

# Bunki

ブンキライフ

# Life

Vol.58

(通巻 145 号)

2026. 1・2月号

## 新年あけましておめでとうございます

昨年はお部屋ラボを立ち上げ10年となる年でした。10年前にアバマンショップを脱退しお部屋ラボのブランド力を上げていくため様々な投資、広告戦略を行ってまいりました。おかげさまで先日弊社の社員が王子中学校で出前授業を行った際に生徒に「お部屋ラボを知っているか」と聞くと100%手が挙がるまでに浸透することができております。また同様に就職活動中の学生に聞いても同じ反応が返ってきます。

しかしながら実務レベルは10年前から変わらずお客様からのメインの反響はSUUMOに頼ってきておりアバマンショップのサイトがSUUMOに変わっただけで経費のかけ方は変わっていない状態でした。この状況を打開すべく各ポータルサイトの反響～来店～成約の各KPIを分析しました。そこで分かってきたことはSUUMOの反響数は10年前に比べて増えているものの来店率は半減、成約率も半減というデータでした。特に非管理物件に至っては掲載しているもののほぼ来店なし。ということでした。

一方でお部屋ラボサイトの反響数はもちろん数十倍に増え、来店率、成約率ともに70%超と圧倒的に決まる可能性が高いサイトになっていることが解析できました。この解析結果を基に1月よりWEB戦略を大幅に見直しています。それはSUUMOの掲載は弊社管理物件のみ、大東建託、大和リビングなど他社も扱える物件は全て非掲載とし無駄な反響にける時間をそぎ落とし、より生きた反響に対応する時間を増やし管理物件成約率を上げることとする。一方でお部屋ラボサイトは全物件掲載し、昨年まで投資していた2.5倍のWEB戦略コストをかけ徹底的にお部屋ラボサイトを磨いていくことです。サイトの改修も1月末には完了し来る繁忙期にはより決まる確度の高い反響が入る準備をしております。

沢山の新興不動産会社が大分にも生まれています。しかし我々は同じ土俵では戦わず、創業47年の老舗の総合不動産会社として今年も「豊後企画だからできる戦略」を考え実行してまいります。今年もご指導ご鞭撻どうぞよろしくお願い申し上げます。



代表取締役 佐藤 洋



豊後企画ホールディングス  
bungo kikaku holdings

### 明けましておめでとうございます

賃貸管理事業部は、約2年後に控えた50周年に向けて「任せて良かったと心から思っただけの管理会社」を目指し、日々の業務にあたっております。その実現のため昨年は、「オーナー様との信頼関係の再構築」をテーマに、社内で7つの行動指針を策定し、その実行を通じて風土改革を行ってまいりました。手前味噌ではありますが、この1年で社内での変化も感じております。

また管理物件の入居者様に対しても、当社のサービスを使っていた方に月に1度アンケートの実施を開始しました。これにより、弊社の対応が自己満足に終わらず、入居者様に寄り添った対応が出来ているのかを客観的に確認することが可能になりました。この結果については、昨年のオーナー様謝恩会にて公開させていただき、弊社の管理品質についても確認していただく機会となりました。

今年は、道半ばである風土改革の定着・習慣化の年となります。また50周年を控えた「老舗の安心感」とその一方で時代の変化への対応とお客様の満足度向上のための「挑戦」をテーマに、オーナー様との信頼関係を確実に紡いでいく所存です。

最後になりますが、今年も変わらず弊社とお付き合いをいただきながら、管理品質の向上にご期待をいただければと思います。引き続き本年もご指導ご鞭撻のほど何卒お願い申し上げます。

### 新年あけましておめでとうございます

旧年中は、格別のご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

新春を寿ぎ、オーナー様におかれましては、本年がより一層、実り多き年となりますよう、心よりお慶び申し上げます。

昨年も、多くのオーナー様に多大なるご支援をいただき、「お部屋ラボ」は地域に根ざした賃貸仲介ブランドとして着実に歩みを進めることができました。心より感謝申し上げます。

賃貸仲介を取り巻く環境は年々変化し、ポータルサイトでの競合も昨年に続き激しさを増しております。このような環境下において、我々にしかない「お部屋ラボ」ブランドと、オーナー様の大切な「管理物件」で勝負することの重要性が極めて高いと考えております。

お部屋ラボブランドに関しては、2026年1月末に「お部屋ラボホームページ」を全面リニューアル予定です。ご利用いただくお客様の使いやすさを大幅に向上させ、お部屋ラボサイトからのダイレクトなお問合せを増やす対策として取り組んでおります。

また、「お客様アンケート」を開始し、ご成約いただいたお客様からリアルなご意見をいただいております。毎月月初に「ベストアンケート賞」を選出し共有することで、より高い対応品質を全店舗提供できるよう日々精進しております。

先述したお部屋ラボホームページへアンケート評価上位スタッフを掲載し、担当スタッフの指名制なども検討しており、お部屋ラボだからできる、お部屋ラボでしかできないことを実現させていきたいと考えております。

管理物件についてはオーナー様のご尽力もあり、全成約数における管理物件成約比率が、昨年（第48期）と比較して3.5%向上いたしました。これは、月平均で約17件の成約増に相当します。

日頃より我々からのご提案やご相談へ柔軟にご対応いただき感謝申し上げます。

いよいよ1月より繁忙期を迎えます。

満室稼働・成約など、沢山の良いご報告ができるよう、店舗メンバー全員が一丸となり、オーナー様の資産価値最大化に向けて邁進していく所存です。

本年も引き続き、皆様からの温かいご支援とご指導を賜りますよう、よろしく申し上げます。



## ソリューション事業部

### 謹んで新年をお祝い申し上げます

旧年中は格別のご高配を賜り心より御礼申し上げます。

新春を寿ぎオーナー様の隆盛を衷心よりお祈り申し上げます。

昨年はインフレや金利動向の変化、賃貸市場の多様化など不動産を取り巻く環境は大きく変動いたしました。このような転換期においてオーナー様の**資産価値の維持向上と安定した収益確保**が最重要課題であると認識しております。

ソリューション事業部は本年よりお客様の**資産の出口戦略**に特化し市場の機を見て最適な売却を実現する**売買営業グループ**として体制を一本化いたしました。長年にわたり培ってきた専門知見とネットワークを駆使しオーナー様の資産価値を最大化するご提案を迅速に行っております。

またこの度トキハ本店7階に「トキハサロン」を開設しより身近な場所で専門的なご相談を承ります。複雑化する**税務法務**を含めた**トータルな売却戦略**についてお買い物のついでなどお気軽にお声がけください。

私たちは市場の変化を力に変え社員一同より高いレベルのプロフェッショナルサービスを提供してまいる所存です。不動産のプロフェッショナルとしてオーナー様の長期的な成功に貢献いたします。

本年も変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

皆様の資産が幸福と繁栄に満ちた一年となりますよう重ねてお祈り申し上げます。



## (株)豊後ドリームラボ

### 新年あけましておめでとうございます

豊後ドリームラボは、不動産事業、教育事業、旅行代理店事業を行っておりますが、各事業におきまして、昨今の社会情勢に対してどのように取り組んでいくかを考えさせられた1年になりました。

具体的には、不動産事業については建築費や改装費などを含めた物価高騰と共存する賃貸経営への取組み。教育事業については、少子高齢化加速に対して勝ち残るための戦略策定、旅行事業もじゃらんなどを代表するOTA（オンライン旅行代理店）のさらなるシェア拡大に対する店舗型旅行代理店の勝ち残り戦略策定です。

これらに対する取組みは、途中段階ではありますが、トライ&エラーを繰り返しながら常識にとらわれず、柔軟な発想で各事業の在り方を確立していきたいと考えております。

本年も社員一丸となって取り組んでまいりますので、引き続きご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



## (株)豊後建築工房

### 明けましておめでとうございます

本年もよろしくお願いいたします。

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。

昨年は自然災害の頻発、物価の上昇など業界を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いております。

建築業界でも2025年問題の本格化、75歳以上の後期高齢者の割合が急増し、社会保障の負担増大とともに若手人材の不足がさらに深刻化しています。

豊後建築工房では、社員だけではなく協力業者パートナー会の皆さんと様々な打合せを行い、知識と経験をフル活用し、少しでも安く、より良い物をオーナー様、入居者様へ提供出来るように準備を進めております。

お預かりしている物件に愛着を持ち、物件ごとの魅力アップにつながる提案、長く住んでいただける為の提案をいたします。提案や情報提供を通じて、オーナー様の期待に応え信用信頼を頂ける会社を目指してまいります。

本年も引き続きご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

／ 新規飼育数は出生数超え！ ／

# 少子化時代、ペット需要を取り込むための 賃貸経営戦略

一般社団法人ペットフード協会によれば、2024年に新規に飼育開始された犬と猫の合算数は80.3万頭。驚くべきことに、これは同年の日本の出生数68.6万人を10万以上も上回る数字です。

今やペットは、多くの人にとって“家族の一員”。そして、その“家族”の住まいとなり得る賃貸市場にとっても無視のできない存在です。少子化も刻々と進む中、ペット需要を上手く賃貸経営に取り入れるポイントを確認しましょう。

## 賃貸市場に2割の希少性 圧倒的集客力で差別化

空室対策としての「ペット可」の魅力は、なんといってもその“希少性”が生み出す集客力の高さです。分譲マンションでは築浅物件の9割以上がペット可であるのと対照的に、賃貸住宅におけるペット可物件は現在でも少数派です。LIFULL HOME'S(株式会社LIFULL)が2025年5月に発表した「ペットとの住まい探しの実態調査」によれば、ペット可賃貸物件は募集掲載数の19.3%。2021年に比べれば1.5倍程度に割合が増えたものの、今なお市場全体の2割ほどに留まっているのです。

また、同調査ではこの希少性が、①通常よりも高い賃料で、②通常よりも早い成約を叶えていると分析しています。需要に対して供給が少なければ、商品が奪い合いとなり価格が上昇するのは市場の基本原理です。さらに、次の引越しを考えた際にも他のペット可物件が見つかりにくい故に、③通常よりも長い入居期間も期待できます。ペット可は、賃料・空室期間・入居期間の3点すべてで大きなメリットがある空室対策なのです。



## 考慮すべきリスクは修繕費や トラブルの増加

これほどのニーズとメリットがあるペット可物件にも関わらず、賃貸市場において少数派であることには、もちろん明確な理由があります。分譲マンションのよ

うに大多数がペット可物件と  
ならないのは、ペット可にそれ  
だけの「リスク」があると多くの  
賃貸経営者が考えているから  
に他なりません。

最大のリスクは、やはり原状  
回復工事です。分譲マンショ  
ンと異なり、数年おきに退去  
に伴う原状回復工事が発生す  
る賃貸住宅では、その費用負  
担が大きな課題となります。  
ペットによる噛み付きや引っ  
かき傷の修繕は、ある程度は  
「ペットの過失」として借主負  
担とできますが、経年劣化分  
の貸主負担は通常より高額に  
なりがちです。また、こうした  
損傷や糞尿の汚れ、におい等によって、建物自体の劣  
化も早まります。

さらに言えば、飼育マナーや鳴き声等によって、入居者同士や近隣住民とでトラブルが発生する可能性もあります。ペット可による利益は、決して希少性のみで得られるのではなく、一定のリスクを負うことへの対価でもあると心得ましょう。

## 築浅ならリスクを低減、 築古物件ならリターンを享受

しかし、ペット可がハイリスクハイリターンな経営戦略かと言えば、そうとも言いきれません。なぜなら、前述の“リスク”は十分に予測可能で低減できる余地があるからです。

例えば、建物の劣化リスクは「ペットの傷やにおいに強い壁紙・床材」等を採用し、破損の可能性を狭めることで対策できます。また、「物件力で勝負できる築浅のうちにはペット可にしない」と決めて建物を温存し、経年劣化が目立ってきた頃合いで「ペット可に切り替える」という戦略も。もちろん切り替え時には「ペットNG」の入居者への配慮が必要となるものの、築古物件の差別化策としては有効でしょう。

入居後トラブルのリスクには、予めペットの種類や飼育頭数に制限を設けたり、予防接種済証や避妊・去勢手術証明書などの提出を義務付けるなどで、最低限の飼育モラルを備えた借借人のみに貸し出すなどの対策が考えられます。さらに「ベランダ飼育禁止」「共用部排禁禁止」「共用部は抱き上げ移動」など、ペット



を飼う人だけでなくペットを飼わない入居者にも配慮した飼育ルールを作成すると、マナー問題の発生抑止につながります。

## ペット共生型はソフト・ハードの両面から差別化を

築年数が経ってから状況に応じてペット可に条件変更するという戦略に対して、建物の企画当初からペット飼育者に照準を合わせる「ペット共生型賃貸」なら、ペット可住宅のメリットを最大限に引き出すことができます。ペット共生型とは、単なる“ペット可”ではなく、ペットとの暮らしがより良いものとなるよう工夫された物件を指し、具体的には飼育ターゲットごとに次のような差別化ポイントを備えます。

ペット共生型賃貸 特有の設備	
犬向け	猫向け
<ul style="list-style-type: none"> <li>足洗い場</li> <li>リードフック(戸別/共用部)</li> <li>排泄物設備(トイレ式/ゴミ箱式)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャットステップ</li> <li>キャットタワー</li> <li>換気扇付きトイレ置き場</li> </ul>
共通	
<ul style="list-style-type: none"> <li>ペットドア</li> <li>脱走防止設備</li> <li>ペット見守りカメラ</li> <li>足腰に負担の少ない床材 ほか</li> </ul>	

設備の一つひとつは大幅なコスト増とならない一方で、賃料は“ペット可”よりも上昇幅が期待できることから、共生型の新築供給数はこの数年で増加傾向にあります。また、最近では「大型犬可」「多頭飼育可」といった一般的なペット可物件では難しい条件を容認する物件や、地域の動物病院・ペットホテル・トリミングサロン・しつけ教室等と提携し、ソフト面からもペットとの快適な時間をサポートする物件が登場するなど、共生型の中でも多様化が進みます。

その他、住人同士でペットの見守り合いができるシェアハウスや、保護猫との出会いや保護活動支援ができるアパート、ペットシッター常駐のマンションなど、様々な企画の広がりを見せるペット可賃貸住宅。運用を担う管理会社とも相談しながら、ペット需要を取り込むスタンスとタイミングを検討してみたいかがでしょうか。



迫る春の引っ越しシーズンに備えて、「効果のある空室対策を」とお考えの方も多いのではないのでしょうか。そんな方にイチオシ、全国賃貸住宅新聞社の調査において、不動産会社が選ぶ“今後需要が高まると考えられる設備”の第1位に輝いた「宅配ボックス」の導入時のポイントをご紹介します。

### ■ 増加する「置き配」ニーズの弱点も補完

ヤマト運輸株式会社の2024年11月の調査によれば、荷物を玄関前などに“置く”だけで配達完了とする“置き配”の利用経験率は、78.5%。また、最も利用する配達方法を問う項目では、48.4%の人が対面配達を選ぶ一方で、敢えて置き配を選ぶ人が33.8%に達しており、多くの人が置き配を便利なものとして日常利用していることが分かります。

このような状況を受けて、ますますニーズが高まっているのが宅配ボックスです。宅配ボックスには、置き配の抱える「盗難・紛失」「雨濡れ・破損」のリスクを低減しつつ、24時間の荷物受け取りを可能にし、「オートロックで置き配が利用できない」といった物理的な問題をも解決できる強みがあります。部屋探しの必須条件に宅

配ボックスを挙げる人も増えており、特に単身者・共働き世帯のニーズ増加が顕著です。

### ■ 設置数の目安は総戸数×30～50%

これだけの需要があると、期待したいのは賃料上昇の効果です。スマサテ株式会社が不動産オーナー439名に行なった調査(2025年6月)によると、宅配ボックスは“家賃アップに成功した設備”の第2位で、その平均額は1,468円。共用部設備として物件の全部屋にこの家賃アップ効果が波及すると考えれば、十分に検討に値する金額です。

現在では、据え置き・壁設置・壁埋め込みなど様々な設置方法に対応する宅配ボックスが登場。サイズやデザインも豊富なため、建物の仕様に合わせた製品選択が可能です。設置費用は7～10万円/個が目安(※機械式の場合)、昨今の利用率の高まりを考慮し、少なくとも総戸数×30～50%の設置を前提に計画しましょう。



# 令和7年 オーナー様謝恩会

令和7年11月8日(土)、ホテル日航大分オアシスタワーにてオーナー様謝恩会を開催しました。ご参加いただいた皆さまには、改めて感謝申し上げます。

特別ゲストに大分県出身の植木理恵様をお迎えし、「人生が楽しくなる心理学」と題してご講演賜りました。その後代表・各部署からのご報告、また、各協力会社様がブース出展されオーナー様の賃貸住宅経営に役立つサービスをご紹介いただきました。

当日は、お食事をしながらオーナー様と直接お話しすることができたと同時に、オーナー様同士が交流する機会になったとのお声もいただき、大変意義深い時間となりました。

皆さまから頂戴した貴重なご意見は、弊社がさらなるサービス向上を図る上でまたオーナー様との関係を“紡ぐ”ための大きな糧とし、オーナー様の大切な資産の管理と最大化に向けて社員一同一層の努力を重ねてまいります。

まだご参加いただいたことのないオーナー様におかれましては、来年も開催予定でございますので皆さまのご参加お待ちしております。



## 株豊後企画ホールディングス

〒870-0007 大分市王子南町5番6号  
TEL 097-537-4975

### 総務経理部

### 経営企画室

HRグループ・ブランディンググループ・情報システムグループ  
〒870-0822 大分市大道町5-1-53 1F TEL 080-8369-0314

## 株豊後企画集団

### 賃貸管理事業部

**管理オーナー様専用ダイヤル TEL 097-533-8008**

オーナーサービスグループ TEL 097-533-5700

カスタマーサービスグループ TEL 097-533-5700

管理グループ TEL 097-511-4333

相続サポートチーム TEL 0979-22-8721

中津管理センター TEL 0979-22-8721

〒871-0027 中津市大字上宮永260-4

### ソリューション事業部

売買営業グループ TEL 097-579-6336

トキハサロン TEL 097-579-6000

〒870-8688 大分市内府内町2-1-4 トキハ本店7F

## ㈲エム・ジープランニング

〒870-0007 大分市王子南町5-6

## NPO法人 豊後住まいるサポート

〒870-0823 大分市東大道2-4-22 TEL 097-579-6655

## 一般社団法人 アースプロジェクト大分

〒870-0822 大分市大道町5-1-53 1F TEL 097-511-1011

## 一般社団法人 大分空家活用ラボ

〒870-0007 大分市王子南町5-6

## 賃貸仲介事業部

大分駅上野の森口店 〒870-0823 大分市東大道2-4-22 TEL 097-579-6600

法人・社宅室 TEL 097-579-6622

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

森町店 〒870-0131 大分市大字皆春1557-1 TEL 097-547-8338

光吉店 〒870-1132 大分市大字光吉917-1 TEL 097-524-5252

大分大学前店/Labo's Kitchen 〒870-1121 大分市大字鶯野1586-3 TEL 097-524-5253

別府店 〒874-0922 別府市船小路町4-43 TEL 0977-75-6728

日出店 〒879-1506 速見郡日出町3451-2 TEL 0977-85-7280

## 株豊後建築工房

〒870-0039 大分市中春日町5-26 TEL 097-537-0001

## 株豊後ドリームラボ

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 大在校 TEL 097-578-6426

高城校 TEL 097-578-8208

自立型個別指導 Growing Up+(PLUS) 大分大道校 TEL 097-574-4653

賀来校 TEL 097-511-1156

旅行事業部 ワールドトラベラー

〒870-0822 大分市大道町5-7-7 TEL 097-574-4633

## シゲル産業㈱

〒871-0027 中津市大字上宮永260-4

