ける子供に分かれます。

しかし、事務所で迷惑を掛ける行為をしている子供を見て、何も注意しない親がいるので驚きます。落ち着かない子供、悪さをして喜ぶ子供は、親の愛情に飢えているのだと感じます。

「三つ子の魂百まで」という諺がありますが、1歳に満たない赤ちゃんでも、ちゃんと話を聞いているのですね。言葉が覚えられるという事は、親の躾によって、善し悪しの判断も出てくるという事です。何をしたら褒められて、どんな事をしたら叱られるか、子供は賢いのすべに覚えます。



女子中学生が4人で、事務所に  
イヤモニをつけにきました！

先日、いろいろな問題を起こした家族に退去するように伝えていた所、やっと出て行ってくれる目処が付いたのでした。母親が子育てを放棄しているような行動が見られて、小学生なのに朝食を取っているのか、集団登校で一番遅くなったり、いろいろな心配がありました。

姉は中学生で、賃貸物件で他の居住者に迷惑を掛けるような行為がありました。注意しようと部屋を訪ねても居留守を使って話が出来ませんでした。交友関係にも問題があり、家主さんも我慢の限界を超えたので「退去して貰って欲しい」と相談を受けたのでした。

更新の期限が来るまでに出て行く約束をしま

したが、なかなか決めてくれませんでした。何度も出かけては約束を確認しました。転居先を決めるにも時間が掛かりましたが、なんとか引っ越ししてくれそうでホッとしました。

ある日、中学生の姉が事務所に来ました。派手な格好をした友達3人も一緒です。姉が「病気の母親にキツイ言葉を言ったから文句を言いに来た」と話しました。関係ない友達3人も不良っぽい言葉と顔つきで騒いでいます。

こここの所、中学校に行っていないと聞いていた姉ですが、この3人も同じでしょうか。未成年と喧嘩も出来ないので、とりあえず出て行って貰うようにカメラを出して写真を撮り始めました。「どこの中学校？名前は？親は誰？」その質問に中学生達はひるみました。そして文句を言い始めたのです。

結果的に家族に電話をかけて、姉と話をして貰い事務所を出て行きましたが、まだ中学生なのに怖いですね。髪の毛を染めたり、派手な化粧をし、シースルーの服を着て、目の中には何か入れているのか眼球は色が付いていました。

両親もこの子達の姿や言動は解っているはずです。どうして叱れないのでしょうか？

親がきちんと躾が出来ないのは、すでに赤ちゃんの時から始まっているのだと思います。子供の様子を見ると親の行動も想像が付きます。親を説教しないと改善されないのでしょうか？

本当に困った時代で、困った人たちが多くなったと思うこの頃です。



指扇駅の新築建て替え工事は、平成26年秋完成に向けて進められています。

2013.7.30撮影

## 7. おかやま的ココロ

8月になりました。蝉の大合唱も絶好調で、夏らしい日が続いています。7月のお祭りで担いだ神輿の影響か、肩の痛みがまだ取れません（熊谷の祭りのメインはお囃子なので、神輿は苦手です）。

さて、今回はあるオーパーツの謎が解明されたかもしれないということで、そのことについて書きたいと思います。オーパーツについては今までに何回も書いてきましたが軽くおさらいしておきましょう。

オーパーツとは、考古学上その成立や製造法などが不明とされたり、当時の文明の加工技術や知見では製造が困難であるか、あるいは不可能と考えられるものの総称です。代表的なものとしては、いまだに建設方法が確立しないエジプトのピラミッドがありますね。

そして今回、謎が解明されたかもしれないオーパーツというのは「デスバレーの動く石」です。カルフォルニアのデスバレー国立公園に存在する「石」。移動していることは事実なんですが、どのようにして動いているかが長い間謎のままであります。さらに、動いているところを実際に見た人は一人もいないというから驚きです。動く石の重さは300kg近い物もあり、地面には引きずられた跡がしっかりと残っています。

これまでにも様々な説が立てられおり、強力な地場の歪みによる「フォース説」。エイリアンの仕業による「宇宙人説」。地面のネバネバした細菌が石を滑りやすくする「細菌説」。冬期の地面に出来た氷が石を滑らせる「氷説」などの様々な仮説が存在しています。しかし、どれも実証するには至っていません。

そんな中、最近NASAの地質学者ラルフ・ローレンツ博士が興味深い研究結果を発表しました。ついに「動く石」の真実に迫るものとされ世界の注目を集めています。彼が目を付けたのは、ある二つの石が地面に残した「奇妙な跡」でした。それぞれ二つの石はあるポイントで衝突する軌跡を辿っていたにも関わらず、片方の石がもう一方を避けるように動いており、お互いに触れた形跡もなかったのです。

ここから彼はある仮説を立てます。それは、これまでのように地面が氷で覆われる「氷説」とは違い、石の表面に氷の層がまとわりついているのではないかという仮説でした。氷の層によって浮いた状態にある石は、泥で柔らかくな

った地面であれば摩擦が劇的に軽減されるため少しの風でも移動することが可能と考えたのです。実際に、ローレンツ博士が自宅のキッチンで行った簡単な実験では、この考察を立証するだけの実験結果が得られたといいます。

ローレンツ博士は、小さな石をごく少量の石を覆うに十分な程度の水で凍らせたあと、その石を逆さまにして、下に砂を引いて水を張ったプールの上に置きました。その結果、石の表面に出来た氷は、石がプールの底の砂に触れる状態にありながらも、石を浮かせるに十分な働きをすることが分かりました。また、表面の氷によって浮いた石は、簡単に口で風を送るだけで動かすことができました。

これまでも、砂漠の表面を氷が覆うことによって石が滑るように動くのだという理論がありました。この方法だと石を動かす為には時速数百マイルもの暴風が必要となる事が最近の計算によって明らかになっていました。

ローレンツ博士の理論では、石は氷によって浮き上がる事で地表との摩擦が劇的に低減されるため、適切な条件下であれば、僅かな風の力でも石を動かす事が可能な事を示しており、現在では一番真実に近い説として研究が続けられています。

いかがでしょうか。デスバレーの石が動く原因、それは宇宙人やフォースの力を借りずとも「氷、水、そして自然の風」だけで動くことができる自然の力だったんですね。自然の神秘には相変わらず驚かされますが、それを解明しようとすると人間の探究心にも驚かされます。私たちも、現状維持に満足せずにいつまでも探求心を持ち続けていきたいと思います。それではまた次回。



デスバレー国立公園の自然に動く不思議な石

## 8. ほほえみ日記

いよいよ夏本番！

朝から大声でセミが鳴き、暑さに拍車をかけている気がします。

この夏は我が家のお子達にとって、チャレンジの夏となりました。

というのも長男はスイミングを習い始め、次男は書道教室で習字を習い始めたのです。

「速く泳げるようになってプール鬼ごっこで逃げ切りたい！！」と長男。泳ぎは苦手ですが、お友達と賑やかにバスで通っています。

一年生の次男は校内硬筆展で奇跡的に金賞を取り、字を書く事にすっかり魅了されたようです。半年前まで通っていた保育園では“字を書くのは禁止”だったのです。



夏休みなので、指扇駅前を掃除しているところ。  
お仕事は楽しいね！ 一次男

「今、見よう見まねで字を覚えて記号や形として覚えるだけ。字には一つ一つ意味がある。それを教えてくれるのが小学校。学ぶ楽しみはとっておいて、今は泥んこでいっぱい遊ぼう！！」というモットーでした。

小学校に入り、初めて出会った字の世界はとても新鮮で魅力的なようです。デパートの文具コーナーで恍惚の表情で筆を見つめ「家でも習字やりたい！！」

家で習字なんてとんでもない！リビングの壁にお正月につけた墨の跡が大きくくっきりと残ってじゃないか！！となだめながら書道コーナーを抜けようとすると、『水でかける習字セット』を発見。

・墨でなく水を筆に含ませて書くので服も手

も汚れません！

・片づけも簡単！

・乾かせば何度でも使えます！

のキャッチコピーに乗せられ、試しに購入。ほほー。汚れない習字だなんて世は進化したなあ。としみじみする私の横で、お調子者の次男は喜びの舞。

早速家でやってみるとこれは優れもの！！書き終えた半紙は5分くらいすると蒸発するので次の半紙に書いている間にもとどおり。習字の練習だけでなく小さなお子さんのお絵かきや年配の方の趣味にもいいですね！久しぶりにいい買い物をしました。

まだまだ通い始めて数回ですが、二人ともキラキラと目を輝かせて行っています。やっぱり習い事はこうでないと！

大人でも子どもでも、時間を忘れて夢中で取り組める事があることはとっても素敵な事だと思います。趣味の続かない私ですが、子ども達に負けず、時間を忘れて没頭できる趣味を見つけていきたいと思います。

暑い毎日がまだまだ続きます。夏の疲れが出る頃です。体調管理は万全に。元気に夏を乗り切りましょう！それではまた。



やまとくん便りを商店街に配りました。  
皆さんに楽しんで読んで下さい。-長男-