



オーナー様の声

【満室のカギはコミュニケーションにあり】

今月ご紹介するのは、新潟市にお住いの石塚オーナーでございます。石塚オーナーは、新潟市内に複数の賃貸物件を所有しており、その内10階建て36戸の物件と、8階建て47戸の2棟が新潟駅の近くに建っています。石塚オーナーの物件の特徴は、99パーセントを超えるという非常に高い入居率です。この度、所有する物件の一つにマイロックを導入して頂きました。

———マイロックを導入いただき、ありがとうございました。

セキュラさんとは賃貸住宅フェアで知り合いました。鍵としての機能が高いと感じましたので、まず一棟に導入したのですが、入居者様のセキュリティも向上し、とても良かったと思います。

———入居率が非常に高いのですが、どのような取り組みを行ったのでしょうか？

高い賃料を払ってワンランク上の設備を求める入居者様をターゲットとしました。ヒントは社宅手当です。新潟市は上場企業の管理職クラスの人が単身赴任してくるエリアです。社内規定の手当金額をリサーチしながら、入居者様のニーズにマッチした部屋を適正な価格で提供すれば入居者様は増えていくと考えました。

もう一つはオーダーメイドリノベーションの実施でした。アイランドキッチンを設置したり、室内に土間を設置したり、入居者様の希望の設備を提供するサービスを始めました。この戦略が長期入居につながり、退去の際も部屋が空く前に次の入居者様が決まるという好循環になっています。

———長期入居の秘訣は何でしょうか？

3棟の掃除を毎朝欠かさず自分で行います。建物をきれいにしながら、入居者様と挨拶をし観察をすることで、大家として何かできることはないかを考え、時期が来ればバリアフリーを実施するなどの対応をしました。

そして入居者様には24時間の対応をしています。私の携帯電話の番号を登録してもらい、設備の故障など起きた場合には深夜でも駆け付けます。実際に解決はできなくても安心いただくことが信頼につながるのだと思います。

———物件の設備も充実していると思います。

設備費を多くかけると費用対効果が薄れることは事実です。しかしながら、私は消耗品の交換や修繕などはどんどん行い、入居者様に還元しています。そして営繕工事が増えると施工会社の利益になります。入居者が増えると不動産会社の利益になります。設備費は経費になるので私には節税になります。損をする人は誰一人いません。私は**最も良い人間関係はWIN-WINの関係**だと思っています。

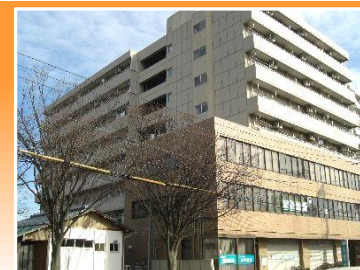
そのためにはコミュニケーションが必要になります。不動産会社に対しても担当者さんとのコミュニケーションに努めます。内見のお客様は私自身がご案内し、しかもそのまま入居を申し込みになることが多いので喜ばれます。すると今度は担当者さんが入居を希望するお客様を優先的に紹介してくれるのです。

———コミュニケーションを大切にされるのは何故ですか？

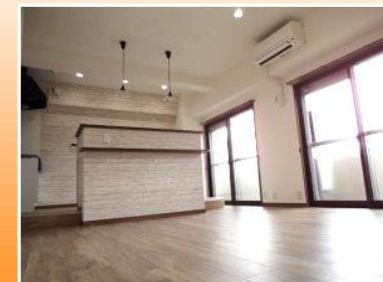
私には専門的な知識があるわけでもありませんし特別な能力があるわけでもありません。皆様に助けて頂きはじめて生きていくことができます。多くの方に知恵と力を借りることで経営が成り立つのです。

私のやっていることは、例えば物件の掃除であったり不動産会社とコミュニケーションを取ったりと、誰にでも真似ができる事です。しかしながら**誰にも真似ができないくらい継続することが一番大切**なのです。

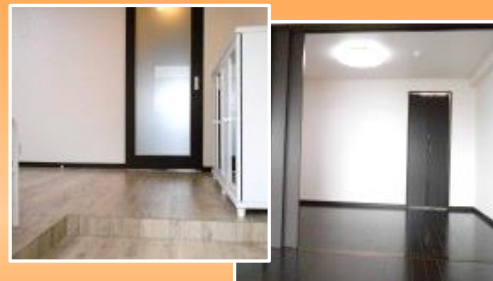
私の手札(自分が生きるために頼りにしている在り方)は、『行動力』、『協調性』、『継続する力』です。人間関係を大切に、一人一人を大事にして、血の通った経営を継続することが私の信条です。



新潟駅近くに建つ、『ライフコア笹口』
1F~3Fがテナント、4F~8Fが47戸の住戸です。



上: オーダーメイドで設置したアイランドキッチン。
下: 同じく、入居者様ご希望で設置した土間及び
ダークブラウンで統一したフロア



ALSOKとも提携しています。
入居者様のセキュリティにも配慮しています。



小倉井筒屋『家具と住まいの祭典』に出展しました。

10月12日～16日にかけて井筒屋様が開催された『家具と住まいの祭典』にマイロックを出展いたしました。井筒屋様は福岡県北九州市を本拠とする老舗の百貨店で地元の住民に長く愛されている百貨店です。

このイベントでは、リフォームやインテリア商品が数多く紹介され、一般のお客様はもちろん、井筒屋の外商担当の方がご招待したお客様まで様々な方が会場に足を運んで下さいました。セキュラの社員も『多くの方にセキュラとマイロックを知ってほしい!』という熱い想いを胸に、日替わり総動員でお客様にアピールしました。

今回ご来場されたお客様にマイロックをご紹介したところ、「こんな便利な商品もあるの? 知らなかった」、「ちょうど鍵を変えようと家族で考えていたところで丁度良かった!」との嬉しい反応もありました。目の肥えたお客様も多い中、ブースに来場された方にマイロックはとても興味を持たれていました。

マイロックの最大の特徴は「締め忘れが無い」「カギを持ち歩く必要がない」ことです。その安全性と利便性から一度使うと手放せなくなるほど生活に密着する商品です。これからも多くの方にマイロックを使っていただけるようアピール活動を推進していきます。



北九州市小倉の『井筒屋新館』の外観。近くには小倉城や商店街もあり週末は実に多くの人で賑わいます。



会場案内の看板です。今回は、催し物会場「パステルホール」にて開催されました。

会場の様子です。システムキッチンやカーテン、ソファ、水素水のサーバーと様々な商品が展示されていました。



左: セキュラのブースの様子。
来場者の中には、見慣れない商品に足を止め、少し不思議そうな目でマイロックをしばらく眺めている方も多くいました。私どもがリモコンやカードで解錠してみせると、関心を示していました。お客様自らマイロックを操作してもらい、利便性を体験していただきました。

右: 接客中
セキュラの社員がマイロックを熱く明るく説明しています。そして、言葉以上に『目で見て触って実感していただく!』そのことが何より一番大切であると考えています。



先月に続いて第二弾! 章栄管理様「お部屋のお悩み相談」に参加!

先月ご紹介させていただきました章栄管理株式会社様主催の『お部屋のお悩み相談』が今月も開催されました。

前回も紹介した通り、章栄管理様は章栄不動産が広島を中心に展開している分譲マンション『フローレンスシリーズ』の管理会社で、セキュラはおよそ7,000戸の玄関扉にマイロックを設置しています。

お部屋のメンテナンスや設置器具の交換の相談を行うイベントで、同物件にもマイロックが設置されているため参加してきました。マンション購入というのは目的ではなくスタートだと思います。購入後にオーナー様とご家族の人生を詰め込む大切な空間になります。だからこそ長く快適に住んで頂く必要があります。セキュラもお客様に安心した毎日を送って頂くためにも参加いたしました。マイロックを利用頂いているお客様の生の声を頂戴する良い機会となりました。入居者様の生命と財産を守るために、今後もマイロックの品質向上と更なる普及に努めていきます。



今月の言葉【レスポンシビリティと、アカウントビリティ】

何やら聞き慣れない横文字の言葉ですが、日本語に訳すと二つとも『責任』という意味になります。なぜ同じ『責任』でも、英語では二つの単語に分かれるのでしょうか?

二つの言葉は、「結果に対する責任(レスポンシビリティ)」と「説明する責任(アカウントビリティ)」という意味に分かれます。前者は一般的に他者から期待されている反応・行動をその期待どおりに実行することを意味し、後者はなぜその結果になったのか経緯や行動内容を報告することを意味します。

日本においては、レスポンシビリティは重要とされていますがアカウントビリティをしっかりと果たさない場合もあります。政治家や企業が不祥事を起こしたりすると、当事者や責任者の辞任・減俸などで責任は取っても、なぜそういう事態になったかきちんと説明しないことも見られます。

逆を返せば、アカウントビリティを果たそうと思えば、自己保身や利益よりも公正さを優先させる必要があるのです。

セキュラもたとえ良くない事が起きたとしても真正面から向き合い社外に対して直ちに明らかにし、打開策を練って結果が出るよう努めます。二つの責任をしっかりと果たすことがお客様との信頼を深める事になるのだと思います。