



賃貸物件～人気のセキュリティ関係と宅配ボックスの需要増加

賃貸住宅市場が繁忙期を迎える2月3月がいよいよやってきます。今年度はコロナ禍の下で景気動向による影響、転勤の抑制等により法人需要が減少し、新社会人、新入学生の動きが活発になる2月3月も昨年と同様に減少することが見込まれています。賃貸住宅経営の観点からは今しばらく苦しい状況が続くことが予想されますが、そのような中でも「強い物件力」を背景に集客力、高い入居者の保持率を継続している物件もあります。現在求められている人気設備を的確に捉え、より強い物件にしていくこと、私たちセキュラもそのお手伝いをさせていただきたいと考えています。

人気設備ランキング

全国賃貸住宅新聞の直近の人気設備ランキングです。1位のインターネット無料は既に必須の設備となっていますが、続いて「エントランスのオートロック」「宅配ボックス」が単身・ファミリーともに2位・3位となっており、近年、宅配ボックスの人気上昇は顕著なものがあります。

＜単身者向け物件＞ この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる			＜ファミリー向け物件＞ この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	→	インターネット無料	1	→	インターネット無料
2	→	エントランスのオートロック	2	↑(前位6位)	宅配ボックス
3	→	宅配ボックス	3	→	エントランスのオートロック
4	→	浴室換気乾燥機	4	↓(前位2位)	追い焚き機能
5	→	ホームセキュリティ	5	→	システムキッチン
6	→	独立洗面台	6	↓(前位4位)	ホームセキュリティ
7	→	24時間利用可能ゴミ置き場	7	→	浴室換気乾燥機
8	↑(前位2位)	システムキッチン	8	↑(前位3位)	防犯カメラ
9	↑(前位5位)	TVモニター付きインターフォン	9	↑(前位10位)	ウォークインクローゼット
10	↑(前位16位)	エレベータ	10	↓(前位8位)	24時間利用可能ゴミ置き場
11	→	防犯カメラ	11	↑(前位12位)	エレベータ
12	↓(前位8位)	ガレージ	12	↓(前位11位)	床暖房
13	↓(前位8位)	ウォークインクローゼット	13	↑(前位16位)	TVモニター付きインターフォン

ランキングを見ると、やはり「安心」「便利」がキーワードです。セキュラでは**宅配ボックス**、**エントランス**向けのVリーダー等、各戸には**マイロック**をそれぞれご用意しております。今回、セキュラの新しい宅配ボックスを含め、設置事例をご紹介しますので、ぜひご覧ください。

NEW宅配ボックス 設置事例①

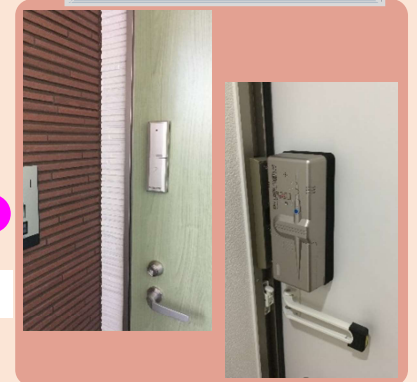
先月号のかわら版でご紹介した新しい宅配ボックスを新築物件に設置させていただきました。今回は①宅配ボックスと合わせてエントランスに②Vリーダー、各戸に③マイロック(VF-10)を設置させていただき、「**カード1枚ですべて対応できる**」仕組を構築しました。

ご購入いただいたオーナー様からも「**入居者様にとっても運用する側からとってみても大変便利!**」とお声をいただいております。私たちセキュラにとって、主力商品であるマイロックはもちろんのこと、賃貸運営のトータルサポートの観点から入居者様・オーナー様に喜んでいただける商品作りを目指していきたくと考えています。

宅配ボックス



各戸玄関



トータルサポート

エントランス





設置事例②

こちら①と同じオーナー様の築浅の物件に宅配ボックスを設置させていただきました。本物件には乾燥機能付き浴室や室内用物干し、モニター付きインターホン、防犯カメラも設置されており、オーナー様の入居者様に対する想い、賃貸経営への視点が強く反映されています。さらに、今回、宅配ボックスを加えることにより「安心」「便利」=物件力がますます強化されました。



～四日市市探訪～

今回の設置事例は三重県四日市市でした。四日市市は国際拠点港湾の四日市港があり、中京工業地帯を支える工業都市として栄えています。また古くは現在のイオンの源流である「岡田屋」、東洋紡の前身の三重紡績の創業地としても有名です。近年では工場夜景の鑑賞がブームとなっており、中でも圧倒的な美しさから「聖地」と呼ばれるほどの人気スポットとなっています。また、近隣にはF1で有名な鈴鹿サーキット、足を伸ばせば伊勢神宮と世界的な施設や観光スポットがあり、三重県内では県庁所在地の津市よりも人口が多い人気の都市となっています。なお、**実際に四日市市に行ってみて驚いたのは飲食店の多さとその多様さでした！**大衆向けのお店からハイクラスなお店が揃い、ぜひ、四日市市に行かれる際は飲食店めぐりをおすすめします！



「聖地」と呼ばれるほど美しい大型コンビナートの夜景



オススメいただいたワイン、これがとてもおいしく感動！
なお、三重県は酒造会社も多く日本酒もとてもおいしいです。

「代表取締役のフリーキャンパス」Vol.3

セキュラ（株）代表取締役の藤井英定です。
どうぞよろしくお願いいたします。



＜信じ続ける者は救われる！と思う＞

創業から4年、わが社（マイロック）の評価は、どこへ営業をかけても反応は上々、しかし結果（売上）はついてきませんでした。

それでも、「マイロック」を信じて日々の営業に邁進していた時、ある展示会での出会いがわが社の状況を一変させることになるのです。

笠井さん（現：㈱躍進 代表取締役）は当時、住宅商品を全国販売するグループの幹部でした。氏から「マイロックを是非、販売させてほしい！」と声をかけていただき、すぐに販社契約を締結、営業技術研修を実施、そして大手建材商社等への提案、全国各地の拠点から数十台単位（当時のわが社にとってはすごいこと！）の受注をいただきました。その結果、私の入社初年度の売上高は前年比の約4倍、創業以来初の年商1億円を突破することができたのです。

裏話…ですが、当時のマイロックは工場出荷できない理由がありました。ある部材を手作業で加工しなければならず、手間は約10分/台かかりました。50台の発注があれば約8時間の作業を要して出荷することになります。

その作業は、和泉（わが社の常務）がやってくれていました。

しかし、出荷が間に合わない！状況になると私も参戦し、時には二人して徹夜で作業し翌朝出荷、その後二人揃って関東へ出張…なんてこともありました。

当時はかなりしんどかったのですが、今となっては良い思い出です。

その後もたくさんの人たちとの出会いをいただきました。

そして、たくさんの人たちに助けてもらいました。

「マイロックはプチええ商品やけえ、絶対にみなさんにわかってもらえる」という思いはこれまでも、そしてこれからも変わることはありません。

決して驕らず、謙虚にお客様のご意見に耳を傾け、最善の商品創りを継続していく。

昨日よりも今日、今日よりも明日、1ミリでも成長し続けていけるように、皆様と切磋琢磨し日々精進していく所存です。これからもどうぞ宜しくお願いします。

ちなみに現在に至るまで、NNTグループとの共同開発、トステム社（現：LIXIL社）へOEM供給、リーマンショック直撃など色々とおもしろいトピックスはあるので次回の機会があれば、またお話ししましょう。