

Bunki

ブンキライフ

Life

Vol.52

(通巻 139 号)

2025. 1・2月号

明けましておめでとうございます

昨年は弊社主催のオーナー様謝恩会に多数ご参加いただき誠にありがとうございました。オーナー様との交流を深められる場を設けることができたこと、改めて心より感謝申し上げます。本年も引き続きオーナー様とお会いし直接お話を伺いできる機会を大切にしたいと改めて感じた会となりました。

また、当社は令和9年に創業50周年という節目を迎えます。この節目の年に向け、当社のサービスや体制を一層強化していき、信頼される管理会社となれるよう日々の業務に取り組んでまいります。

信頼される管理会社になるために、まずは社員一人ひとりの習慣を見直し業務の質を向上させます。例えば、朝早く出社する、期日を守る、即時に対応する、「すぐやる・必ずやる・できるまでやる」これらを、車の運転でシートベルトを締めるように自然と実行できるようになってこそ一人前と言えるでしょう。意識して頑張る段階を超え、当たり前前のレベルに達することで社員の業務レベルも上がると考えています。

また、成長のスピードも上げていかなければなりません。我々の業界で言えば、宅地建物取引士（宅建）の取得が必須です。速度に例えると、宅建資格を取得する前は1キロ12分のペースでしか成長できませんが、取得後には1キロ1分スピードで成長できるようになる。そして、どの車（環境やツール）に乗るかでさらなる加速が可能になるのです。

こういった考え方を社内に共有し、私自身これまで以上に現場に目を向けながらオーナー様を全力でサポートできる体制づくりをしてまいります。

本年も、皆様との信頼関係をさらに深められる1年にできるよう、日々の業務を通じて確かな成果をお届けできるよう努めてまいります。本年も変わらぬご愛顧とご支援を賜りますようお願い申し上げますとともに、皆様にとって素晴らしい1年となりますよう心よりお祈り申し上げます。



代表取締役 佐藤 洋



豊後企画ホールディングス
bungo kikaku holdings

賃貸管理事業部



取締役

佐藤 亮

明けましておめでとうございます

昨年は、11月30日にオーナー様謝恩会を開催させていただきました。

お忙しい中100名以上のオーナー様にご参加をいただきありがとうございました。

会の中で直接オーナー様よりいただいたご意見は、真摯に受け止め改善に尽力させていただきます。

今年は、去年からの取組みである賃貸管理事業部の「こだわり」を作ることを継続して行い、形にしてまいります。具体的には、精算・入居者様対応のスピードアップとリノベーションです。2020年に法改正された設備不具合による入居者様からの家賃減額請求が、珍しい事ではなくなってきております。弊社の担当者はより一層の対応業務のスキルアップが必要で、日々の朝礼・終礼で対応の検討会を行っております。また対応スピードアップのために、オーナー様には、改めて30,000円以下の工事承諾についてお知らせさせていただきました。ご理解とご協力を賜りましてありがとうございます。

リノベーションにつきましては、9月から本格的に空室期間の短縮と、家賃がアップできるリノベーション（Renottaリノッタ）を推進してまいりました。こちらも成果が出てきておりますので繁忙期3月末の入居率96.0%達成への追い風になると期待しております。

また、最後になりますが「こだわり」の実現や日頃のオーナー様対応を通じて、「信頼」に値する管理会社を目指してまいりますので、本年もご指導ご鞭撻のほど何卒お願い申し上げます。

賃貸仲介事業部



マネージャー

廣岩 慶也

謹んで新春をお祝い申し上げます

旧年中は格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年も多くの皆様へ支えられ、「お部屋ラボ」は地域に密着したブランドとして成長を続けてまいりました。

本年は、さらにブランド価値を高め、管理物件の成約を増やすため、自社ホームページの機能強化と情報発信に注力してまいります。

現在、物件を探されるお客様の多くが初めにオンラインでの情報収集を行う時代となりました。「お部屋ラボ」では、管理物件の魅力を最大限に引き出す写真や動画、詳細な物件情報を提供することで、お客様の「お気に入り」登録率や成約率の向上を目指しております。

自社ホームページにおいては、使いやすいデザインや、SNSへの広告運用、キーワード対策を軸に大分での業界トップクラスのホームページを構築していく所存です。

また、店舗スタッフとオンラインの双方でお客様との接点を強化し、対面とデジタルを融合させたスムーズなサポートを提供いたします。

地域に根ざした店舗ならではの強みを生かし、お客様に信頼されるブランドとして、さらに成長を続けてまいります。

3月末に満室のご報告ができるよう、全店舗が一丸となり、全力で取り組んでまいります。本年も引き続き、皆様からのご支援とご指導を賜りますよう、よろしくお祈り申し上げます。

ソリューション事業部



次長
成迫 繁喜

新春のお慶びを申し上げます

旧年中は格別のご愛顧を賜り、心よりお礼申し上げます。新たな年を迎え、皆様にとって素晴らしい一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。

昨今の金利上昇やコスト高の影響を受ける中、当社は引き続きお客様に信頼される不動産サービスを提供するため、より一層の努力を重ねてまいります。ソリューション事業部として、皆様の課題解決に真摯に取り組み、最適な提案をさせていただきます。事業部内では、売買営業グループと法人営業グループの二つのグループ体制を敷き、情報共有を大切に、効率的なサービスを提供できるよう尽力いたします。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、社員一同、精一杯の努力を惜しまず邁進してまいります。不動産のプロフェッショナルとして、より良い住環境の提案とともに、お客様の夢や希望を実現できるよう全力でサポートいたしますので、どうぞお気軽にお声がけください。

皆様にとって、幸福と繁栄に満ちた一年でありますようお祈り申し上げます。営業のレベル向上に努め、引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしくお祈り申し上げます。

(株)豊後ドリームラボ



代表取締役
佐藤 亮

明けましておめでとうございます

昨年、旅行業については渡航規制緩和や直行便の回復などにより海外旅行需要が増加、また国内においては都市部のみならず地方観光への問い合わせなど、多様なニーズに応えることができました。今年は5年後、10年後の未来を創る大切な1年と位置づけ、地場の旅行代理店として、主催旅行に力を入れていきます。

一方、教育事業においては数年前からAIを搭載したデジタル教材が当たり前になり、子どもたちが学習理解度にあった精度の高い学習をどこでも行う事が可能になりました。今後、学習塾業界は、「ヒトにしかできない事」でどれだけ差別化できるかが重要になってきます。そのためにも、社員・アルバイトの人財育成に力を注ぎながら、勝ち抜ける組織を目指してまいります。

2025年も弊社は、お客様の期待を超えるサービスを提供し続けることに尽力し、地域や社会への貢献を深めていく所存です。変化の激しい時代ですが、柔軟な発想と確かな実行力で日々を積み重ねてまいります。

本年も社員一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

シゲル産業(有)



統括マネージャー
松川 陽樹

明けましておめでとうございます

旧年中は格別のご愛顧を賜り、心より御礼申し上げます。

お部屋ラボ中津店として営業を開始して丁度1年が経過しました。昨年1年間、おかげ様で多くのお客様にシゲル産業をご利用頂くことができました。この1年間オーナー様に対しては様々な条件のご提案や交渉をさせて頂いたかと存じますが、ご理解とご協力を賜りありがとうございました。

今年はお部屋ラボとして稼働した1年間の結果を元に、飛躍の年にしていきたいと考えています。WEBの戦略や業務の見直しを行い、オーナー様に対しても賃貸経営に関して有益な情報をご提供させて頂く機会を作って参りたいと考えております。まずはこれから始まる繁忙期、入居率という形でオーナー様にお返しできるようにスタッフ一丸となり取り組んで参ります。

引き続きご指導とご鞭撻の程よろしくお祈り致します。

オンシーズン前に基本をチェック!

「やってはいけない」 空室対策5箇条



気が付けば今年も残りわずか、年が明ければすぐに賃貸業界のオンシーズンが始まります。笑顔で春を迎えるべく多くの賃貸経営者が空室対策に取り組みますが、戦術次第ではせっかくの施策が逆効果になることも。今回まとめた「**やってはいけない、ありがち空室対策**」を反面教師として、5つの基本を確認しましょう。

ありがち失敗①

従来ターゲットに固執

女性向け、学生向けなど、大抵の収益不動産は企画時に「ターゲット」を定めます。そのため、賃貸経営者は「うちの物件は〇〇向けだから」とターゲットを意識した空室対策を考えますが、**過去の設定に固執しすぎた空室対策は注意が必要です。**

なぜなら、企業や大学の移転、地域人口や年齢構成の変動、ライバル物件の増減など、市場は常に変化の中にあります。たった数年で市場からターゲットがいなくなり、空室対策の効果が出ない、という状況も起こり得るのです。

こうした事態を回避するために必要となるのは、こまめな市場の調査・分析と、ターゲットを柔軟に捉えなおす姿勢です。元々は学生向けでも単身シニアの需要はないか、増加する外国人を取り込めないかなど、過去よりも現在～近未来の市場に焦点を置いて、実施すべき空室対策を考えましょう。

ターゲット設定の要チェック情報

- ・物件所在地の転出入数 ・外国人の流入状況
- ・最近の賃貸需要属性(性別/年齢/職業/世帯構造)
- ・企業、工場、学校などの移転情報 ほか



ありがち失敗②

手当たり次第の入居条件緩和

ペット飼育の解禁や敷金礼金の免除、職業・年収等の制限の引き下げなど、入居条件の緩和は時間もコストもかからない、最も手軽な空室対策のひとつです。空室がなかなか決まらない中では、まず条件を緩めてみようとする方も多いでしょう。

しかし、入居条件はスムーズな物件運営や平穏な住環境のためのルールでもあることを忘れてはなりません。条件緩和でたとえ空室が埋まっても、**必ずリスクが伴うと認識し、十分な事前準備**を行なうべきです。ペット飼育の許可ひとつとっても、部屋の傷みが加速する問題や、鳴き声・においの問題、近隣入居者とのトラブル等、さまざまなリスクがあります。対策を講じないままの安易な条件緩和はNGです。

条件緩和にあたって検討すべきリスク

- ・原状回復費用リスク ・滞納増加リスク ・事故・火災リスク
- ・マナートラブルリスク ・隣接部屋退去リスク ・孤独死リスク



ありがち失敗③

中途半端で残念なリフォーム

せっかくお金をかけてリフォームをするなら、“**内見者の目につく部分**”に隙を残してはいけません。人も物件も第一印象が重要だからこそ、表層の美しさには最大限の注意とコストを払うべきです。コスト削減は経営の基本ですが、ほんの小さな「このくらいはいいだろう」から、内見者は敏感に古臭さを感じ取ります。

例えば、リフォームによって壁と床を刷新した結果、**ボロボロの中木や古いままで汚れたスイッチプレート、黄ばんだ古いエアコン、傷だらけの室内ドア**など、欠点がかえって浮かび上がってしまうこともままあります。また、室内は完璧でも、内見者の目は共用部にも向けられます。玄関ドアや手すりの塗装剥げ、共用廊下や階段の清掃不足、繁茂した雑草、放置自転車…、内見者の視線を意識して、物件の隙を一掃しましょう。



リフォーム時のチェックポイント

- ・中木、上がり框、木枠 ・室内扉、収納扉 ・水栓、洗面ボウル、鏡
- ・スイッチ、コンセント ・玄関扉、玄関床 ・郵便受け
- ・エアコン、温水洗浄便座 ・共用部清掃状況
- ・駐輪場、ごみ集積所

ありがち失敗④

美化しすぎてギャップのある募集写真

優秀な反響獲得策として、ここ数年で一気に普及したホームステージング。家具を設置して空室を飾り、募集写真や内見に活かす空室対策ですが、気を付けたいのが募集広告と実物とのギャップの大きさです。

いくらポータルサイトで目立つことが重要とはいえ、**広告と実物とでイメージの落差**がありすぎると、内見時に「ガッカリ」を生んでしまい、成約につながりません。特に、空室写真に家具データを合成するバーチャルステージングは、データで際限なく室内を飾れるため、過度の装飾に要注意。賃貸物件の募集広告には、ある程度のリアルさも必要と心得て、室内を美しく見せるための写真の加工・レタッチのやりすぎ等も避けましょう。

広告写真のチェックポイント

- ・過度の室内装飾
- ・搬入不可のサイズの家具データ
- ・新築時写真の使い回し
- ・過度の明度調整、加工
- ・清掃用具・工具の映り込み
- ・照明なしの暗い写真



ありがち失敗⑤

施策後の効果分析ができていない

ありがち失敗をまとめると、①現在の市況分析のもとにターゲットを見定め、②リスク対策を講じたうえで募集の間口を広げ、③入居者目線を強く意識して室内をリフォームし、④適度な装飾でポータルサイトでの差別化を図る、が戦術の基本となるわけですが、施策を打った際は反響数・内見数の増減など、効果の測定もお忘れなく。施策を考えて実行しても、結果の把握と分析をしないままでは、次の打ち手につながらず、同じ失敗を繰り返すことになりかねません。



基本を押さえ、トレンドを適切に取り入れた戦略が、ライバル物件との大きな差につながります。残された準備期間は決して長くありませんが、管理会社と協力しながら、入居者に選ばれる魅力的な部屋づくりを目指しましょう。

空室対策コラム

ユニット交換なしのお手軽浴室バージョンアップ

こころもからだも温まる「お風呂」のありがたさが身に染みる季節です。浴室のバージョンアップとなると、ユニットバスの入れ替えなどでコストが高むものですが、設備はそのままに内見時の印象アップにつなげられる手軽な改善策をあげてみましょう。

■ 空調機能付き浴室換気乾燥機設置

浴室で洗濯物が干せるようになる浴室換気乾燥機は、空調機能付きであれば冬場の難点「お風呂場が寒い」も解決できるうえ、「ヒートショック」による事故防止にも役立ちます。昨今急上昇中の部屋干しニーズに訴求しながら、冬暖かく夏涼しい快適なお風呂を実現。価格は工事費込みで10万円程度からですが、人気設備調査で上位にランクインする実力には期待できるでしょう。

■ 水栓やシャワーヘッドの交換

お湯と水の2つの蛇口を操作して温度を調節するタイプの水栓は、使い勝手の悪さから近年は敬遠の対象に。サーモスタット付きのシングルレバーに変更し、見栄えと使い勝手にこだわりましょう。また、シャワー

ヘッドを思い切って高級・高性能タイプに変更するという方法もあります。シャワーヘッドは数千円のものから、自宅でエステやスパ気分を楽しめる5万円ほどの商品までバリエーション豊富、ターゲットに合わせて選択しましょう。



■ 浴室ミラー交換

内部の錆が目立つなど古さが感じられるようなら、浴室鏡は交換するついでに大きいサイズへと変更しましょう。全身が映る大きさにサイズアップしたとしても、単身向けなら価格差は1万円程度。使い勝手の改善に加えて浴室が広く見える効果もあり、一石二鳥です。

■ 小物やタオルの収納増設

浴室まわりはモノが増えやすく、ここの整理で見た目も使い勝手も大きく変わります。浴室内・脱衣所に十分な収納スペースがあるか再度確認のうえ、収納棚の造作などの検討を。



オーナー様謝恩会開催

令和6年11月30日(土)、オーナー様謝恩会を開催しました。

ご参加いただいた皆さまには至らない点多々あったかと存じますが、改めて感謝申し上げます。

特別ゲストに大分県出身の財前直見様をお迎えし、弊社代表取締役とのトークセッションを行った後、代表・各部署からのご報告、またオーナー様の賃貸住宅経営に役立つサービスのご紹介を各協力会社様よりお伝えいただきました。当日は、お食事をしながらオーナー様と直接お話しすることができたと同時に、オーナー様同士が交流する機会になったとお声もいただき、大変意義深い時間となりました。

皆さまから頂戴した貴重なお話やご意見は、弊社がさらなるサービス向上を図る上での大きな糧とし、オーナー様の大切な資産の管理と最大化に向けて社員一同一層の努力を重ねてまいります。創業50年にはオーナー会の設立を行い、オーナー様とのリレーション強化を図ってまいりたいと考えておりますのでどうぞよろしく願いいたします。



株豊後企画ホールディングス

〒870-0007 大分市王子南町5番6号

総務経理部 TEL 097-537-4975

経営企画室

HRグループ・ブランディンググループ・情報システムグループ

DX準備グループ・新規事業創造グループ

〒870-0822 大分市大道町5-1-53 メゾンSoubi1F

TEL 080-8369-0314

株豊後企画集団

賃貸管理事業部

管理オーナー様専用ダイヤル TEL 097-533-8008

オーナーサービスグループ

カスタマーサービスグループ TEL 097-533-5700

管理グループ

相続サポートチーム TEL 097-511-4333

ソリューション事業部

売買営業グループ TEL 097-579-6336

法人営業グループ

〒870-0026 大分市金池町2-14-23 TEL 097-579-6622

NPO法人 豊後住まいるサポート

〒870-0823 大分市東大道2-4-22 TEL 097-579-6655

一般社団法人 アースプロジェクト大分

〒870-0822 大分市大道町5-1-53 メゾンSoubi1F

TEL 097-511-1011

賃貸仲介事業部 お部屋ラボ

大分駅上野の森口店

〒870-0823 大分市東大道2丁目4番22号 TEL 097-579-6600

萩原店 〒870-0921 大分市萩原3丁目20番30号 TEL 097-551-6891

大在店 〒870-0251 大分市大在中央2丁目1番18号 TEL 097-593-2063

森町店 〒870-0131 大分市大字皆春1557-1 TEL 097-547-8338

光吉店 〒870-1132 大分市大字光吉917番地1 TEL 097-524-5252

大分大学前店/Labo's Kitchen

〒870-1121 大分市大字篤野1586番地の3 TEL 097-524-5253

別府店 〒874-0920 別府市北浜1丁目10番13号 TEL 0977-75-6728

日出店 〒879-1506 大分県速見郡日出町3451-2 TEL 0977-85-7280

いい部屋ネット大分賀来店

〒870-0892 大分市賀来新川2丁目2番1号 TEL 097-574-8877

TEL 097-537-0001

株豊後建築工房 〒870-0039 大分市中春日町5-26 TEL 0120-158-508

株豊後ドリームラボ

不動産事業部 サブリース 家賃債務保証 不動産買取再販

教育事業部 個別指導 Growing Up 大在 校 TEL 097-578-6426

高城 校 TEL 097-578-8208

自立型個別指導 Growing Up+(PLUS) 大分大道校 TEL 097-574-4653

賀来 校 TEL 097-511-1156

旅行事業部 ワールドトラベラー TEL 097-574-4633

〒870-0822 大分市大道町5丁目7-7

シングル産業街

〒871-0027 大分県中津市大字上宮永260-4 TEL 0979-22-8721



豊後企画ホールディングス
bungo kikaku holdings

