

全管協のマインド21部会は、二代目が集まって勉強会を開催。最高の部会だと思っています。



▲オーナーセミナーで講演をされる石橋社長

当社は、1968年に先代が創業し、私が社長に就任したのが2003年になります。先代の時代より、農家の方々の土地活用でアパートを建築し、その物件の専任仲介を行つております。当時は、管理という言葉も無かつた時代ですので、皆さんは自主管理をされていたのです。1988年に私が入社し、賃貸管理という業務を始めてみたいと思い、1棟10戸を受注したのが始まりです。

全管協に入会させて頂いたのは、タカラ不動産（現クラスコ）の小村社長（現・会長）の紹介で入会させて頂きました。2001年の3月、今から15年前になります。入会当時は、1店舗、管理戸数も400戸以下だったと思います。

現在は、今期の売上8億8000万円、経常利益で7400万円、管理戸数5858戸、店舗数は、富山県内に10店舗を運営しております。

経営マインド21部会では成功している会員企業を訪問し、勉強することが可能



▲全管協の経営マインド21部会の様子

今後、事業承継を行う予定の経営者の方でしたら、経営マインド21部会に二代目の方を参加させてみてください。必ず成長できると思います。

同じ二代目の仲間もできますし、知識も吸収でき成長させていたしました。

石橋正好

代表取締役社長



●全国賃貸管理ビジネス協会 理事



- 名称／朝日不動産株式会社
- 所在地／富山県
- 設立／昭和43年
- 全管協加盟／平成13年
- 店舗数／10店舗
- 社員数／83名
- 年商／8億8千万円（平成27年度）
- 利益／7千4百万円（平成27年度）
- 付帯商品利益／2000万円（年間）
- 管理戸数／5858戸
- 年間管理受託数／約500戸

富山県で10店舗を展開される朝日不動産株式会社。石橋社長は、全管協の経営マインド21部会にて、部会長を務められた事もあり、二代目後継者ならば、この部会に入る事で大きく成長できるとは、と語られた。

朝日不動産

朝日不動産の成功事例③

自社で物件検索ポータルサイトを起ち上げ、テレビCMとの連動で、前年対比130%の反響を獲得！



弊社では、入居者様がお部屋探しをする際にウェブで検索できる、物件検索ポータルサイトを、昨年12月に自社で起ち上げました。「お部屋ハッケン物語」という名前で、「ハツチくん」というキャラクターも作り、PCサイトとスマホサイトも、若いお客様が入りやすい、見やすい、分かりやすい構成となっています。

また、テレビCMもこのポータルサイトと連動して、地元のアイドルを起用して放映（写真左下）しております。反響数、新規来店数は、ともに前年対比130%以上伸びています。

そのため、年間9回のオーナーセミナーを開催

●石橋社長より



管理戸数は、28年前に400戸ほどからスタートし、現在約5858戸となっています。先代より続いていました、地元の農家の方々の土地活用でアパートを建て、それを管理するという仕組みを続けていたわけですが、それだけでは管理を大きく伸ばすことはできなかつたと思います。

店舗を増やし、仲介件数をやす事で、管理を任せてもらえるプランディングが重要だと思います。店舗を増やす仕組みや、ポイントは、先にもお話ししましたように、経営マインド21部会のベンチマークで、成功している会員企業を訪問する事で学ぶことができましたので、困った時は相談しながら進める事ができたのも大きかったです。

その後、管理戸数を増やすため、弊社で力を入れたのは、

「オーナーセミナー」「ミツキール塾」

朝日不動産の成功事例②

全管協コールセンターを活用する事で、クレーム対応の負担が減り管理受託の強化ができました！



小谷武司
朝日不動産(株)
常務取締役
LM、PM事業部長

弊社で扱っている付帯商品は、共済会の少額短期保険、24時間緊急駆けサービス、NHK受信料取り次ぎ代行、消臭・抗菌、インターネット取り次ぎ、引越し次ぎ業務等です。24時間緊急駆けサービスは、管理物件は全てに付けるようにしております。月額販売に力を入れており、2年ものと合わせて年間2000契約ほどしておりますが、半分以上が月額商品になりました。NHKの受信料の取り次ぎ代行業務は、年間で約400契約ほどさせて頂いております。

全管協コールセンターは、全管協で初めてスタートする際にモニターとして試させて頂き、とても良い商品と感じ現在も活用しております。この商品を採用する前は、自社の管理担当者がクレーム等を受けておりまし

全管協の付帯商品による全体の粗利益は、年間2000万円ほどとなっております。

全管協の付帯商品による全体の粗利益は、年間2000万円ほどとなっております。

こんなお悩み抱えていませんか？

当コールセンターサービスが全て解決いたします!!

●石橋社長より

富山県で昔から馴染みのある「配置薬」を管理物件に設置

また、富山と言えば薬売りが有名ですので、弊社では、地元



これは、本物の熱帶魚と、3D映像を組み合わせた最新のシステムで、パネルに触ることにより、3D映像の魚を動かしたり、餌が出てきたりします。店頭に設置したところ、子供達に大人気スポットとなつており、地元に密着した認知度向上に繋がっていると思います。

た。6人で月に250件前後の電話を受けていたのです。そこで、全管協コールセンターを導入すると、お客様のクレーム等を一括して受けて頂けるので、現場スタッフの業務効率をかなり上げることができました。

弊社では人員を減らさずに、管理受託に力を入れ、管理戸数は増えていますが、人員を増やすずに済んでおります。管理オーナー様へのサービスアップにも繋がりますので、大変助かっております。

弊社では、人員を減らさずに、管理受託に力を入れ、管理戸数は増えていますが、人員を増やすずに済んでおります。任意なので、現場スタッフの業務効率をかなり上げることができます。

弊社では、人员を減らさずに、管理受託に力を入れ、管理戸数は増えていますが、人员を増やすずに済んでおります。任意なので、現場スタッフの業務効率をかなり上げることができます。

弊社では、人员を減らさずに、管理受託に力を入れ、管理戸数は増えていますが、人员を増やすずに済んでおります。任意なので、現場スタッフの業務効率をかなり上げることができます。