賃貸経営――資産いかに生かすか

「コンサル塾」の登場

最低限の知識を

――賃貸経営者を対象にした塾を開校した。

少子高齢化時代の本格的な到来によって住宅事情は変わりつつある。なかでも賃貸経営者は世帯数や家族構成の変化に日々対応した住宅を市場に投入しないと経営自体が危ぶまれる事態になりかねない。〝市場が求める商品は何か？〟を経営者自身が把握し、判断することがこれから求められる時代。経営者自らがそうした情報収集を率先して行うことが大切だ。そんな中、〝今ある資産をいかに生かすか〟をテーマに、賃貸経営者向けの塾（セミナー）を全国展開する㈲コンサルティングセンター（福岡市）。同社の岡本誠司社長に、〝成功する賃貸経営とは何か〟について、また、一月に大阪で開校した「大阪なごみ塾」塾長で信和建設社長の前田裕幸氏に同塾の運営方法・取り組みについて、それぞれ話を聞いた。

――「大阪なごみ塾」を設立した経緯について、まずうかがいます。

情報収集が必要

「大阪で開校している『森之宮塾』『一得塾』の依頼で現地説明会やセミナー講演といった協力を二年前から行っていました。実際にセミナーに参加したオーナーから建設の受注を頂いたこともあり、両塾を協力していくことでオーナーの抱える切実な悩みを聞く事が出来ました」

「その悩みを解消（解決）する糸口として、〝塾〟という形での発信が一番効果的だと知りました。その後、オーナー向け経営塾を運営するコンサルティングセンターとFC契約、『資産活用大学』として、大阪エリアで三校目となる『大阪なごみ塾』を開校しました」

――賃貸市場の現況は？

「賃貸市場は大手不動産会社やファンド系企業の参入が活発化し、市況も活況を呈しています。そうした状況下で、競争力（収益性）のある物件を維持するには、選別化・差別化していくことが必要です。入居者が求める生活スタイルに合った部屋を時代ごとに供給しない限り、他社と対抗できないのが実状です」

「従来のように部屋をつくるだけでは賃貸経営として成功できません。オーナーは将来性のある賃貸マンションとして物件を保有し、賃貸事業を続けるために、自らが経営に関する情報など収集していくことが必要です。市場性や地域性といった物件の持つ特性を把握すべきです」

――塾としての運営方針は？

「新築、既存住宅など月日が経っても競争力のある建物を市場に投入していくには投資が必要。投資とは、①資金調達②情報収集③自らの知識の集積―を目指し、その投資の手助けとなる〝場〟として塾を提案致します。オーナーの抱える悩みは多種多様。総合的なセミナーを数回開催しても悩みを解消できません。本当にオーナーが求めるセミナーとは、自らの立場にたった講義内容を各種専門家の先生から聞くことができる内容と考えます」

「その点を踏まえて塾を運営する当社は、塾生（参加者）が求める〝旬の情報〟をセミナーを通して定期的に提供していきます。結果、互いの信頼関係が構築できます、お互いに勉強して知恵を出し合い、賃貸事業を次世代に継承できる安定事業にするための手段として使って頂きたいです」

常に100％入居へ

――オーナーへのアドバイスを最後に。

「何十年か経ては入居者の生活スタイル・ニーズは変貌します。以前では十年ひと昔でしたが、今では一、二年でニーズ・仕様が変わっているのです。オーナーはこうした変貌期に、『これからの経営についてどうあるべきか』、を見直す岐路に立たされるケースが必ず訪れるでしょう。対処策は？

「活用大学」

「なごみ塾」

コンサルティングセンター
社長　岡本　誠司氏

大阪なごみ塾長
信和建設社長　前田　裕幸氏

FC会社　育成し家主に助言

スケルトンの活用を

「年に数回、イベント趣向の高いセミナーを開催するだけではオーナーとの良好な信頼関係を構築することはできない。いかにオーナーにとってインパクトのある内容、つまり、賃貸経営に対する実践的な内容を継続的に発信していくことが大切です。そのためには、テーマ別セミナーを定期的に開催し、塾生の参加を促す。その一助となるのが、〝塾＝パートナー〟であり、当社であることを発信していきたい」

いかに選別してもらえる物件をつくるかもカギを握る

「今後は塾を二年以内に全都道府県に開校することを目標に事業を展開し、あわせて、パートナーの功績を称え、塾生間の情報交換の場として、全国大会の開催も検討しています。安定的な収益確保には、オーナー自らが情報収集し、賃貸経営に生かす（実践する）ことが出来れば必ず成功する。その一助となるのが、〝塾＝パートナー〟であり、当社であることを発信していきたい」

全国大会開催も

――これからの取り組みについてうかがいます。

「住宅や駐車場などの経営者が抱える悩みは全国共通。塾を通してその解決策を伝授していくことがポイントになる。そうした取り組みが近い将来ビジネスとして、安定的な見込み客をストックすることにつながる。一過性の顧客から、将来確実に自社と契約する顧客づくりが実現できる」

「塾は毎月一回、テーマ別に有資格者の専門スタッフが講演します。講演終了後、参加者から要望があれば個別の相談会を実施・アドバイスするなどサポート体制も万全。これによって参加した塾生（賃貸オーナー）は賃貸経営に必要な知識・智恵を修得できる魅力的な塾だと認知してもらえる」

――塾の運営方針は？

「当社が塾を通して中立的な立場で主催者側と塾生に接（アドバイス）することで、双方の経営に関して本当に相談できる関係づくりの構築に向けた運営ノウハウを提供。将来ビジネスにつながる見込み客を発掘することが最大目標であり、大事な要素であるため、塾生募集はパートナー自らが行っています」

「塾の運営方針は？

「年に数回、イベント趣向の高いセミナーを開催するだけではオーナーとの良好な信頼関係を構築することはできない。いかにオーナーにとってインパクトのある内容、つまり、賃貸経営に対する実践的な内容を継続的に発信していくことが大切です。そのためには、テーマ別セミナーを定期的に開催し、塾生の参加を促す。その一助となるのが、〝塾＝パートナー〟であり、当社であることを発信していきたい」

「今後は塾を二年以内に全都道府県に開校することを目標に事業を展開し、あわせて、パートナーの功績を称え、塾生間の情報交換の場として、全国大会の開催も検討しています。安定的な収益確保には、オーナー自らが情報収集し、賃貸経営に生かす（実践する）ことが出来れば必ず成功する。その一助となるのが、〝塾＝パートナー〟であり、当社であることを発信していきたい」