

No.71 2020 年秋号 (不定期発行・無料)
競争を勝ち抜く実践ニュース

MDS 遊便

本誌のご意見・お問合せは、メールで下記まで

info@mdsys.co.jp



発行元:マーケティングデザインシステム株式会社

〒107-0062 東京都港区南青山二丁目2番15号

ウイン青山1214号(10月1日より住所変わりました)

TEL: 03-3865-1338 FAX: 03-6850-7117

HP リニューアルしました。ご覧ください。www.mdsys.co.jp/

コロナ禍を乗り越える事業戦略へ

2020 年コロナ禍を超える収益向上へ賃貸住宅の入居率の改善を!

マーケティングデザインシステム株式会社
代表取締役 浅見 博

2020 年はコロナ禍を超えるため、空室対策に取組み入居率を改善し収益向上を図ろう

2020 年は、年初の予想とは大きく異なり新型コロナウイルスの感染拡大により多くの経営計画が変更を余儀なくされています。飲食・旅行・観光・ホテル事業など経営破綻や破綻直前まで追い込まれた事業は少なくありません。自宅待機・テレワークなど 8 ら着方も変わり、生活環境の見直し、働き方を見直しが行われつつあります。同時に、事業の在り方、生産性を見直しが経営課題となっている業種も多くなっています。

LP ガス事業も、ライフラインの事業として感染防止が大きな課題となると同時に、働き方改革を含めてテレワークや、自宅からの直行直帰の増加、顧客も訪問を嫌う方も増え、訪問活動も従来の通り進みにくくなり、感謝祭のイベントも中止を余儀なくされました。

ライフラインであるガス供給は、家庭用は在宅率の高まり、調理の増加などで、比較的順調に推移し、原油価格の低迷で、差益が拡大するなど経営的には、大きな減少は避けられています。

しかし、従来までの延長戦での事業経営では、少子高齢化などによる顧客数の減少、使用量の減少、省エネ機器の普及など LP ガス事業の経営は、大きな転換期を迎えようとしています。LP ガス事業の生産性を見直し、時代の転換に適合させることが求められています。

いま見直すべきことは、賃貸アパートの空室対策により僅かな投資で、賃貸アパートの獲得と同様の価値のある活動です。

今回のご提案は「ガス会社でできる空室対策」です。空室対策に取組むことは、ガス会社の収益改善には極めて有効な手段です。ぜひ検討してください。

従来の発想から転換してガス会社だからできる入居率向上への取組に挑戦しよう

LP ガス会社は、大家・オーナーに対するお歳暮・お中元などや、観劇などへの招待などの管理をしている会社は多いのですが、空室対策に対するサポートをしているガス会社は、ほとんどありません。

また、仲介や管理する不動産会社などが、入居者の管理をする会社任せで、自ら入居率を上げる工夫をする取組みをしていません。一部には、多くの仲介事業者に関係しているため、自らアパート斡旋などの事業を展開することが、競合することになり、敬遠している傾向にあります。

ガス会社は、入居率の悪化は顧客の減少となり致命的な課題です。1 万件前後の顧客数を持つ会社ならば、半数近い集合住宅があれば、入居率 1% 改善すれば、50 戸の新築獲得と同様の価値があります。50 戸のアパート獲得経費は、新築なら優に 1 千万円を超えます。しかし、1% の入居率アップが図れば、獲得と同様のガス増販で、投資をほとんどなく、基本料金とガス売上が図れ、新築集合住宅の獲得と同様の売上を確保できる計算です。

設備投資なく入居率を上げる事例が多数あり

人気のアパートの設備ランキングが、全国賃貸住宅新聞社から発表され昨年の実績は以下の通りです。

単身者向けは、1 位インターネット無料、2 位オートロック、3 位宅配ボックス、4 位浴室暖房乾燥機、5 位ホームセキュリティです。またファミリー向けは、1 位インターネット無料、2 位追い炊き機能、3 位オートロック、4 位ホームセキュリティ、5 位システムキッチンとなっています。

しかし、これらの設備を完備したら必ず入居率が上がる保証があるわけではありません。つい、ガス会社としては、設備投資で新築物件の獲得やガス切替したいと考えがちですが、実際には設備を揃えても決まらないことも多く、人気の設備がなくとも入居率の高い物件はたくさんあります。入居者や大家さんの立場で考えると、他にも改善すべき点は多々あります。

この封筒には、次のものが入っています。ぜひご一読ください。

- ① MDS 遊便 2020 秋号 (本誌、無料です)
- ② 2020 年代を勝ち抜く Web 講演や研修のご案内
- ③ 土屋講師による提案力養成講座 (Web 併用) のご案内
- ④ 「ガス会社のための空室対策セミナー」のご案内と申込書

3年間で1688室を埋めた空室対策アドバイザーは、3つのステップでの空室対策で成功

これらの点を入居者の立場で解消しているのが、空室対策アドバイザーです。「フィーリングリフォーム®空室対策協会」の代表理事の「山岸加奈」氏は、「埋まらない空室はない」と取り組む空室対策アドバイザーです。①実態把握、②ペルソナ設定、③物件広告のステップで、入居者の視点で空室対策に取り組んで、大きな成果を上げて大家さんを喜ばせています。

また、空室対策では、仲介不動産会社や管理会社との関係強化を図りながら取り組むので、管理会社にも喜ばれています。もちろん、空室の埋まるガス会社は、大家・オーナーと同様に、実利的な利益があります。

今まで、ガス会社が取り組まなかったことが、問題だったと感じています。

「ガス会社だからできる空室対策セミナー」11月6日オンラインセミナーとして開催

弊社では、11月6日(金)の午後1時から5時までの予定で、オンラインセミナーとして「空室対策セミナー」を開催します。

詳細は、本誌に同封した「空室対策セミナー」の案内に掲載していますので、ご確認ください。

セミナーは、ZOOMを活用してオンラインで参加頂きますが、東京新橋の会場での参加も15名限定ですが、会場参加も可能です。会場では、直接講師との意見交換の場を設けています。また、講師のフィーリングリフォーム®空室対策協会の代表理事山岸加奈さんは、今年5月に「3年間で1688室を埋めたコンサルタントが教える空室対策術」を出版しており、この本を会場参加者には、プレゼントします。

また、空室対策コンサルタントとして活躍している「大脇ちさと」さんには、空室対策での具体的な事例をご紹介します。何をすべきかを具体的に学んでいただきます。

最後には、不動産仲介のFCチェーンを展開する株式会社ハウズドゥのFC開発部の山内篤氏に、不動産業界の動向と、賃貸住宅市場の動向について、解説して頂きます。

是非、多くの方々にご参加頂きたいセミナーです。



編集後記とご挨拶とご案内

ZOOMを活用した社員研修や講演でご評価いただいています。コロナ禍の研修もご相談ください。

ウィズコロナ時代と言われる中で、研修の需要は極めて限定的となっています。いまだ、東京からの出張を受け入れて頂きにくい県や会社も多く、社員を集めての集合研修はもちろん、会議も開催していない会社も多いのが現実です。新型コロナウイルスの感染で、社員教育ができないということでは、人材育成ができず販売力が低下しかねません。コロナ禍の中での営業活動の在り方や、提案方法はあります。経年顧客に対する効率的な訪問方法、DMや電話を活用してアポを取り訪問する方法も、教育が必要です。ぜひ、ご相談ください。

ZOOMを活用した研修で、グループ討議やロールプレイングも実施し集合以上の成果を上げられる

ZOOMを活用した社内会議や研修も増加していますが、弊社でも現在はZOOMを活用した社員研修、講演、経営相談に対応しています。

従来は、一泊2日の3回コースで実施した給湯需要開発研修も、ZOOMを活用した研修に変更して、実施中です。一泊2日の研修を4時間×3日間のZOOM研修として実施し、資料・ツールを事前に提供し、個人の進捗状況を確認しながら、テストも実施して従来と同様の研修ができています。

ZOOMを活用した研修は、難しいし部分も多少はありますが、グループ討議やロールプレイングも実施可能です。ZOOMを活用すると、むしろ個人の顔が確認しながらの研修で、1人1人に声を掛け、状況を確認しながらの研修となり、従来の集合研修以上の成果が期待できます。

10月1日付で、新橋から南青山へ事務所の住所を変更しました。

新橋の事務所ビルが、解体されることとなり事務所を南青山に変更します。電話・FAXは変わりません。新住所は以下の通りです。

〒107-0062
東京都港区南青山二丁目2番15号
ウィン青山1214号
(電話・FAXは変わりません)
☎ 03-3865-1338
fax 03-6850-5778

ご連絡は、お気軽に下記あてにメールで頂くことを希望します。

hiroshi@mdsys.co.jp まで