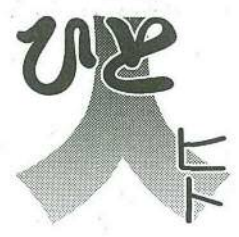


自社が開発した分譲地で催す「入居者交流会」や、入居後のコミュニティ醸成を支援する「マチトモ」活動など、住民同士の円滑なコミュニケーションを図ることが仕事だ。分譲住宅事業とは関係が薄いようにも見えるが「家は売って終わりではない」という社の方針。同社では全分譲地で交流の機会を提供している。住民との良い関係づくりは、ひいては自社の信頼性や安心感につながる。

自身も一次取得層だ。9歳と4歳の2児の母。コミュニ



1千戸以上の住民が対象となる地域コミュニティを推進する

中央グリーン開発
経営企画課コミュニティ企画係
横谷 薫よこたに かほる

分譲住宅を購入する顧客と同じ世代。生活に関わる想いなどが実感としてわかり、気持ちが通じやすい

ライブートの線引きはしていない」とあっさり。会社からiPadを支給してもらい、空き時間を利用してメール送信や連絡を取るといふ。

現在は、既に分譲事業が終了した分譲地での住民主導のコミュニティカフェづくりに奮闘中だ。退会者増に悩む自治会の要請を受け、住民ニーズを聞く「光葉町ミライ会議」（千葉県野田市）を始動。分譲時の顧客だった住民、自治会など多方面への働きかけが大変だったが、気軽に集える場が欲しいとのニーズを受けカフェづくりを決定し、オープンに向け活動している。「これからが本番」と、力強い眼差しが印象的だ。（真）