

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER
Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

- P.01
賃貸仲介 DX 事例3・法人営業編
- P.02
保存版・原状回復 2.0 テクニック
賃貸経営をAIに任せられる？
- P.03
賃貸・インフレを乗り切るには？
- P.04
オーナー様の声
各部署日より

TAKARA RENTAX GROUP
OWNER'S NEWS PAPER Vol. **108**
2023.07



法人対応の迅速化・ワンストップ化

DX (Digital Transformation) は、進化したITを利用し人々の生活を良い方向へ変化させるもの。今回第3弾は、法人企業様への依頼から引渡しフローの多くを一元化、迅速に対応できる仕組みを整えました。

令和5年5月8日から「5類感染症」に位置付けられた新型コロナウイルス感染症。新型コロナウイルス前の生活を取り戻しつつあると感じます。

今回法人顧客様への部屋探しの動向をレポートさせていただきます。

法人・依頼引渡しタイト

法人企業様のお部屋探しの依頼は、1月～3月の繁忙期間では、前年比115%と増加傾向にあります。

最近のお部屋探しの転勤者様の特徴としては辞令発令から着任までの期間が非常にタイトで、遠方にお住まいの為実際にご覧いただく時間がないといった方が多く、そういった場合は弊社営業スタッフが物件の室内・周辺環境などを動画撮影しながら説明・採寸などを行う「オンライン内見」が活躍する場面も多く見られました。今年の繁忙期間も全体の法人様のお部屋探

しの内15%がオンライン内見によるもので、今では弊社の営業ツールとして必要不可欠なものとなっております。

法人顧客様への一部ワンストップ化

さて、弊社法人営業部では「法人反響対応センター」を昨年設置し、1年が経過しようとしております。

企業様の社宅案件を受託する社宅代行会社様からのお部屋探しから内覧までのフローに特化し、スピード感のある対応により繁忙期間の実績で前年比124%と順調に実績を積みことができました。

この度「法人反響対応センター」を「新大阪営業所」に改称し、従来の業務に加え、今まで弊社アパマンショップで担当しておりました物件のご案内から契約手続き・鍵の引き渡しまでをワンストップで行う法人仲介部署として7月をめどにスタートします。担当するエリアは大阪市内・

北摂方面で、これにより当部署内で毎年企業の異動に関する動向や社宅規定の把握、電子契約管理など共有内容が一元化し、よりスムーズかつ迅速で高品質な対応が可能になります。



法人様の接客スペースは企業の応接ブースを再現しプライバシーや機密情報の保護に配慮
写真は弊社法人部・東京営業所

コロナ後の動向は

コロナ前と比べ転勤者様のお部屋探しにも変化が見られるようになりました。、テレワークの普及でお住まいの場所を選ばない方や、単身の方で仕事と生活のスペースを分けたいとの事でLDKの需要が以前よりも高まっているなどもその一例です。

今後も多様化する転勤者様のニーズにお応えし、オーナー様に優良な入居者様をご紹介できるように日々精進してまいります。

法人営業部
 課長 手嶋 龍介
 宅地建物取引士
 2級FP技能士
 損害保険募集人(全商品)

PHILOSOPHY
 JUL. 2023 JUN MIYANO

フィロソフィ
 タカラレントックスグループ各社
 代表取締役
 宮野 純

今年の5月8日に新型コロナの感染症法上の位置づけが5類相当になりました。

この日を期に街へ目を向けると、日本への入国制限の撤廃で多くのインバウンド（訪日外国人）を見かけるようになり、日本人も含め人の往来はコロナ前の様子に戻ってきているように見えます。さまざまなイベントなども増え、私たちの生活が劇的に変化してきたことを感じます。

街を歩く人はマスク無しの方も多くなりました。しかしながら当社では当面の間、接客中のマスク着用を継続してまいります。

営業店舗においては、さまざまな方々がご来店され、マスク無しの接客に不安を感じられる方もおられると思います。

オーナー様の満室経営のお役に立ち、ご来店されるお客様にご安心いただくためにも、当面は接客中のマスク対応を継続してまいりますので、オーナー様におかれましてはご理解と、ご来店に際してはご安心してお越しいただきますようお願い申し上げます。

弊社では6月にスタッフの定期異動と、今年4月に入社した15名の新卒社員の配属を行いました。新しいメンバーが各営業所、事業所において希望や志をもって勤務してくれると期待しています。

オーナー様には空き部屋の部屋付けと物件の運営維持管理をメインに、みな様の事業のお役に立てるよう努力してまいります。

保存版！ 原状回復 2.0 テクニック

How to Renovate
to Original
Condition Ver.2.0

原状回復とリノベーションの使い分け講座

改装は大きく2種類、元に戻す原状回復、仕様向上で価値を上げるリノベーション。リノベーションは差別化を図れますが、投下費用を回収できないケースもあります。「原状回復+α」のノウハウを惜しみなく紹介します。

退去の度に毎回考えなければならぬ改装について、どのようにお考えでしょうか？

築年数が比較的新しい物件であれば原状回復程度で労せずとも次の入居者は決まりやすいのですが、築年数が20年を経過すると大きな手入れも必要となつてきます。

退去後の改装は大きく分けて2種類あり、元の状態に戻す原状回復と、仕様などを向上させ価値を上げるリノベーションです。

賃貸物件が多数割拠する今の時代で差別化を図ることは言うまでもなく必須で、その手法としてリノベーションをすれば当然に差別化を図れますが、多額な費用を要しても掛け費用に見合う賃料設定ができないケースもあります。

原状回復2.0テクニック インテリアフォームとパーツ交換

リノベーションほどの多額な費用を掛けずに他物件との差別化を図る手法として、デザ

インテリアフォームという選択があります。

昨年の10月号の記事でも少し触れた、壁一面だけデザインクロスを入れるのもオーソドックスなデザインインテリア手法といえます。

お部屋の表装材や設備部材等は多数の種類があり、組み合わせることによりオリジナル性の高いお部屋を創ることができます。



ユニットバスに木目調ダイノックシートと横長のガラスを設置、上質感を出すテクニックの一つ

さらにキッチン戸棚や浴室の壁面・建具等、アクセントを

様々な場所に入れることが可能で、水栓だけをデザイン性の高いものへ変える、畳の色や緑だけを変えるなど通常の表装材の費用と大きな差がなく、原状回復に近い予算で着手することが可能です。

原状回復2.0テクニック2 イン テリアデザインの基本を守る

デザインインテリアの定義は特にないので広義ではリノベーションともいえますが、なんでもやれば良いという訳ではありません。

例えば色を変えたりしても配色のバランスには黄金比率と言われるものがあり、アクセントカラーの場合は70%がベイスカラー、25%をメイン（アソート）カラー、5%をアクセントカラーにするとバランスのとれた配色になります。

面積の広いベイスカラーを過度に個性の高いものにしてしまうと入居者の抵抗感が生じるので、壁面の配色などはベイスカラーには白系やグレーの無彩色が無難です。

そのほか日当たりの良い部屋であれば奥行感を広く感じさせるために濃い色のものを選び、アクセントに建具の枠を塗装すると前述のバランスに近いものができあがります。



上：ごく普通の全面白色の部屋
下：デザインクロス部屋の例、印象がよく、検索時に記憶されやすい
本紙 2022年10月号再掲

入居者目線でデザインする

人間が得る情報の8割は視覚からといわれており、その視覚に解りやすくアピールする方法としてデザインリフォームが有効です。

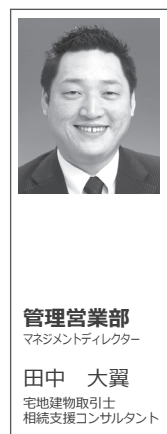
私自身の仲介での経験では、特徴のあるお部屋は話題になりやすく記憶にも残りやすいため、選ばれやすくなります。

多様性が認められる時代の中、時代の変化に合わせて少しずつ変化が出てきていますので、時代の変化に合わせた改装も今後ますます増加していくのではないのでしょうか。

もしご興味があれば弊社の施工例等を交えてご提案をさせていただきますので、お気軽にお声掛けください

原状回復+αのポイント

- ・ 募集写真や内覧時に印象が残る部屋になるよう意識する
- ・ 水栓交換や洗濯パン交換も効果あり
- ・ クロスを壁の1面だけメインカラーに張り替えてみる
- ・ あれもこれもやると個性を打ち消すのでデザインルールや配色の黄金比率などを考慮する



管理営業部
マネジメントディレクター
田中 大翼
宅地建物取引士
相続支援コンサルタント

AIは管理スタッフより優秀!? 賃貸経営をAIに 任せることは可能!?



アメリカのオープンAI社が開発した高度なAI(人工知能)対話型サービス「ChatGPT」。無料で利用可能、全世界で1億人、日本でも100万人が利用。AIの精度が高すぎて学生が論文をAIに書かせ提出したりと社会問題にもなっています。賃貸経営でどう使えるか紹介します。



業務統括本部
本紙編集グループ
課長
西川 宣秀
宅地建物取引士
インテリアコーディネーター
2級FP技能士

ChatGPTの使い方はPCなどの画面から質問を入力すると、AIが答えてくれます。特にIT系、プログラム等の知識に長けていますが、社会経済や多くのビジネスの内容もすぐれた回答をしてくれます。

右記はChatGPTに投げかけた賃貸に関する質問です。約30秒程で箇条書きで回答されました(右上)。チャット機能が装備されており、回答1をさらに深掘りする質問もすぐに回答されました(右下)。実質2分もかからないうちに11個の回答です。ありきたりな回答ですが、世界中のデータから蓄積された中からの普遍的な内容だと考えます(人間が2分間で11個もアイデアを出すのは不可能です)。

AIをどう活用し、どう向き合うか

賃貸管理の全ての業務がAIに置き換わることはないでしょう。オーナー様、スタッフもAIを活用するのなら、賃貸経営の中で忘れていた普遍的な内容を再認識し、日頃から向上していけるよう習慣付けることが活用方法のひとつだと感じました。

Q: 入居者に長く住んでもらうアイデアは?

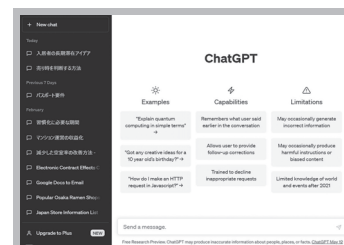
<ChatGPTの回答~要約>

1. 快適な生活環境を提供することが重要
2. 入居者からの修理依頼や問い合わせに迅速に解決
3. 入居者の要望に柔軟に対応
4. 定期的に入居者とコミュニケーションをとる
5. 共用施設や便利なアメニティなど付加価値を提供
6. 契約期間に応じた特典や割引を提供

Q: 1の「快適な生活環境」、もう少し具体的に?

<ChatGPTの再回答~要約>

1. 共用スペースなどを定期清掃・修繕で常に清潔に維持
2. 快適な温度湿度~空調や換気の整備
3. 騒音生活音の配慮~防音対策やマナーやルールの周知
4. 安全とセキュリティ~監視カメラや照明の設置
5. 快適な設備~インターネット接続など便利な環境



ChatGPTの画面
スマートフォンでも利用可