4年で管理3倍強に伸長

もちくん不動産　入居率98％で家主から支持

もちくん不動産
（岡山市）
藤原秀斗社長（41）

700戸弱を管理するもちくん不動産（岡山市）は、創業から4年で管理を3倍強に伸長。創業以来一度も営業をせず、紹介のみで管理戸数を拡大してきた。

同社は、岡山県全域を商圏に賃貸管理専業で事業を行っている。2020年に管理戸数200戸から事業をスタートさせた。

当時、同社に管理を委託するオーナーは7～8人だったが、現在では約25人に増えたという。オーナーは地主が6割、法人が3割、投資家が1割。特に法人からの紹介で管理戸数を増やしてきた。

紹介を受けることができた背景にあるのは、安定的に97～98％を維持する同社の入居率だ。高い入居率を維持するには大きく分けて二つのポイントがあるという。

一つ目は、仲介会社が入居希望者を案内しやすいよう物件の手入れを欠かさないこと。1物件あたり月に2～3回は巡回し、空室や共用部を清掃する。臭い対策として芳香剤を置くほか、巡回時には排水トラップの水を流す。電気の契約をして、内見時に暗いことがないようにしている。机やクッションを置くといった簡易的なホームステージングも行う。

▶デザインクロスを導入し、床の張り替えを行った居室

二つ目は、物件のバリューアップ工事だ。デザインクロスのほか、床は人気の高い明るい色のものに張り替えている。10～15万円程度の施工がメインだ。それでも成約しにくい物件に対しては、インターネット無料や宅配ボックスの設置などを提案。最大30万円程度のバリューアップ工事を施している。

これら二つの方法に加え、相場どおりに家賃を設定することで成約に至る。バリューアップ後は基本的には2～3カ月で申し込みが入る。2～3年空室が続いていたような物件であっても半年で空室が解消しているという。

藤原秀斗社長は「内見者が物件に汚い印象を持つと入居が決まらない。築古であってもきれいに見えるように工夫するだけで入居付けができる」と話す。

改革の軌跡

社長就任10年、売上高2倍

クラスコ　「家賃減額」から「リノベ」推進

クラスコ
（石川県金沢市）
小村典弘社長（49）

石川県の地場大手不動産会社クラスコグループ（石川県金沢市）の小村典弘社長は、2024年で社長就任から10年を迎えた。23年6月期で管理戸数は2万戸を突破し、売上高は小村社長の就任直後と比べ約2倍の54億9000万円となった。

小村社長は独自のリノベーションプランを専務時代に開発し、売り上げを上げた功績を持つ。

小村社長が同社に入社したのは1999年で、25歳の時だった。

小村社長は同社へ入社以降、日々の業務に加えて、売り上げを伸ばす方法にも目を向けていった。そこで注目したのがリノベだった。「オーナーに訪問のたびに『家賃を下げてください』と言うばかり。だがこのままではオーナーの収益の減少とともに、管理手数料を売り上げの柱の一つにしている当社も経営が厳しくなるだろうと感じていた」（小村社長）

そこで、家賃を下げるのではなく物件の価値を上げることができるリノベに注力。2009年に独自のリノベプラン「ライフデザインプロジェクト」を開発し、現在はリノベのフランチャイズチェーン（FC）「Renotta（リノッタ）」として展開を続けている。

Renottaは同社の専属デザイナーが考えた約400種類のリノベデザインを用意している。加盟店はその中からターゲットに合わせてデザインを選び、施工することで、管理物件の意匠性を高めることができる。

これらの実績により、14年に社長に就任。リノベ提案から入居率を向上することを強みに受託数を増やし、就任当初から10年で管理戸数を約5700戸伸ばした。

管理戸数増加による管理手数料の売り上げ増に加え、リノベ工事による収入などにより、14年以降の売上高は年間平均107・5％ずつ伸長。24年6月期の売上高は62億9910万円を見込む。

千歳不動産

家主向け セミナーに54人

年4回実施、関係構築を強化

千歳不動産
（山形市）
水戸靖宏専務（56）

管理戸数700戸の千歳不動産（山形市）は、管理を受託するオーナーとの関係性構築を重視し、年4回のオーナー向けセミナー・交流会を主催している。5月には、山形市内のホテルで「千歳不動産オーナーズクラブ第28回定時総会」を開催し、54人が参加した。

同イベントは、管理を受託するオーナーが年会費を支払って参加する「オーナーズクラブ」というコミュニティー向けの活動だ。5月末時点の会員数は約60人で、オーナーの半数近くが入会している。相続対策などをテーマにしたセミナーや物件視察といった賃貸経営に関わる勉強会を実施。同社の顧問弁護士や司法書士への初回無料相談などの場も設け、会員であるオーナーに付加価値の高いサービスを提供するという。会員同士や同社社員らとの交流の場としても機能している。

今回で28回目となった定時総会では、同社社員が講師となり、「これまでの賃貸、これからの賃貸～市場変化と空室対策～」と題したセミナーを実施。部屋探しニーズの変化や人気の設備、空室対策事例など、現場のリアルな現状を説明した。

その後は懇親会を行った。セミナーの内容への追加質問が飛び交い、オーナーから具体的な空室対策の依頼を受けるなど、和気あいあいとした交流の中でも、オーナーの賃貸経営に対する熱意の高まりが感じられた会合となったという。

◀千歳不動産の武田晃士社長もオーナーらと活発に情報交換を行った

水戸靖宏専務は「賃貸管理はコンサルティングだと考えている。物件ではなくオーナーに目線を向けた管理を行っていきたい」と語る。同社の管理手数料は8％だ。比較的高い管理料の中で、オーナーズクラブを通じてコンサルティングを行うことが付加価値となり、差別化につながっている。

▶会場の様子。山形市内のホテル「メトロポリタン山形」で開催した

【訂正】6月10日号1面「SEAネットワーク全国大会」の記事に誤りがありました。主催企業はスターツコーポレーションではなく、正しくはピタットハウスネットワークです。訂正します。