



オーナー様の声

in 山口

【賃貸物件は単なる「金融商品」ではない】 【人のお世話をさせて頂く姿勢が大切】

今回ご紹介するのは、セキュラの本社がある下関市の今井オーナー様にお話を伺いました。今井オーナーは、下関市内に24戸のワンルームマンションを所有しています。ワンルームと言っても一部屋およそ40平米の余裕のある広さのマンションです。エントランスと各部屋玄関にマイロックを設置しています。

——この度、各玄関扉とエントランスにマイロックを設置していただきありがとうございました。セキュラやマイロックを知ったきっかけは何でしたか？

セキュラの藤井社長とは中小企業の経営者向けセミナーで御一緒する機会が多くありました。これまで電子錠に関しては何となく知っている程度でしたが、ある時藤井社長から熱心にマイロックを紹介いただいたことにより関心が高まりました。

——マイロックを設置しようと思った理由をお聞かせ下さい。

元々モニター付きインターフォンをエントランスに設置していましたが、より入居者様にご満足頂き、物件力を高めようと更なるセキュリティの向上を検討していました。そこでカギの締め忘れや紛失の心配が無いマイロックの導入を決めました。併せて、防犯カメラも新たに設置し、またエントランスや駐車場周りの照明はLED化して明るく安心感のある共有部にしました。

セキュリティの面では特に自信を持っています。私は『物件力の強化』のためにセキュリティの充実を第一に考え、その手段の一つとしてマイロックを採用しました。

ただ同業の他オーナーと話をすると、電子錠については故障や設置後の対応について危惧する声もありました。しかしながらセキュラは日本製メーカーという事と24時間フリーコールでの対応など、事後対応もしっかりしているので不安はありませんでした。また私の物件はセキュラ本社のある同じ下関市ということもありますので、その点でも安心しています。

——物件力の強化に特化する理由はどうしてですか？

全国的にも空室率が高くなり、魅力ある物件として他物件より頭一つ抜け出さないと高い入居率は実現できません。私のオーナー業は20年前に大阪でのワンルーム投資からスタートしました。それがとても大変でした。開始当初は良かったものの、次第に空室率が上昇し入居促進のために、家賃を下げる・家電サービス・フリーレントと敷居を低くし続けた結果、物件の質が低下すると同時に入居者の層も変化しました。家賃が定期的に入らなくなることもありそのために大阪まで行くこともありました。そうした経験を踏まえ、物件力を高め賃料を維持もしくは向上させることが非常に大切だと感じました。セキュリティの強化と同時に、今ではインテリアコーディネーターの資格を取得し、クロスの張替え時にはアクセントクロスを採用し自分自身でカラーを決定しています。一室一室異なる配色で彩るなど、魅力ある物件づくりを心掛けています。

——マイロックを設置してみていかがでしたか？

物件の管理は管理会社に任せていますので、直接的に入居者の方とお話することはありません。が、それでも気になって道路を挟んだすぐ反対側のセブンイレブンの駐車場からエントランスを観察したことがあるのです。すると以前のように立ち止まってキーでエントランスを解錠するのではなく、ICカードを使ってスムーズに出入りしているようでした。皆さんナナコカードで解錠しているのかな(笑)？入居者様はより利便性の高いものを望まれるので、満足していただいていると感じています。

——マイロック導入にあたり管理会社様とは打ち合わせなどありましたか？

マイロック導入については事前にきちんと説明を行い理解して頂きました。それと同時に『入居促進』に注力していただくようお願いしました。

管理会社と私達オーナーは『入居率の向上』という同じ目標を掲げています。そのためにお互い良いパートナーになることが重要です。現状、設備の故障などに対しても迅速に対応いただいています。

——最後に、賃貸経営をする上で大切にしていることは何ですか？

賃貸物件は決して単なる『金融商品』では無いということです。オーナー業は、多額の資金を投入し長い時間をかけて経営していく中で、設備不良・空室リスクや災害リスクなどもあり相当の覚悟が必要です。そのような事業であるため、自分の利益を第一に考えるようであればまず成り立ちません。人のお世話をさせて頂くという姿勢であること、自分が入居者と同じ気持ちになって誠実・迅速に対応すること、そして入居者様に満足いただくことが何より大切です。その結果、最後の最後に利益へと繋がるのがオーナー業であると考えます。



写真は今井オーナー所有の物件です。セキュリティ強化を第一として、他にも外観の美しさを保持すること、クロス張替えを一室一室異なるカラーでアクセントクロスを施すなど、入居者様に選ばれる物件を目指しています。





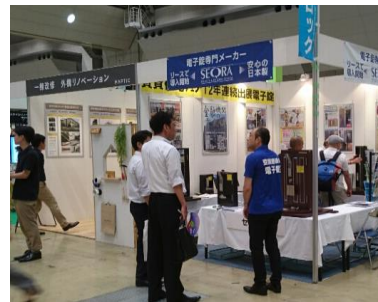
賃貸住宅フェア2017in東京 出展レポート！

先月号にてお知らせ致しました『賃貸住宅フェア2017in東京』が東京ビックサイトにて7月25日・26日の2日間にわたり開催されました。

今年もセキュラは、夏の暑さに負けることなく社員一丸となってマイロックの紹介を行いました。東京近郊はもちろん、大阪・名古屋・福岡などの都市部、及び北海道や富山、福島、沖縄など実に日本全国から多くの方々がセキュラのブースにお越しくださいました。ご来場いただいた皆様に感謝を申し上げます。

近年セキュリティやインターネットのニーズが高まっている中、今年は宅配ボックスが非常に注目されていると感じました。5社の企業が出展していましたが、ブースには多くの方が集まりオーナー様や管理会社様の関心が高いということを見て取れました。インターネット通販の拡大などの背景も鑑みると、今後もニーズはますます高まりそうです。

熱心に弊社スタッフの説明に耳を傾けて下さる来場者様。住宅フェアがご縁でマイロックを導入いただいたご利用者様は数多くいらっしゃいます。一期一会の出会いを大切にします。



弊社のトップ営業マン？の藤井です。マイロックに懸ける情熱は、今もなお変わりません。私たちは見た目の派手さではなく、誠心誠意の対応をモットーと

賃貸住宅フェアの開始直前は、会場の雰囲気も熱気に溢れ、何度もこれまで参加してきた社員でも緊張してしまいます。しかし、それはフェアに懸ける意気込みの現れでもあります。いよいよスタートです！



ご来場された方々に少しでもマイロックのことを知ってほしい！その熱い想いを胸に、私たちは真心を込めて、ご来場された方々へセキュラとマイロックをアピールしました。

おかげさまでセキュラは東京のフェアにおいて、**12年連続12回目の出展となりました**。電子錠については毎年数社の出展がありますが、顔ぶれは一新しました。新しく出展しては数年で撤退する企業が多い中、唯一セキュラだけが12年間出展を続けています。

時代の変化と共に消費者のニーズも変化していますが、簡単に変わるものがない本質もあると思います。オーナー様や管理会社様が望んでいることや問題として、マイロックという手段を用いて実現したり解決することのお手伝いをするのがセキュラの役割であり本質であると考えます。その本質を守ることによってオーナー様や管理会社様の理解を頂き、今に至っていると感じます。

これからも人と人のつながりを大切に、そして本質を忠実に守りながら、安全・安心・便利なオートロック電子錠の普及に努めて参ります。

今月の言葉 【知覚動考】

知覚動考とは、仏教や禅の言葉で、「①知って→②覚えて→③動いて→④考える」という意味です。しかしながら、①知って②覚えて④考えて③動くパターンに陥ることが多くあります。いくら知っても、いくら覚えても、行動しなければ結果は変わりません。始める前に考えすぎて、自ら選択肢の幅を狭めたり、自らできない理由を考えたりして最初の一歩を躊躇してしまうことがよくあります。「悩んで動かす」よりも「動きながら気付き、考える」ことが大切だと思います。

そして、「知覚動考」は、【知：とも→覚：かく→動：うご（く）→考：こう】「ともかくうごこう！」になるのです。セキュラでは、感じた事や思ったことをすぐ行動に移してそこから何か得ようとしています。悩んでいる時間をもったないからです。

新しい事を始める時や、物事が上手くいかない時こそ「ともかく動こう」の精神で、前に進んで行くよう努力します。