

ライフデザイン実践会

2015年7月24日～7月30日

公開質問の回答



【ご注意】

この回答はライフデザイン実践会の会員にのみ提供しているものです。
お取扱いには十分注意して頂き、事前許可無く、本レポートの一部または全部をあらゆる
データ蓄積手段（印刷物、電子ファイルなど）により、
複製、流用をしないようにご協力をお願いします。

また、回答に記載した内容は、私が体験したり事実関係を調べた内容から回答しています。
ただ、内容の信ぴょう性や正確性を保証しているわけではないので、
読者様自身の責任と判断で参考にして頂けると助かります。

2015年7月31日

【質問1】「法人に対して入居募集を行う場合、良いアプローチ方法はありますか？」

ななころさん、こんにちは。またまた公開質問をお願いします。

法人に対して入居募集を行う事を検討してますが効率の良いアプローチ法などありますか？

現在空室のある物件で法人契約してくれている入居者さんたちには営業の手紙を送りました。外部の法人客を掴むにはどうしたらいいですか？

何かいいアイデアがありましたら教えてください。よろしくお願い申し上げます。

【回答1】

とても良い質問ですね。入居募集を管理会社や不動産屋に頼るだけでなく、大家自ら法人に対してアプローチをしていくことを、考えていらっしゃるようです。私は過去に法人に対してアプローチをしたことがないので、今回も信頼できる百戦錬磨の不動産屋さんにも聞いてみました。

～ここから不動産会社の回答～

ななころさん、昨日は遅くまで有難うございました。

ご質問の件ですが、法人に対して効率のよい募集方法ですが、知っている範囲でお答え致します。

まず、手紙を入居者に出したとの事ですが、弊社でも管理している物件に法人で借りてくれておりますが、何か連絡がある時は、法人の担当者から連絡が入ります。なので、手紙とかでのアプローチは会社の担当者へ送った方が有効かと思えます。

それと法人を囲いこむには、法人に対して営業をしなければならないと思いますが、ただ効率を考えるのなら賃貸業者の中にも、大手であれば法人を専門に営業を掛けている部署はありますので、そちらに営業を掛けた方が、効率はいいのかと思えます。

外国人でもよければ、近隣の日本語学校などは有効だと思います。入居を付けるという意味であれば、大学の生協への営業もお勧めです。

後は、駅への広告も有効だと思います。駅によってその広告費用は事なりますが、ポスターを張るのって意外と安く出来ると思えます。

今回もお役に立てるか微妙ですが、参考にして頂ければ幸いです。

～ここまで～

なるほど、確かに法人の担当者に直接アプローチをするのが、効率が良さそうですね。また、私は日本ホストファミリー養成協会を立ち上げ外国人受け入れに携わっていますが、日本語学校は外国人 OK の宿探しに苦労しているところもあり、かなり有効かなと思います。

駅への広告が安いというのは知りませんでした。間口を広げるという意味では、やってみる価値はあるかなと思います。

そして、上記の不動産会社は都心にある不動産会社のため、「地方は事情が異なるかもしれない」ということで今回はもう一社、地方エリアで賃貸と管理をメインでやっている信頼できる不動産業者に聞いてみました。

～ここから不動産会社の回答～

お世話になっております。

地元中規模法人の総務部長（または人事の責任者）と個人的に親しくなることだと思います。これは、オーナーさん自身が地元にいる場合でないと使えません。

法人は、部屋探しの主導権が誰にあるかが会社によって異なりますが、仮に入居者（本人）に主導権ある場合、既存入居者に営業しても同僚に営業してくれたりはしません。

（特別仲の良い友人だったら、「お友達紹介キャンペーン」とかが功を奏する場合もあるかもしれませんが、これは法人・個人関係ない、また別の話になると思います。）

総務部または人事部に主導権ある場合、その責任者にうまく食い込むことができれば、「毎年〇月に〇名」等、定期的に回してくれる可能性はあります。

しかし、たまたま地元の縁で他の何かのつながりがあるような場合で無い限り、求めて親しくなることはできないと思います。

まあ、もし現在や過去の法人契約があるなら、入居者よりも会社のしかるべき位置の人にアプローチする方がまだ可能性は有るのではないのでしょうか？

～ここまで～

地元の中規模法人の担当者と仲良くなるのがポイントのようです。もしつながりを持つことができれば有効かなと思いました。

最後に私の経験から1つ。この手法は、法人向けアプローチでは使えないのですが、家賃が会社から補助される会社員をターゲットに募集した時に、非常に効果を発揮しました。

その方法は、共益費や駐車場代まで家賃に含めた、いわゆる「コミコミプラン」をメニューとして用意したことです。チラシを、その社員が集まりそうなコンビニや居酒屋におきました。通常、会社からの補助対象は通常は家賃のみで、共益費や駐車場までは含まれていないからです。これで2部屋ぐらい決まりました。参考になれば幸いです。

今回の回答はいかがでしたでしょうか？
みなさんの悩みや疑問が解消し、
レベルアップにつながれば嬉しいです。
随時、公開質問を募集しています！

何かななころに質問してみたいことはありませんか？悩みはありませんか？

みなさんから頂いた質問をシェアすることで、みなさんのレベルアップにもなりますし、同じよう悩みで困っている人や悩んでいる人を助けることができますと私は考えています。

ですので、どんな些細な質問でも結構ですので、どんどんご質問して頂いて構いません。
→ <http://bit.ly/kokaishitsumon>

また、メールの方がいい場合は、「yobiko.sc@gmail.com」宛に個別にメールいただいても構いません。※具体的なところをボヤカして、公開回答します。

■公開質問とは…？

皆様より頂いた質問やご相談に、ななころが答え、解説をします。

- ・「〇〇について、ななころさんはどう思いますか？」
- ・「〇〇について、どう解決したらいいか悩んでいます。。。」
- ・「〇〇な時、ななころさんだったらどうしていますか？」など…

質問への回答は、毎週木曜日となっております。

※質問が無い場合は、配信無し

ライフデザイン実践会代表・ななころ

<http://japanlifedesign.com/>