

明けましておめでとーございませう

本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます

弊社にとって昨年は文字通り挑戦の一年でした。新しい管理業務システムの導入、お部屋ラボへの全店舗切り替え、そして週休二日制の導入など、全国を見ても例のないような挑戦をして参りました。おかげさまでお部屋ラボへの切り替え後もお客様からの反響数は減ることなく推移しており今年により自社ブランドとしての認知度を高め競争に勝てる力をつけていき、引き続き管理委任して頂いている物件の入居率向上を最優先に取り組んで参りたいと考えております。

全国的に働き方改革が叫ばれている昨今、いよいよ四月からは残業時間の上限規制、有給取得の義務化などが実施され企業側には罰則も課されるようになります。週休二日制は、ローテーションで誰かが常に休んでいる状態ではなく、開店日には高い確率で全スタッフがそろい接客に向かえる環境創りとともに生産性を上げていくことを目的としています。社員への適切な労働環境の提供は、既存社員の満足度だけではなく、新規採用についても大きな影響を与えます。社員が笑顔で仕事が出来なければサービス業として良い仕事はできないと思っております。まだまだ、実施している企業は数少ないですが、近い将来このようなことが当たり前になると思っております。また、この大きな時代の変化に対応できなければ淘汰されていくであろうとも感じております。根性論でやらせる時代は終わりました。戦略を立案し、それを着実に実施していく幹部教育を進めてまいります。

また、昨年よりエリア別に担当制を敷いております。まだまだ私が考えているような形には遠いですが、まずは煩雑になりがちな管理業務の窓口の一本化をしてみたいです。リノベーションの商品も完成しました。的確なご提案による入居率向上を実現し、そのうえで今までよりもより弊社をパートナーとして信頼して頂き、売買や、相続などのご相談もして頂けるよう社員のレベル向上に努めていきたいと思っております。

オーナー様におかれましてはぜひとも弊社の経営方針をご理解頂きたくお願ひ申し上げます。重ね重ねにはなりますが本年もご指導ご鞭撻のほどよろしくお願ひ申し上げます。



代表取締役

佐藤 洋



賃貸管理事業部

あけましておめでとうございます
本年もよろしくお願いたします

昨年を振り返りますと、弊社におきましては基幹システムの変更、体制変更と管理業務の更なる業務改善と効率化、安定化を実行する為の一年となりました。

体制変更におきましては、昨年九月より新たにオーナー担当を増員し一エリア一人体制を現在実施しております。

原状回復から空室対策また日々の確認業務までを一つの窓口に集約し管理オーナー様へ今後も提案・対応させていただきます。

賃貸管理業界におきましてもインターネットの普及により確実に「お部屋探し」の方法が変化し多様化されております。

弊社におきましてもその変化に対応すべく「選ばれるお部屋」をテーマにリノベーションの商品化を実施いたしました。

空室対策におけます提案の精度を上げ入居率の向上を目指し取り組んでまいります。

時代が不確実性を増す中、様々な変化に対応できる管理会社を目指し今後も取り組んでまいります。

本年も皆様方のご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いたします。



次長
飯田 俊哉

お部屋ラボ事業部

あけましておめでとうございます

昨年中も大変お世話になりお部屋ラボ事業部一同心よりお礼申し上げます。
年も改まりこれまで以上の努力をもってご要望にお応えしてまいります。



全店舗お部屋ラボになり自社ブランドとしての力が試され事業部の真価が問われる年です。今期の新しいことへの挑戦の第一弾として十二月よりVRの導入も致しました。

刻一刻と変化する賃貸仲介業界で他社にはない強みをより強固にするため、今期も挑戦する精神を忘れない部署として邁進していく所存でございます。

繁忙期は全員の心を一つにし、すべてのオーナー様に満足頂ける入居率を目指し、尽力させていただきます。

昨年も多くのオーナー様からご支援を頂きましたが、今年も温かいご支援のほど賜りますようお願い申し上げます。

統括グループ長
成迫 繁喜

売買仲介事業部



あけましておめでとうございます
皆様方におかれましては、新春を晴々しい気持ちでお迎えのこととお慶び申し上げます。

今年はいよいよ東京オリンピックが開催されますが、日本の不動産市場は大きな転換期を迎え、また、二〇二〇年以降についても、訪日外国人の増加や日本の総人口の減少など不動産投資に影響を与える人口変動もあり、不動産価格についても影響を受けるといわれております。

ただ、大分県の地価は大分市、別府市とも前年度より上昇しており、大分駅周辺の中古市場はまだまだ高水準を維持しております。

新築用の土地や中古住宅・中古マンション・収益物件を購入したいとお考えのお客様からの問い合わせも多く大分県内の不動産市場は二〇二〇年も明るいと思っております。

私たち売買仲介事業部は、今年もお客様に喜んでいただけるよう、最大の利益とご満足を提供できるように取り組んでまいります。

本年も変わらぬお引き立ての程よろしくお願ひ申し上げます。

重石 清美
主席課長

(株)豊後建築工房



新年おめでとうございます

平素より、弊社の業務にご理解、ご協力を賜り誠にありがとうございます。

今期は、『お客様の満足度を高め快適な住環境を整備する為、グループ会社と連携し業務の円滑化を行う』をテーマに取り組んで参ります。

オーナー様よりお預かりしている物件の維持管理をしていく為の提案を行い、丁寧な補修、綺麗なメンテナンスの仕上りを常に心掛け日々作業に取り組んでいます。また入居中の入居者様に対しても迅速、丁寧なアフターフォローを進めてまいります。

オーナー様からの信頼確保、任せて安心、いつも傍に寄り添えるより良い会社を目指してまいりますので、これからも何卒よろしくお願ひいたします。

池田 剛
次長

(株)豊後ドリームラボ



代表取締役
佐藤 亮

明けましておめでとうございます

オーナーの皆様におかれましては、穏やかなお正月をお迎えになられていることと存じます。本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

さて豊後ドリームラボは、不動産事業の他に、教育事業・旅行事業を行っております。昨年、教育事業は新たに新店を行い、旅行事業については開設二年目を迎え更なる知名度向上を目指してまいりました。また家賃保証事業も確実に契約数を伸ばしております。

今年も歩みを止めることなく、収益の柱を太くすること、そして収益の柱を増やしていくことにチャレンジして参ります。またオーナー様の入居率に関わる有益な情報を自社物件の取組みから、提供できればと考えております。今年もご指導ご鞭撻のほどよろしくお願ひ申し上げます。

暮らしのしあわせ通信

記事の提供は、不動産業界で生きる人々取材するHello Newsが行っています。

ハローニュース 検索

NEWS 3

高校生や大学生の母親に聞いた 子どもの生活スタイル

時代とともに若者の志向や持ち物は変化しています。いずれ賃貸住宅の入居者となる高校生や大学生は、どのような生活を送っているのかをお伝えします。

若者の関心、大きく変化

平日でも休日でも家族の団らんやくつろぎの時間には、テレビを見るのが当たり前でしたが、今の若者はテレビを見ない傾向があることをご存知ですか？ あるIT

「アプリ」とはアプリケーションソフトのことです。スマホに使用者が自由に追加でき、アプリを追加するとゲームなどいろんなサービスを利用できるようになります。

企業では20代社員の半数がテレビを持っていないという話を聞きました。時事通信の「テレビに関する世論調査」では18〜29歳は、平日12・0%、休日11・1%が「テレビは見えていません」と回答しています。この

数字は10年で約5倍にもなりました。スマホの普及、動画アプリの充実などが要因の一つになっているでしょう。

実際に高校生、大学生の子どもを持つ母親に取材しました。

勉強、授業でPCは必須



スマホが生活必需品に

「長男は中学一年生で携帯電話を持ち、大学生になった時にスマホにしました」と母、マユミさん(53)は話します。マユミさんは、大学生と女子高生、2人の子どもの母親です。長男は大学から帰宅するともつぱら部屋にこもり、オンデマンドの動画を見て過ごしているそうです。

勉強道具は鉛筆とノートからPC(パソコン)に変わりました。大学ではPCで講義を受けるのが必須のようです。これも20年前で

は考えられないことです。反対に持たなくなったものもあります。

「長男は、車には興味がないみたいですが。免許すら取るうとしないので、母親の私でも驚いてしまいます」(マユミさん)。

一昔前は、車を持つのがステイタスとなつて、高校を卒業したら次は免許取得というのが、当たり前でしたが、今ではこの考え方も古くなってきています。

連絡ツールはアプリ

「小学一年生で携帯電話を、中学2年生の夏にスマホを持たせました。習い事に行く時に心配だったので持たせていました」と話すのは、サチエさん(40)。

高校1年生になる一人息子は地方の強豪校でサッカー部に入り、寮で生活しています。サッカー三昧ですが、イマドキ男子と感じさせるのが、サッカー以外で熱中しているあること。それが、動画共有アプリ「ティックトック」です。このアプリは15秒ほどの曲に合わせてダンスや料理、メイクなどの動画を投稿し、同じくアプリに登録している人に見てもらおうサービスです。慣れない土地で一人奮闘する彼にとつて、友達との絆を深め合う大切なツールとなっています。家族とのコミュニケーション



アプリを活用してコミュニケーションを図る

ツールを聞くと、「インスタグラム」です。この前、富士山に行った時に食べた料理の写真をアップしたら、息子から「ずるいぞ」と返事がきました」とサチエさんは笑って話しました。他にも「音楽アプリを私と一緒に共有しているの、音楽でもコミュニケーションを取っています。お互いに同じ音楽を聴くことができるので、遠くにおいても繋がっている気持ちになります」。

16歳の彼にとつて、もつとも生活に密着している道具はスマホだとわかります。もうひとつ、面白い話が聞きました。「用を足す時、最初は立ってしていたみたいですが、トイレにスマホを持ち込むようになってからは座つてするようになったみたいですよ」とサチエさん。男性は立って用を足すものと考えられていましたが、このような習慣もが変化していることに驚きました。

◆ 若者の動向に耳を傾けることで彼らのニーズに 대응することの近道になるでしょう。

空きスペースが利益を生む!! 空間シェアリング最前線

部屋や土地を、空いている時間だけ貸し出すサービスが目立っています。工夫次第で色々な貸し方ができる時代になってきました。

貸したい時間だけレンタル

部屋や土地を貸し出すという、基本的には、数カ月〜数年間契約者が使用することになります。今回紹介するのは、時間単位で空いている部屋を貸すことができるサービスです。

株式会社スペースマーケット（東京都新宿区）では、空いている部屋などの空間と利用者をマッチングするサイトを運営しています。

サイトには、オフィスや自宅にとどまらず、結婚式場やレストラン、球場まであらゆる種類の空間が9000件以上掲載されています。映画館でセミナーや表彰式を開催したり、ゴルフ場でキャンプ

用語解説

「スペースシェアリング」とは空いている部屋や土地を、貸し出すことをいいます。



スペースマーケットの社内の様子

をしたり、自由な発想でご利用いただけます」とデジタルマーケティング担当者は話します。

使用目的が限定されがちな場所でも、角度を変えれば様々な使い方ができるといわけです。

一方で、貸し手側（以下、ホスト）が工夫を凝らすことで、ユニークな空間に仕立て上げる例もあります。例えば室内を、桜やハロウィン、クリスマスなどのデコレーションなど季節ごとに飾りをつけ変え、パーティースペースとして貸し出し好評を博している部屋があります。ホストがひと手間かけて空間をプロデュースすることで、魅力的な場所に生まれ変わります。

スペースマーケットへの物件掲載は無料で、ホストが貸し出し料金を自由に設定ができます。サイ

ト利用料は成約した時のみ発生し、手数料は時間貸しの場合、利用料金の30%（税抜）。広報担当者は「スペースマーケットに物件を登録することで、今まで使われていなかった空間を有効活用して収益を得ることができます」と話します。

デッドスペースでマルシェ

他にもユニークな方法で土地を活用している会社があります。株式会社GYOSHIO（ギョーシヨ）です。同社の代表取締役社長・荒竹俊さん（37）の腕に掛ければ、普段は「通り道」となっている場所ですら有効活用できるといいます。彼らは、マンションの敷地にある空きスペースや、オフィス周辺のデッドスペースを活用しマルシェをプロデュースしているのです。

東京都江東区のとあるマンション敷地内で開かれたマルシェでは、周辺のスーパーでは買えない



マルシェの出店風景

品種や無農薬の野菜がズラリと並んでいます。このマルシェでは、作り手が直接販売を行っており、買い物客と農家が直接つながることができるのがウリとなっています。

同社では、オフィスやマンション周辺の空きスペースを活用してイベントの企画や運営を行っています。お店の誘致・宣伝・集客・設営なども取り仕切っています。

現在は9割以上のマルシェがオフィス街などで開催されていますが、今後は住宅エリアでの開催もさらに増やしていきたいそうです。

拡大傾向にある市場

個人の自宅やオフィスの一角を、持て余している人は意外と多く、スペースマーケットなど専用サイトを通して空間を貸す人は年々増加傾向にあります。また、GYOSHIOの事例からは、一見すると活用法がないような共有部でも、マルシェとして誰もが利用できる空間に変えられることがわかります。

スペースシェアリングの市場規模は、内閣府によると1400億円〜1800億円ともいわれ、すでにあるものを有効活用することで収益を得られるビジネスモデルは、今後さらに市場が拡大していくでしょう。

令和最初のオーナー様セミナー会&忘年会を開催いたしました!

去る11月10日に毎年多数のオーナー様にご参加頂いておりますオーナー様セミナー会が無事終了いたしました。

今年も多数のオーナー様にご出席を賜り誠にありがとうございました。皆様の温かいご支援を頂き最後まで進行することができましたことをあらためて御礼申し上げます。

第1部は、間近に迫りました民法改正について古庄法律事務所の佐藤達哉様にご講演を頂きました。今回の法改正は約120年ぶりの大幅な改正となります。知らなかったでは済まされないオーナー様も知っておくべき賃貸仲介に関するお話を主に新しい法律についてのお話をして頂きました。

第2部は、デザイナーズリノベーションについてのお話を空間DECOR(デコル)のデザイナー伊藤香葉子様にお話し頂きました。伊藤様は弊社の賃貸仲介店舗「お部屋ラボ」の店舗改装を手掛けて下さった方です。この改装がきっかけとなり、弊社とのコラボ企画「デコルノ」を手がけて下さっています。これまでのお部屋作りとは一味違い、床の色、クロスの色などをデザイナーさんに依頼をして綺麗なお部屋ではなく、オシャレなお部屋、人に自慢したくなるようなお部屋作りを実現させるために、1室1室そのお部屋にピッタリなデザインをして下さいます。興味のある方は是非お声がけ下さい!

第3部は、オーナー様忘年会です。日頃ゆっくりお話をする機会のないオーナー様とも様々なお話が出来、とても充実した時間となりました。

私たちは経営理念で大分に貢献することやお客様の暮らしを豊かにすることを掲げています。そして大分でもっとも愛される企業を目指しています。

住生活総合サービス業として皆様の生活が末永く発展していきますことを願ひ社員一同努力していきたく思っておりますので今後ともよろしくお願ひいたします。

オーナーサービスグループ 上席グループ長 兼田 容江

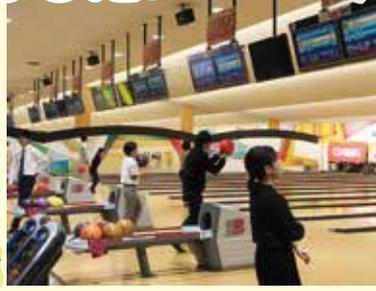


社内イベント

ぶんき会 ボウリング大会を開催しました!



11月25日にぶんき会主催のボーリング大会が行われました。あいうえお順でチームを組み、普段あまり話すことのない部署や店舗の人と同じチームに。ストライクが出た時にはハイタッチをして、チームで大喜び! 和気あいあいとした雰囲気、楽しいひと時でした♪



豊後企画ホールディングス
bungo kikaku holdings

〒870-0007 大分県大分市王子南町5番6号
TEL 097-537-4975 FAX 097-537-2310
<https://www.bunki-hd.jp>

株式会社 豊後企画集団

- 賃貸管理事業部 TEL 097-533-5700
管理オーナー様専用ダイヤル TEL 097-533-8008
- 資産コンサル事業部 TEL 097-536-3959

お部屋ラボ事業部

- 大分駅上野の森口店
〒870-0823 大分市東大道2-4-22 TEL 097-579-6600
- 萩原店 〒870-0921 大分市萩原3-20-30 TEL 097-551-6891
- 大在店 〒870-0251 大分市大在中央2-1-18 TEL 097-593-2063
- 光吉店 〒870-1132 大分市光吉917-1 TEL 097-524-5252
- 森町店 〒870-0127 大分市森町598-3 TEL 097-547-8338
- 別府店 〒874-0920 別府市北浜1-10-13 TEL 0977-75-6728
- 日出店 〒879-1506 速見郡日出町3451-2 TEL 0977-85-7280
- 法人・社宅チーム
〒870-0026 大分市金池町2-14-23 TEL 097-579-6622

売買仲介事業部

- 売買センター大分駅上野の森口店
〒870-0839 大分市金池南1-11-25 TEL 097-579-6336
- 売買センター萩原店
〒870-0921 大分市萩原3-20-30 TEL 097-551-6811
- 売買センター大在店
〒870-0251 大分市大在中央2-1-18 TEL 097-593-2055

株式会社 豊後建築工房

TEL 097-537-0001

株式会社 豊後ドリームラボ

TEL 097-533-5507

- 不動産事業部 サブリース 家賃債務保証 不動産買取再販
- 教育事業部 個別指導 Growing Up
大在店 TEL 097-578-6426
高城校 TEL 097-578-8208
大分駅前校 TEL 097-574-4653
- 旅行事業部 ワールドトラベラー TEL 097-574-4633

エネハウス 株式会社

TEL 097-574-6700