

来期の弊社グループにおける運営について

有限会社セイヨー代表 辻川孝之

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

弊社は2015年10月より新しい期を迎えます、気持ちを新たにすべく方針を打ち出しておりますので、ご拝読いただき、引き続きのご高配を賜りますようよろしくお願い申し上げます。また本年7月より泉大津ライオンズクラブの55代会長を拝命し、謹んでお受けさせていただきました。今後とも地域社会へ貢献できるよう努力してまいります。

有限会社セイヨー 代表取締役 辻川 孝之

【仲介部門における方針】

来年2016年1月を目途とし、今冬に完成予定となります南海本線泉大津駅前のテナントビルへ弊社泉大津店（エイブルFC店）を移転させる予定としております。駅前に移転することにより一層多くの顧客にご来店いただき、オーナー様よりお任せいただいている物件のアピールを強化していきたいと考えております。

来期の弊社の仲介営業の命題としておりますのが、「法人市場へのアピール強化」と個人オーナーの運営されている「地元物件の活性化」です。

企業による社宅制度の撤廃や住宅手当の引下げ等が多くあり少し冷えた感のある法人市場ですが、新入社員・転勤などによる住宅需要はなくなることはないのであり、企業における事業展開のコスト面・優先順位に関係し、顕在化していた需要が潜在的になっただけであると考えます。企業が直接賃貸物件を借上げ社宅とするといった方式はとられることが少なくなったことも潜在化の例の1つであり、その見えにくくなったターゲットへ如何にして効果的なアピールをしていくが良質な入居者の確保・入居率のアップにつながると考えておりますので「法人市場へのアピール強化」に焦点を合わせ活動していくことを営業方針の一つとしてまいります。

また私どもは地元密着を謳い、その営業活動を地元へ還元することを企業理念の一つとしております。全国規模の住宅メーカー・管理会社は10年以前と比べると全く違うものへと変化している賃貸市場への確に対応し、成果を出していると言えます。その変化へどうしても遅れがちになってしまい、上手にアピールできず空室を抱えてしまう、その結果として入居者の厳しい条件緩和に応じざるを得ない、収支が安定しないなどの個人オーナー様は多くいらっしゃるのが現状と考えております。そのようなオーナー様へ積極的に弊社のノウハウを還元していきたいと思っております。「個人オーナーの運営されている「地元物件の活性化」無くして、弊社の活性化も無し」とするのがもう一つの営業方針です。この方針は管理等をお任せいただいているオーナー様はもとより、他社へ運営をお任せされているオーナー様、これまでお付き合いのないオーナー様などすべての地元オーナー様に向けての方針です。もし、身近に弊社が微力ながらお手伝いできるオーナー様がいらっしゃいましたら、ご紹介等いただけましたら幸甚です。

【管理部門における方針】

管理部門におきましては「安心の賃貸経営へ寄与」を課題としております。前期より進めてまいりました入居者よりの集金システムの改変により、従来では困難だった未納があったとしても集金予定分の全額を保証できる管理契約方式を稼働できる見込みです。オーナーに対し訴訟リスク・未納リスクをなくし、安定と安心を両立したものになると自負しております。また、本誌や定期報告書などをお届けすることにより、目に見える形での安心をお届けできるようにしていく方針となっております。

内閣府の2015年版高齢社会白書によれば現在1億2660万人・65歳以上の人口27%が35年後の2050年には人口が9,708万人、39%が65歳以上となると推計されています。35年後はすこし先の話ですが、15年後には総人口約1000万人減少・65歳以上の人口が32%となる推計です。ごく単純に申し上げると日本の人口だけでいうと15年後には賃貸住宅需要は約10%程度減少するということです。またある金融機関は2010年に賃料ベースで12.6兆円だった市場規模は2030年には8.8兆円規模にまで縮小(約30%減)するとみているようです。

その他の統計によると賃貸住宅における平均世帯人員数の減少(核家族化)は加速しており、特に単身世帯数の増加傾向は顕著になっています。また中には若年層の賃借傾向は上向きであるという統計もあります。これは住宅資産への信頼の揺らぎや雇用形態の多様化によるものとされており、納得できる説明ではありません。

これらの数字から見ると今後の賃貸市場傾向は「高齢者向けの安心・コンパクトな住宅」「持家よりも賃借傾向の若年層・小世帯数向けの住宅」となると思われます。いずれにおいてもユーザーの志向は価格と質に主眼を置いたものになるのだろうと考えております。

当社の空室広告システムのご紹介 ①

当社におきましてはオーナー様の物件の早期契約を目指し、幅広く機会損失の無い様な情報発信方法の改善に日々取り組んでおります。

インターネットによるリアルタイム空室状況配信

大手管理会社も導入しているインターネットにより、仲介(客付)業者が24時間リアルタイムに弊社の空室状況を確認できるシステムです。条件などの確認、申込書のダウンロードや写真の確認も容易になっており従来のFAXによる配信よりも格段に情報量と精度が高く好評をいただいております。登録仲介不動産業者は大阪府下・府外70店を超えており、登録は増加中です。

自社グループにおける直接顧客への発信は各店舗よりSUUMO・エイブル・CHINTAI・マイナビ賃貸・ATHOME等の各媒体へ掲載させていただいており、積極的な広告活動を心がけております。



セイヨーグループ業務ニュース

有限会社セイヨー建物管理は東証一部上場のJPMC日本管理センター株式会社とパートナー提携しております。JPMCの提供する最長20年の一括借上(サブリース)が既存(中古)物件でもご利用いただけます。オーナー様ご自身のご相談はもちろんお知り合い・ご親戚等のご相談もお気軽に弊社までご連絡ください。

近隣市の商工会議所の会報でチラシ配布中

