

# 宿泊税の自動支払機レンタル開始

## アーキエムズ 5年後に1万台を目指す

不動産開発を手掛けるアーキエムズ(京都市)は、京都市での宿泊税条例施行に合わせて宿泊税支払機を開発。9月28日からレンタルを開始した。東京都や大阪府でも対応する機種を含め、全3種類。料金は月額1万6800円(税別)。

同社が運営するホテル4棟には既に導入済み。今後、業務提携先の施設への導入に加え、小規模なホテルや1棟ものの民泊などに提案をしていく予定だ。

同社が運営するホテルでは宿泊税徴収を宿泊価格の上乗せで対応しようとしていたが、販売手



フロントカウンターへの設置例

## 店長が地域の魅力を紹介

### ハウスコム

ハウスコム(東京都港区)は、ウェブサイトで全国169店舗の店長が店舗周辺地域の魅力について語る連載企画『ご当地WEBコラム』を9月29日からスタートした。一市民として、地元愛を込めてインタビューに答えているのが特徴だ。

東京都北区・赤羽店の小原琢磨店長は「赤羽には格安の居酒屋が多く、気付いたら知らない人と仲良くなっていた、なんでも1万台の納入を目指している」と担当者は語った。

# 自覚しにくい発症初期

## ⑨リンパ浮腫の進行と症状

今回は、がん術後リンパ浮腫の進行と症状の変化についてです。リンパ浮腫の患肢では、増悪に伴い徐々にボリュームの増大を認めることが一般的です。しかし、ボリュームの左右差がわかるようになった時点では、もうすでに中等症以上のリンパ浮腫になっていた

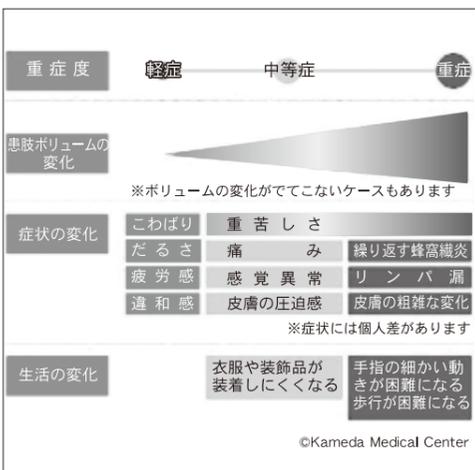


亀田京橋クリニック

2013年8月に東京都中央区京橋に開業した亀田総合病院(千葉県鴨川市のサテライトクリニック(院長 清水幸子)の人間ドック(院長 清水幸子)のほか、内科やトラベル・ワクチン外来、婦人科や乳腺科など女性特有の疾患の外来も充実している。

くも、患肢の重苦しさや痛み、感覚異常、皮膚の圧迫感、手首・足首の柔軟性や手の握力の低下など、さまざまな自覚症状が起ります。

また、衣服がきつくなる、指輪や時計などが装着しにくい、靴が履きにくい、など日常生活での変化がでます。さらには重症へ進んでいくに従い、手指の細かい動きがでない、歩行が困難になるなど生活に不自由が多くなってきます。また



©Kameda Medical Center

は、増悪に伴い徐々にボリュームの増大を認めることが一般的です。しかし、ボリュームの左右差がわかるようになった時点では、もうすでに中等症以上のリンパ浮腫になっていた

早期にははっきりとした自覚症状がなかったり、患肢の軽度のこわばり、だるさや疲労感、漠然とした違和感などの比較的軽い症状しかなかったりすることが多いため、リンパ浮腫の発症に気づかないことがほとんどです。中等症へ進んでい

た最も注意しなければいけない点は、皮膚が粗雑に変化したり、皮膚からリンパ液が流出するようになったり、患肢の蜂窩織炎(感染)が多くなることです。以上のような症状の変化には、常に注意を払う必要があります。それ以上の増悪を防ぐためにも、すでに保存

## 今週の玄関先

◆ 家主業との兼業で 見えてくる課題点

◆ 弁護士法人リーガル東京(東京都中央区)の小林幸与代表(64)は、弁護士と税理士、ファイナンシャルプランナーの資格を持ち、なおかつ会社保有も含め30棟のパートや戸建てなどを保有している家主だ。相続問題についても家主業から問題点が見えてくるという。小林代表は「意外に盲点になるのが道路の問題」と話す。保有物件のために掘削工事が必要になったが、そこに至る道路は登記が明治時代の所有者のままになっており、相続人は10人にも上った。全員を探し出し同意書に署名をもらい、なんとか工事の了承を得たという。「もし、民法改正で遺産分割協議に期限が付くようになれば、登記が進み不動産が放置されにくくなるかもしれない」と話した。

◆ 立川エリアで賃貸管理業を営むサンケイシャロックス(東京都立川市)は、地元オーナー同士の交流と賃貸経営の勉強を目的に、2013年から毎年「オーナー会」を開催している。鈴木絹代社長(52)は「地場産業ならではの取り組みとして始めた」ときっかけを語る。初期はランチや立食ビュッフェが多かったが、最近は東京湾クルーズに東京スカイツリー散策、紅葉狩りと多彩で、夫婦や家族連れで多いときは50人近く集まる。「隣に座ったオーナー

知恵の白く

◆ 日本賃貸保証(千葉県木更津市)のノベルティの水。変形の容器のボトルもパッケージもオリジナルのデザイン。

▲賃貸住宅フェアin大阪で配布していた

# 代理出席で良縁つかみ取る

◆ キャリーバッグ一つで全国を飛び回っているのは、賃貸住宅向け商品を代理販売するエストプラス(熊本市)の山下均社長(48)。東京や大阪をはじめ、北海道、北陸地方、日帰りで福岡など、本社の熊本にいくことが少ないくらいだ。となれば、各地のいい料理や酒をさぞ堪能しているだろうと思いきや、そんな時間もないほど、地域で頑張っている管理会社に足を運んでいる。地域のこと、そしてその会社で働く人のことを知りたく、1日4〜5件のアポは当たり前。「良い商品

が小学校時代の同級生だった」という話もよくあるそうだ。ある男性オーナーと、別のオーナーの代理で参加した娘さんは意気投合し、昨年結婚したとのこと。鈴木社長は「仲を取り持った縁でお祝い会も当社で開いた。これも地域

(次面に続く)

