

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える
全宅管理

2022

秋号

VOL.41

管理業者も、
オーナー様も入居者も
満足できるシステムは？



巻頭特集

賃貸管理システムで 業務効率化

なにをどう効率化できるのか
賃貸管理に特化したシステムを解説

賃貸管理の経営塾 第1回
企業の強みを明確にする

レディーファーストな賃貸住宅考 第2回
女性入居者が求めるキッチンとは

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
管理業者による家財等の処分について

「住まう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2022 Autumn VOL.41



INDEX

- 3p | 不動産関連トピックス
9月1日より不動産公取規約改正
賃貸設備「ネット接続料無料」の需要が大幅増
- 4p | 特集
**賃貸管理システムで
業務効率化**
なにをどう効率化できるのか
賃貸管理に特化したシステムを解説
- 8p | What's 全宅管理
全宅管理の会員向けサービスをご紹介
第15回:賃貸管理システム
- 9p | 法律相談
知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
管理業者による家財等の処分について
- 10p | **賃貸管理業の経営塾**
第1回:企業の強みを明確にする
- 12p | レディファーストな賃貸住宅考
第2回
女性入居者が求めるキッチンとは
- 14p | 協会インフォメーション
01 第3回理事会が開催されました
02 「賃貸住宅フェア2022」にて佐々木会長が講演!
03 支部 活動報告



会報誌「全宅管理」の
バックナンバーをご覧いただけます。



バックナンバーはホームページよりご覧戴けます。

◀こちらからご確認ください。

※閲覧にはユーザーID・パスワードが必要になります。
ご不明な方は、ホームページ会員ログインページのお問い合わせフォーム、
またはお電話にてお問い合わせください。

TOPICS

不動産関連 トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

9月1日より不動産公取規約改正

不動産公正取引協議会連合会は9月1日より、不動産の表示に関する公正競争規約（表示規約）改正を施行しました。改正点は以下の7つ。

1. 交通の利便性・各種施設までの距離や所要時間
2. 特定事項の明示義務について
3. 物件名称の使用基準について
4. 未完成の新築住宅等の外観写真について
5. 学校等の公共施設やスーパー等の商業施設を表示する場合
6. 二重価格表示について
7. 予告広告について

中でも、賃貸住宅に関係する主な内容は上記下線部の2つになります。

物件から駅や商業施設等までの所要時間や道路距離を記載する場合、マンションやアパートにおいては建物の出入り口を起点とすることの明文化が必要となります。

電車等の所要時間について、「平常時の所要時間を著しく超えるときは通勤時の所要時間を明示すること」との規定を「朝の通勤ラッシュ時の所

要時間を明示し、平常時の所要時間をその旨を明示して併記できる」とするほか、「乗り換えを要するときは、その旨を明示すること」の規定を「乗り換えを要するときは、その旨を明示し、所要時間に乗り換えに概ね要する時間を含めること」となります。

また物件名称については規制が緩和され、物件が海（海岸）、湖沼、河川の岸若しくは堤防から直線で300m以内にあれば、これらの名称も使用できることとなりました。

さらに街道の名称は、物件が面していないと使用できないこととしていましたが、直線で50m以内であれば使用できることとなりました。

不動産の表示に関する公正競争規約は広告だけではなく、自社ホームページなどにも適用されますので、掲載している情報を精査してみる必要があります。

詳細は不動産公正取引協議会連合会のホームページを参照してください。

不動産公正取引協議会連合会▶



賃貸設備「ネット接続料無料」の需要が大幅増

アットホーム（株）は9月7日、「不動産のプロが選ぶ！『2022年上半期 問い合わせが多かった条件・設備～賃貸編～』ランキング」を発表。

問い合わせが多かった条件は、「毎月の家賃を下げたい」が36.4%でトップ。

問い合わせの多かった設備のトップは、「インターネット接続料無料」が50.9%で、前回調査から大幅に増えた（13.3ポイント増）。

「無料かどうか以外にも、速度やVDSL方式なのかLAN方式なのかなど細かな部分まで気にされる方がいた」といったコメントも。

コロナ禍によるテレワークの推進など、家時間が増加したことにより、毎月数千円のコストがかかるインターネット接続が無料になる物件に、魅力を感じている入居者が増加していることがうかがえます。

特集

賃貸管理システムで 業務効率化

賃貸管理システムとは、自社が管理している賃貸物件について、入居者募集から退去まであらゆる情報を一括管理し、業務を効率化できるシステムです。何ができるのか、どのシステムを選べばいいのかをご紹介します。

賃貸管理のシステム化は急務です

IT化が遅れていると言われていた不動産業界ですが、この数年で様々なシステムが提供され、多くの管理業者が導入を進めています。

しかしまだ書類での管理や、エクセルなどで手入力のデータ利用を行なっている業者も多いのが現状です。そこで今回は全宅管理が提携している、賃貸管理システム「ReDocS（リドッ

クス）」の開発者である高田圭佑氏にお話を伺いながら、どのようなメリットがあるのか、活用の方法などについて解説します。まず、高田氏がどのような経緯で賃貸管理ソフトを開発したのかをお聞きました。

「前職の賃貸管理業者での業務の際に、ノートやエクセルで賃貸管理を行っていることの非効率さに疑問を感じたことがきっかけでした。また、不動産業界のアナログさについて日常的に触れていたこともあり、不動産業界におけるIT活用の必要性を強く感じていました。例えば賃料の入金は月末で、オーナー様への送金は10日というケースが多いのですが、そのため月末の作業はかなりハードなものになります。管理業者はこのような事務作業に多くの人材を割かれることになり、本来の業務であるはずの空室対策をはじめとしたオーナー様への提案や、新規顧客の獲得のための時間が足りなくなってしまうのです」。

高田 圭佑 氏 Keisuke Takada



都内の賃貸管理会社に新卒で入社。主に1都3県のアパートやマンションの賃貸管理やリーシング（テナント誘致）業務に従事しながら、不動産管理のイロハを現場実務から学ぶ。

その後、賃貸管理会社から独立しBambooboy株式会社を設立。賃貸管理会社様のホームページ制作や業務システムの構築、ポータルサイト開発などに携わりながら、2014年にクラウド型賃貸管理ソフトReDocSをリリース。



効率化して人材を他の分野に活かす

管理システムを導入することで、作業効率が高まり、人材に余裕ができるということですね。

「現在は何の業界でも慢性的な人材不足です。だからこそ誰にでもできる作業はシステムに任せて、オーナー様への提案や、入居者の満足度を上げる工夫を行うべきです。

管理システムによるメリットは単に業務の効率化ではなく、その結果生まれる『時間』を業績アップのために使えることだと思います」。

エクセルでの管理はいずれ限界に

システム化をしていない業者も、エクセルなどでデータ化して業務を効率化してきたと思うのですが。

「管理戸数や業務量が一定量を超えると、二重入力の手間や入力ミスが目立ち始め、すぐに限界がきます。運用を続けるうちに『ファイルが重い』『同じような名前のファイルがたくさん作られてしまっている』『式が壊れた時に直せる人が少ない』といったエクセルによくある悩みがどんどん積み重なっていきます。



さらにエクセルだけでは、パソコンがクラッシュした時に不安なため、紙のファイルを併用するケースが多いのですが、それでは個人情報のセキュリティに関しても不安ですし、今後は個人情報保護法が厳しくなるので早く対応する必要もあります。さらに災害の問題もあります。特に水害です。不動産業者は一階に店舗があることが多いため、水害で紙の書類が水に浸かってしまったり、パソコンのデータが破損してしまうケースが少なくありません」。

作業効率の面でも、セキュリティや安全性の面でも、賃貸管理システムの導入が急務と言えるようです。

管理システムはクラウドが主流に

管理システムは、パソコンにソフトをインストールする賃貸管理ソフトが多かったようですが、現在はどうでしょう。

「現在は、安価な月額で最新のサービス・機能を利用することができるクラウド型の賃貸管理システムが主流になりつつあります。しかしクラウド型はIDとパスワードが解れば誰でもログインできるというイメージが強いいため、パソコンにソフトをインストールして利用の方が安心だと思われる方もまだまだ多くいらっしゃいます。しかしクラウドは二重認証などでセキュリティ向上をしていますし、パソコン単体でのセキュリティより強固だとも言えます。さらにデータ喪失のリスクも軽減できますし、災害でのダメージの心配もありません。また、テレワークに対応できるのもクラウド型の管理システムの大きなメリットです。複数のスタッフで作業ができますから、さらに効率化ができると言えます。こういったメリットがあるからこそクラウド型が主流になっているのです」。

特集：賃貸管理システムで業務効率化

賃貸管理システムで何ができる？ そして何を選ぶべきなのか？

管理業務の効率化ができる

管理業務で時間がかかっていた作業、例えばエクセルや紙での管理でよく発生していた問題、「必要な物件情報をすぐにみつけることができない」「ファイルの確認やデータの転記で二度手間が発生する」といった無駄を解消することができます。下の表は一般的に管理システムでできることをまとめたものです。

一つの登録情報があれば、その情報をもとに、契約から修繕やクレームなどの対応、更新業務の通知、さらに入出金管理まで、様々な管理が一元化できます。

■賃貸管理業務に一般的な機能

契約機能	システムに必要情報を登録するだけで、契約書や重要事項説明書類等の各種書類を作成可能。そのまま電子契約に対応できるものもあり。
物件管理機能	修繕・点検・クレームなどの対応履歴、見積書・写真などをシステム上に保管。抜け漏れや対応遅滞を防ぎ、スムーズ・確実な対応や工事の進捗・収益の見える化を実現。
更新管理機能	物件の更新日が近づくと自動でリマインド。更新通知書・更新契約書・更新精算書も自動で作成でき、確実・迅速に更新業務を行える。
入出金管理機能	家賃の入金管理（照合・消込・報告・督促など）をシステム上で実現可能。支払報告書も簡単に作成できるので、オーナーへの報告にも有用。

●全宅管理がお勧めしている
管理業務に強い管理システム
「ReDocS」は
こちらから



仲介業務を効率化するシステムも

仲介業務も、併せて行う管理業者にとって負担が多く、特に部屋探しポータルサイトなどに物件を登録することは負担の大きい作業です。複数のサイトにそれぞれ登録し、さらに自社ホームページにも登録するなどの重複した作業が必要です。こういった入力を自動化できるシステムや、掲載するための間取り図を簡単に作成できるシステム、さらに異なる部屋探しサイトからの問い合わせをシステム上で一括管理できるなど、部屋探しサイトへの掲載から受付までの業務を効率化することが基本的な機能です。

■仲介業務に一般的な機能

物件登録機能	登録した物件情報を複数の不動産ポータルサイトや自社 HP へ自動反映できる。
広告出稿機能	不動産ポータルサイトに合わせた不動産広告をワンクリックでまとめて出稿可能。
間取り図作成機能	見ばえのする間取り図をドラッグ＆ドロップだけの簡単操作で作成できる。
反響管理機能	異なる不動産ポータルサイト宛の問い合わせをシステム上で一括管理できる。
追客機能	顧客の希望条件に合った物件を自動で選定し、配信するなど自動追客可能。
Web 接客機能	オンライン内見や IT 重説を実現。遠方・子連れなど来店するのが難しい顧客への対応も可能。

●全宅管理がお勧めしている
仲介業務に強い管理システム
「いい物件 One」は
こちらから





管理システムの選び方のポイント

選び方のポイントは、まずどのような機能が必要なのかを明確にすることです。

例えば管理業務が中心で、仲介は仲介業者に任せている。逆に管理は少ないのだが、仲介を中心にしている。この両者では必要な機能は全く違います。管理システムは大まかにこの2種類に分類できるので、業務にあったものを選びましょう。

ReDocSの高田氏に、選び方のポイントをお聞きしました。

「誰でも使いこなせる操作性が最も大切だと思います。一部の人しか使えない、覚えるのに時間がかかる・・・、これでは高機能な管理システムでも意味がありません。パソコンやエクセルの操作が苦手な方でも、不動産管理・簿記や経理の知識がなくてもフォームに沿って入力するだけで、誰でも、かんたんにシステムを使いこなすことが理想です。また、現在はテレワークが推進されていますから、どのパソコンからも使えるクラウド型が良いでしょう。賃貸管理は物件の現場の確認などもありますから、出先でスマホやタブレットからでも利用できる、マルチデバイスで管理システムを利用できることも重要な要素になります。これらの使い勝手をしっかりと確認してください」。

オーナー様や入居者の満足度も高くなる

管理業務が効率よくスピーディに行えるということは、オーナー様への報告などもスムーズにできるということでしょうか。

「ReDocSではオーナー様と管理業者のコミュニケーションツールも用意しています。物件の収支確認や報告書のダウン

ロードに加えてメッセージのやりとり、入居者契約や修繕費などの承認依頼などのワークフロー機能があります。オーナーページを活用することで、これまで郵送や電話などで行っていたオーナー様への報告書の送付や各種承認依頼、報告、連絡などの各種を全てオンラインでコミュニケーションすることができます。現在はコロナ禍でオーナー様を訪問しにくいという状況がありますから、こういったコミュニケーションツールは大切になります。

さらに入居者と管理業者のコミュニケーションツールも開発しています。個別の要望などにスピーディに対応できますから、入居者の満足度も高くなるはずです」。

まずは試してみることが大切

全宅管理の会員にReDocSをお勧めしていますが、全宅管理にクレームが全くありません。そのポイントはどのような点なのでしょう。

「こういったシステムを選ぶ際には、まずは試してみることが大切です。本当に必要な機能が簡単に使えるのか、会社のワークフローとあっているのかなど、動かしてみて初めてわかることがほとんどです。その上で、業務内容に合わせたカスタマイズもできることが重要でしょう。例えばReDocSではお客様に合わせたカスタマイズや機能の更新などを積極的に行なっています。ぜひ各社にぴったりのシステムを探してください」。



ReDocS の導入事例はこちらから

ReDocS の詳しい内容は次ページへ



家賃・更新・オーナー精算
などをこれ一つでOK！

全宅管理
推奨

ReDocS(リドックス)は「かんたんで、すぐ使えて、便利な賃貸管理ソフト」として、多くの不動産業者やオーナー様からご支持をいただいています。初めて賃貸管理ソフトを導入されるならリドックスがピッタリです！

■主な機能

- 契約情報管理 ●家賃・滞納管理
- クレーム・設備交換履歴
- 入出金管理業務 ●契約更新業務
- オーナー送金精算報告
- 解約精算業務 ●管理帳票出力

様々な情報を一括管理して、連動できるので、

一度の入力で様々な書類を作成することができます！

クラウドのソフトなので、リアルタイムで他の人が更新した内容を共有できる。

もちろん、**同時ログイン・同時操作可能！**

今まで手作業で行っていたことが「自動化」できるので業務にかかる時間を短縮！

「人を増やすこと無く、管理戸数を増やす」ことが可能となります！



まずは30日間の無料体験から！

料金プラン (表示価格は全て税込です。)

ライトプラン	スタンダードプラン	ミドルプラン	アドバンスプラン	個別見積もり
3,278円(税込)/月額 まずはここから	4,730円(税込)/月額 全宅管理会員限定	7,678円(税込)/月額 本格的に使いたい	13,728円(税込)/月額 もっと使い倒したい	個別見積もり 自社規模に合わせて
登録可能区画 100区画	登録可能区画 250区画	登録可能区画 500区画	登録可能区画 1,000区画	登録可能区画 1,000区画以上
登録可能オーナー数 100人	登録可能オーナー数 250人	登録可能オーナー数 500人	登録可能オーナー数 1,000人	登録可能オーナー数 1,000人
データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限	データ保持期間 無制限

全宅管理会員初回登録料

通常 54,780円(税込)

キャンペーン中
21,780円(税込)

※ご利用は6か月か1年での契約となります。
※1,000区画以上は個別でのお見積もりとなります。
※区画とは貸室・駐車場・駐輪場・バイク置場が対象です。
※データ保持期間はいずれのプランも無制限です。
※初回登録料の減額と、スタンダードプランの適用は、全宅管理の会員様のみが対象となります。

詳しくは全宅管理ホームページ、または下記に直接お問合せ下さい。

Bambooboy 株式会社 TEL 0422-27-1638



法律相談

管理業者による 家財等の 処分について



賃料を滞納した入居者が2ヶ月ほど帰っていないようです。
家財処分などを行うことに問題はありますか？

1 借主が賃料を滞納しているからといって、賃貸借契約の解除等がなされて契約が終了していない限り、借主の物件の使用は継続していることになります。また、借主が2か月間不在であるからといって、そのことから直ちに契約が終了し、借主の明渡しが完了したものと扱うことはできません。したがって、賃借物件内にある家財等の動産類は借主の占有下にあり、貸主が勝手に処分した場合、貸主等に不法行為責任が生じることとなります。管理業者としては、借主との連絡を試み、最終的には賃貸借契約を解除したうえで、強制執行により対処することが原則です。

2 それでは、あらかじめ賃貸借契約書に、借主が無断で長期間不在とした場合には物件内の動産類の処分に同意するなどの条項があったときはどうでしょうか。

この点については、家賃債務保証会社による家財等の撤去及び処分(以下「本件処分」といいます)につき不法行為の成立を認めなかった裁判例(東京地裁平成29年2月21日判決)が参考となります。

この事例で裁判所は、まず、借主と家賃債務保証会社との間の保証委託契約書において、「電気・ガス・水道の利用状況、郵便物の状況等から、賃借人が本物件において通常の生活を営んでいないと認められるとき」は、借主は「本物件の明渡しが成立したとみなすことに同意する」とし、「本物件に残置された家財道具等の動産類の所有権を放棄し、保証会社がこれらの搬出、

運搬、処分することに何ら異議を述べない」と規定されていることを指摘します。そして、借主が賃借している物件は給水が停止されており、郵便物の回収もされていない状態であったと認定し、この状態は、同契約書が定める「賃借人が本物件において通常の生活を営んでいない」場合に該当するとして、本件処分は、明渡しが成立したとみなされる物件内に残置され、借主が所有権を放棄した動産類を処分したものであるから、違法性はなく不法行為は成立しないと結論づけたところです。

3 上記判決の事案では、借主が任意に物件の明渡しを完了した後の処分であれば契約条項として有効であることを前提に(東京高裁平成3年1月29日判決もその旨述べています)、単に不在となっている期間だけではなく、契約書で定めている「賃借人が本物件において通常の生活を営んでいるとは認められないとき」に該当するかを、具体的な事実関係(水道の利用状況や郵便物等の状況等)を踏まえて判断しています。借主がまだ物件を使用していると評価できるような場合にまで処分を認める条項を、有効であるとして適用したものではありません(このような条項は、自力救済禁止の法理に抵触し、公序良俗に反し無効とされるものと考えられます。)

管理業者としては、たとえ契約書に物件内の家財等の処分を許容する取り決めがあったとしても、借主と連絡を試みたけれども連絡が取れなかったなどの事実を積み重ねるとともに、ライフラインの使用状況や物件内の状況などを確認して、客観的に「明渡しが完了した」ものと評価できるかを精査するなど、慎重に対応する必要があることに注意してください。



回答者 佐藤貴美(さとう・たかよし)

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。
賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』(株)住宅新報)、『実践! 賃貸不動産管理』(株)大成出版社・共著)など。



賃貸管理業の経営塾

第1回：企業の強みを明確にする

これからの賃貸管理業の成長のために、経営者は何を考え、実行していくべきか。賃貸管理のコンサルタントにそのヒントをお聞きます。

賃貸管理業をさらに成長させるために、 まずは企業の強みを明確にすることから始めましょう。

経営コンサルタントにアドバイスを求める賃貸管理業の経営者はどんな悩みをもっているか。

賃貸管理業の成長戦略を考える上で、何が必要なのか。全宅管理会員企業にヒアリングすると、企業の成長に漠然としたお悩みを持つ会員が多い傾向があります。そこで今回は株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）、賃貸支援部の青木氏にお話を伺いました。コンサルティングの内容はどのようなものなのでしょうか？

「賃貸支援部では、賃貸仲介・賃貸管理会社の業績UP支援を中心に、全国で常時200社以上のクライアントの管理戸数拡大や生産性向上のコンサルティングを実施しています。不動産テックを活用した生産性を上げるコンサルティング、また周辺事業であるマンション、新築アパート、収益物件仲介、駐車場ビジネスのコンサルティングも数多く実施しています」。

企業はどのような経緯で船井総研にコンサルティングを依頼

されるのでしょうか？

「最近では当社のホームページをご覧になって、直接コンタクトを取られる経営者も増えてきましたが、基本的に当社が開催しているセミナーに経営者が参加されることからお付き合いが始まります。セミナーの告知はインターネットをはじめ、DMなどの広告で集客しています。参加される経営者は、当然自社の成長のために情報を収集したいという考えをお持ちですから、当社のコンサルティングの方針や手法などに共感されて契約に至るケースが多いですね」。

セミナーに参加される経営者は、どのような目的をお持ちなのでしょうか？

「業績を伸ばしたい、管理戸数を増やしたいという、漠然とした悩みから来られる方がほとんどです」。

業績を伸ばすための壁を感じているからこそ、セミナーなどに参加されるのだと思いますが、具体的にはどのような悩みが多いのでしょうか？

「賃貸管理業はある程度安定した事業です。きちんとした管理をしていれば、急激に管理戸数を減らして事業継続が難しくなるという業種ではありません。反面、管理戸数を増やしていくという、新規獲得が苦手なケースが多いようです」。

講師：青木一将氏 Kazumasa Aoki



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージング・ディレクター。不動産業（賃貸・売買仲介、管理業務）の業績アップ・活性化を手がけている。特に賃貸管理会社の強みを生かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸～1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心に行っている。



企業の強みを明確にすることからスタート

具体的に管理戸数を増やすために、どのようなことをすべきとアドバイスされているのですか？

「まず管理業の現状を把握することです。一昔前は自主管理をされている賃貸オーナー様が多く、その方に向けて営業をしていけば管理戸数が増やせました。しかし現在自主管理を行なっている方は、全体の2割以下になっており、ここから新規管理物件を増やすのは難しい状況です。ですから、新規のターゲットは現在の管理業者に不満を持っているオーナー様ということになります。今契約している管理業者から切り替えてもらうわけですから、管理業者を変えると決意してもらう明確な理由が必要になります。それがその企業の独自性であり、強みになります。これを明確にすることが、成長戦略の第一歩になるとコンサルティングしています」。

明確な強みとは、例えばどのようなことなのでしょう？

「私たちのコンサルティングの基本は、長所進展です。どんな企業にも必ず強みがあります。長く経営を続けていると客観的に見えなくなり、長所を見逃しているケースも多いものです。その企業の業績などの数字を洗い出していくと、どこかに良い数字が見えてきます。例えば管理物件の入居率が周辺市場より高ければ、ここを強みとして伸ばしていくのです。当社でコンサルティングした企業にも、入居率を強みとして徹底した戦略をたて、業績をあげているケースが多くあります。他にもクレームの少なさや、修繕費の少なさなど、企業の強みは様々です。その強みをしっかりとアピールすることで、管理戸数を増やしていきます」。

強みをアピールしていく方法とは？

強みを明確にして、その強みをどのように新規獲得に生かしていくのでしょうか？

「現在、自主管理をしているオーナー様は2割以下ですから、今他の管理業者で契約している方にアプローチする必要があります。実は当社がコンサルティングする企業で新規の受注は、既存のオーナー様からというケースが非常に多いのです。つまり管理業者の多くが、既存のオーナー様の深堀ができていないということになります。普段の管理業務で会話をして、他の物件の話までできていないわけです。当社ではオーナーヒアリング用の資料を提供しており、これを活用してオーナー様の他の資産についてのヒアリングを徹底するようアドバイスをしています。オーナー様の状況を知れば、うちなら入居率を上げられる、うちなら入居者の満足度を上げられるなど、自社の強みを前面に出した営業を、既存のオーナー様に行うことで管理戸数を増やすことが可能です」。

全く新規のオーナー様の獲得はどのようにしたら良いのでしょうか。

「基本的には広告です。他の業種に比べて賃貸管理業は広告費が少なすぎます。自社の強みをしっかりとアピールできる資料をDMなどでオーナー様宅に届けましょう」。

次回はさらに具体的な手法についてお聞きします。

株式会社船井総合研究所
賃貸仲介・賃貸管理コンサルティングの
ホームページはこちら





女性入居者が求めるキッチンとは

一人暮らしでもキッチンにこだわる女性入居者が増えています

家時間の増加でキッチンが重要に

今、女性入居者が喜ぶキッチンとはどんなものなのか。集合住宅でのキッチン納入シェアNo.1のタカラスタANDARD株式会社、営業企画部中村千鶴さんにお話をうかがいました。

「今回の取材に先立ち、ハウスメーカーや工務店、不動産会社などに現場で対応している営業と、お客様の生の声を常に聞いているショールームアドバイザーにヒアリングをしてきました。やはりコロナ禍と、テレワークの増加により家時間が増えているということで、今までにも増してキッチンにこだわる傾向が強くなっているようです。家時間が長くなっているからこそ家で作る料理にこだわりたい、充実させたいという傾向が強くなっているのではないのでしょうか。従来なら賃貸住宅ということで諦めていたグレードや広さを求める入居者が増えていて、そのニーズに対応できる住宅をハウスメーカーや不動産会社は提供したいという傾向にあるようです」。

どのような変化が女性入居者のニーズにあるのか

コロナ禍やテレワークでキッチンへのニーズに変化があったそうですが、具体的にはどのような変化なのでしょう。

「ニーズの二極化が顕著になってきているという印象です。現在は宅配が充実していますので特に家で食事を作る必要がない、という方も少なくないようです。ですからコンパクトなキッチンでもかまわない、という方もいらっしゃいます。逆にセキュリティ面で宅配が不安だったり、家でもっと充実した食生活をしたいという方が増えています」。

以前は一人暮らしの女性向け賃貸住宅は、コンパクトなキッチンでもいいというのがトレンドでしたが、今は変化しているですね。

「例えば以前は一口コンロでもいいという傾向でしたが、今は2口以上のコンロを求めるというケースが多いようです。シンクの大きさも以前は小さいサイズでよかったものが、しっかりとしたサイズに変わってきています。また、一人暮らし向けの間取りでは、玄関を入るとすぐにキッチンというレイアウトが多かったのですが、リビングに面していたり対面キッチンなど、暮らしの中心にキッチンを置くという動線が人気になっています。賃貸住宅だからと、簡素なものを導入するという時代ではなくなってきていますね」。

取材先：タカラスタANDARD株式会社
営業企画部 中村千鶴さん

水まわりって、大切だから

Takara standard





キッチン前のパネルもホーローだと、マグネットが使えるので便利に、そしてオシャレに使うことができて人気です

「デザイン性」「収納力」にこだわる女性入居者

「一人暮らしの間取りでもキッチンが空間の中心に来る傾向がありますから、インテリアとしてのデザイン性も重要になっているようです。カラーはインテリアに合わせやすいホワイトが人気です。さらに天板は白の人造大理石が人気となっています。ステンレスと比べてデザイン性が高く傷も目立ちにくいので、美しさが長く続くのも入居者に喜ばれるポイントです」。収納にもこだわりがあるのでしょうか？

「キッチンの収納は圧倒的に引き出しが便利です。様々なメディアで引き出し収納の良さを入居者は知っていますから、内見の時に引き出し収納がついているだけで気に入ってもらえることもあるのではないのでしょうか。一部だけでも引き出しを採用したいという声は現場からも上がっています」。



引き出し収納は入居者の満足度が高い

清掃性は入居者もオーナー様も求めている

「キッチンは、お手入れ簡単でずっとキレイが続くことが重要です。タカラスタンダードにはホーローのキッチンや内装材があります。ホーローの特長は汚れがしみ込まず、傷がつきにくいので日々のお手入れは水拭きのみです。コンロ廻りの頑固な油污れも傷を気にせずゴシゴシ擦って簡単に落とせます。熱にも強いので高温による焦げや変色の心配もありません。入居者は日々快適で、オーナー様は美しさが長く保てるのでどちらの方々にもご満足いただいています」。

時代の変化による入居者のニーズ、そしてオーナー様が資産価値として求める設備の品質。その両方を満足させるキッチンを実現することが求められているようです。



ホーローなら汚れをサッと拭くだけでOK

information.1

第3回理事会が開催されました

去る令和4年7月15日(金)、本会の第3回理事会を開催いたしました。

議事では、「副会長(代表理事)選任」「専務理事(業務執行理事)選任」「令和4・5年度の専門委員会構成」について審議が行われ、すべての議案が承認されましたことをご報告いたします。

上記決議及び6月29日開催の第2回理事会決議により、下記の新役員が就任いたしましたので、ご報告いたします。

- | | | |
|-----------|----------------|------|
| ・会 | 長:佐々木 正 勝(宮 城) | ※再 任 |
| ・副 会 | 長:二 村 伝 治(愛 知) | ※新 任 |
| ・副 会 | 長:菅 沼 正 浩(大 阪) | ※新 任 |
| ・副 会 | 長:平 野 実(佐 賀) | ※新 任 |
| ・専 務 理 事: | 岡 田 日出則(神奈川) | ※再 任 |
| ・総務財務委員長: | 藤 原 美 知(島 根) | ※新 任 |
| ・事業運営委員長: | 小 林 喜久雄(岡 山) | ※再 任 |
| ・業務企画委員長: | 岩 崎 和 夫(東 京) | ※再 任 |



理事会の様子 (Web 併用)

information.2

「賃貸住宅フェア 2022」にて佐々木会長が講演！

令和4年7月26日、27日に「賃貸住宅フェア2022」が東京ビッグサイトで開催され、27日のセミナーで「コロナ禍だからこそ発揮できる 地場管理会社の強みを生かす方法」をテーマに、本会の佐々木正勝会長が登壇しました。

令和3年6月の「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」施行により、賃貸管理業者は単なる建物管理を行う物件管理業者としての役割だけでは不十分になりました。これからはストック事業としてその地域に長く根付きつつ、「地域社会を管理する」という認識と自覚を持って日々の業務に携わる必要があることを含め、賃貸管理業界の今後等について講演

しました。

事前に用意された座席は全て埋まり、立ち見が出るほどの好評となりましたことを報告いたします。



講演の様子

information.3

支部 活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。各支部において、会員等を対象として賃貸不動産管理に係る実務に即した、業務の円滑化に繋がる各種テーマによる研修会が行われ、出席者は会場及びwebで参加し、滞りなく終了いたしましたことをご報告いたします。各地の研修内容は以下のとおりです。



長野県支部設立記念講演の様子



鹿児島県支部研修会の様子

各支部	日 程	主な研修内容
長野県	8月26日(金)	※設立総会・記念講演 ・賃貸住宅管理業法について（変わる賃貸管理と管理業者の役割） ・不動産運営管理上のリスクについて（業務での新たな対応策） 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝
鹿児島県	9月27日(火)	・賃貸住宅管理業法について（変わる賃貸管理と管理業者の役割） ・不動産取引に関わる心理的瑕疵（事故物件）ガイドラインについて 講師：全宅管理 会長 佐々木正勝

全宅管理「登録業者向けオンラインセミナー」 「賃貸管理サミット」を開催いたしました！

本会では、9月に標記2セミナーをYouTubeによるオンラインセミナー形式で開催し、それぞれ多くの方に視聴いただきました。ご参加いただきました方は、誠にありがとうございました。
現在、当日でご参加いただけなかった方のために、アーカイブ視聴（11月中旬頃まで）を行っておりますので、本会ホームページの会員専用ページ「お知らせ」よりご確認ください。

登録業者向けオンラインセミナー概要

●開催日時：9月6日（火） 14:00～16:30

●講演テーマ

第1部：「国土交通省・担当参事官による管理業法の現状について」

国土交通省不動産・建設経済局参事官 峰村 浩司 氏

第2部：「個人情報保護法の改正と不動産実務への影響について」

涼風法律事務所 熊谷 則一 弁護士

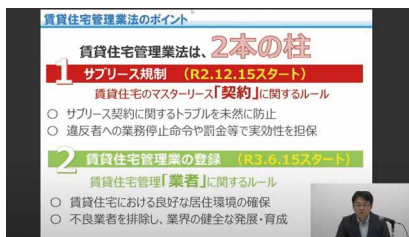
第3部：「不動産業界の今後と課題 消費者に必要とされる秘訣とは何か？」

パネラー：イタンジ株式会社 代表取締役 野口 真平 氏

誠不動産株式会社 代表 鈴木 誠 氏

全宅管理専務理事 岡田 日出則

司会進行：Freedraw株式会社 代表取締役副社長 高柳 裕司 氏



第1部講演の様子



第2部講演の様子



第3部講演の様子

賃貸管理サミット概要

●開催日時 9月26日（月）～30日（金） 各日 12:15～13:00

●講演テーマ

26日：「電子契約って実際どうなの？契約社数300社を通して分かった成功事例と課題」

イタンジ株式会社 電子契約くんプロダクトマーケティングマネージャー 黄 健輔 氏

27日：「データと現場の声で探る賃貸市場動向」

アットホームラボ株式会社 データマーケティング部部長 磐前 淳子 氏

28日：「オーナーに選ばれる賃貸管理会社とは？

提案型の管理への進化のススメ」

Studio LOC 合同会社 代表社員 長田 幸洋 氏

29日：「修繕業界の利益構造と定額制大規模修繕の実態」

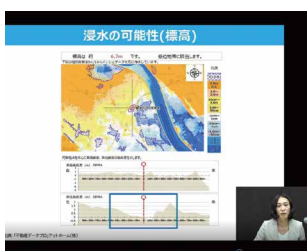
株式会社メンパクパートナーズ 取締役社長 怒田 裕也 氏

30日：「オーナーの本音と実態、空室から入居までの相談事例」

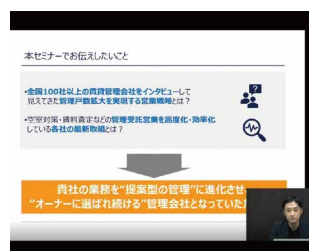
株式会社オーナーズ・スタイル 企画営業グループ 加藤 大輝 氏



26日講演の様子



27日講演の様子



28日講演の様子



29日講演の様子



30日講演の様子