

## 明けまして おめでとうございます

旧年中は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

本県の賃貸住宅をめぐる情勢は、人口・世帯とも他府県からの流入により増加傾向にあるものの、新築貸家の着工戸数は前年度よりも3割増加しており、供給過剰の状況は変わりません。その中でJA管理の賃貸住宅「ハートホーム」の空室率は、昨年12月1日時点で8.4%と一昨年に比べ1.9%も改善することができました。これもひとえにJAグループの入居対策提案に対する皆様のご理解・ご協力の賜物であると存じます。

このような情勢の中、JAグループは皆様のハートホームの満室経営をめざし、入居対策をはじめ築20年を超える物件を対象に事業再生提案に取り組んでまいります。

また、皆様にご愛顧いただいております「ハートホーム通信」は本年度で7年目を迎えます。本誌は、皆様や次世代オーナーの方々へ賃貸住宅をはじめとする資産管理情報やJAグループの取組紹介を定期的にお届けしております。引き続きご愛顧いただきますよう宜しくお願い申し上げます。



愛知県経済農業協同組合連合会 建設部長 富田 哲永

**清水** —— 差別化を行動力に移すのは難しいですね。学校では答えがあることに向いますが、経営者は答えのないところに答えを出さなければいけない。今まで成果のあったことをトレースしているだけでは安定経営は続かない。ですから、答えのないことを見つけるためには、少しずつでも良いので「試す」を「繰り返す」。時代やターゲットを見据えて満室にする方向性を確認する必要があります。JAの提案には、そういった提案も含まれています。

ていくことが一般的だと思います。一方、様々な変革のもと、「成功手法」と呼ばさせていただきますがそれを確立されたJAは、もう次を考えていると聞きます。今後がとても楽しみです。

**福島** —— 過去のトレースに留まらず、先を見てやっていくことが重要です。それをやれば間違いなく空室は埋まると思います。成功したことについてはそれほど改良を重ねず、5年、10年とそのまま続け

**清水** —— すべては、時代やニーズの変化に対応して価値を生み出せるかどうかだと考えます。でも、物件や人、組織はそう簡単に進化できませんからの外れにならない準備がとても重要になりますよね。そういったこれまでの“考働”をさらに高めて継続実行することで厳しい賃貸住宅経営を生き抜くことが出来るのではないのでしょうか。そこから生まれるコト・モノが楽しみです、そこに私も脳に汗をかきたいと思います。



読者の皆様に日頃の感謝を込めて、ふるるちゃんが大盤振る舞い♪  
正解者の中から抽選で豪華賞品が当たります！  
抽選から外れた方にもクオカードをもちえなく進呈いたします（1世帯につき1枚）。  
間違い探しゲームに正解して、豪華な賞品を手に入れましょう！



**Q.**  
右の2つにの絵には、  
5箇所の間違いがあります。  
ゆっくりじっくり探して  
みてください。

間違いのある箇所の  
英数字を答えてね！  
(例：A-1等)

ふれあい商品券  
30,000円分  
1名様

ハートホーム通信バックナンバー  
はWEBでご覧いただけます▶▶

### 間違い探しゲーム



	A	B	C	D	E
1	賀正				
2	大吉				
3	本年もよろしく お願い申し上げます				
4	本年もよろしく お願い申し上げます				
5	本年もよろしく お願い申し上げます				

ハートホーム通信  
オリジナルバイダー  
50名様

※QUOカード&バイダーの  
ダブルプレゼント

鳳来牛焼肉用  
5,000円相当  
3名様



QUOカード  
(500円分)  
正解者の方全員に！



**応募方法** 〆切：平成28年2月29日(消印有効)  
(記入例)

4 4 6 8 5 0 6

安城市今本町東向山6-1  
JAあいち経済連  
地域開発課

「ハートホーム通信」  
お年玉プレゼント係

①間違い探しの答え  
(間違いのある箇所の  
英数字 例：A-1、B-2等)  
②郵便番号 ③ご住所  
④氏名 ⑤年齢  
⑥(所有) 物件名  
⑦記事にしてほしいこと  
⑧ハートホーム通信に対  
するご意見・ご要望

※当選者の発表は商品の発送をもってかえさせていただきます。

## 新春 特別対談

今回は新春特別対談として、(株)住宅新報社 編集長 福島康二 氏と(株)娛住創 代表取締役 清水勝 氏に対談いただきました。(株)住宅新報社様には、5回にわたり、JAグループあいちの取り組みを掲載いただき、取材を通じて感じたことなど、率直なご意見もいただきました。

対談の前に、下記にて(株)住宅新報社と両氏をご紹介します。



株式会社住宅新報社 編集長 福島 康二 氏

昭和49年生まれ、鹿児島県鹿屋市出身。不動産会社勤務を経て、平成14年住宅新報社入社。平成25年から現職。



株式会社娛住創 代表取締役 清水 勝 氏

建設会社で設備・電気、意匠設計に従事し、平成12年に商品開発部を発足。平成21年に株式会社娛住創(ごじゅうそう)を設立。平成21年からJAあいち経済連と住まい手の声を直に聞くマーケティング会議「暮らす会」を継続し、住まい手に支持される賃貸住宅づくりに取り組む。賃貸住宅の長期満室・安定経営のために、物件を商品と捉えた価値創りによる事業構築・再生を行っている。(一級建築士)

### 株式会社住宅新報社



戦後間もない昭和22年に創立。国民の多くが住宅難に苦しんでいた当時、今後の日本における住宅・不動産業界の発展と、国民が良質な住宅を取得できるような確かな情報発信を行うことを目的に、業界専門紙「住宅新報」を発刊した。住宅・不動産のプロとして、業界はどのように歩んでいくべきか。様々な視点から読者に投げかける。住宅新報 <http://www.jutaku-s.com/>

受付時間(月~金) 9:00~17:00 0120-363-370



愛知県下JA・JAあいち 経済連  
愛知県経済農業協同組合連合会 建設部 地域開発課  
〒446-8506 安城市今本町東向山6番1 (西三河センター内) ☎0566-96-0025

## 新春特別対談



### 現在の賃貸住宅を取り巻く状況

**福島** —— 大変厳しい状況だと思います。当社では、4大都市圏（東京・名古屋・大阪・福岡）の家賃調査を半年毎（9月・3月）に行っておりますが、近年、首都圏では横ばいかややプラス基調の状況です。しかし、これは都市中心部で、家賃の高い上層クラスの物件が引き上げているのであって、通常の物件は家賃の下落傾向が続いており、特に築20年を超えた物件は厳しい状況です。

**清水** —— ファミリータイプ中心のJAの管理物件は、平均的な広さや間取り、家賃層になりますから現状のままで差別化を伝えるのが難しいですね。また、当然郊外では部屋探しをしている人も少ないわけですから、古くなった物件は尚更です。これは愛知県に限ったことではないのですが……。

**福島** —— 賃貸物件も稼働率の高い物件とそうでない物件の二極化が明確になっています。今までと同じ募集方法では厳しい状況で、不動産会社に聞いても、来店者数は1割ほど減少しているそうです。ネットで検索し、狙い撃ちしている来店者が多く、回遊客が減っていることを表していると思います。“物件力”を上げることが、今後更に求められることになるでしょう。DIY（入居者が部屋の中の一部を自由に改修などできる）を取り入れた物件や、難しい取り組みではありますが、高齢者をターゲットに「見守りサービス」を導入する賃貸物件も出てきています。

**清水** —— 皆さん、色々なやり方を出してきていますよね。生き残るためには環境の変化に対応しなけれ

ばならないわけですから必死です。顧客不在のヒット商品はないわけですから顧客志向で、家賃を払ってくれる住まい手に価値が提供できるか、そこが出来るかどうかになりますね。

### JAグループあいちの取り組みを見て

**福島** —— 顧客（住まい手）の声を真摯に聞く姿勢に共感しました。特に「暮らす会」のことですが、一般公募で主婦の方を募集し、意見を伺い、形に変え、見ていただき、また意見をいただく。これを繰り返し実践していることに驚きました。正直に申し上げて、面倒くさい作業だと思います。その作業を本当に愚直に実践なさっていました。顧客を知ることは非常に重要なことで、素晴らしい取り組みだと感じました。

**清水** —— 入居者の声を直接聞く「暮らす会」もアンケート調査等で済めば、ずっと楽なんです。でも、そんな簡単に答えが見つかる時代ではないですからね。JAは、賃貸住宅の環境の変化などに危機感を持っていて、自分たちの存在価値は何なのかと考えていました。ですから「暮らす会」の様な行動までして、リノベーションなどの空室対策で実績を残しています。民間企業に比べても高いレベルにあると思っています。

**福島** —— そうだと思います。JAは、中期的な視野でじっくりと取り組んでこられたと思います。やらなければならないと覚悟を決めて、一步一步進めたことが結果に繋がってきている。この数年のJAの取り組みは、これからの礎となる期間だったと思います。

**清水** —— 時代や地域、ターゲットを見つめ価値作りに努めなければその場しのぎの対応が多くなってしまふ。表面的なことでは魅力の賞味期限も短くなりますから、内面から輝かせてあげたい。だから、JAは長期に経営を安定させるような行動を考え、6年前からそこをベースにして取り組んでいます。

**福島** —— 一般的な不動産会社やオーナーの取り組みは、敷金・礼金を下げる、家賃を下げる、または

リフォームをすることもありますが、これら表面的、もしくは価格競争だけではいつかは破たんします。根本を変えて世間から認めてもらえる物件を提供することが大切です。

取材させていただいた取り組みを見ると、「魅力的な住まいを提供する」という本質的な部分にフォーカスした内容でした。その過程の中では、葛藤や我慢などあったかと思いますが、よくぞ継続した取り組みをなさったと思います。

**清水** —— 本当に我慢されたと思います。やり方、考え方を変え、面倒で難しいことに向かい体質を変えて行く。時間も必要でしたが継続実行したからこそその成果が出ていると思います。

**福島** —— JAは、顧客ニーズをしっかりと拾っているからこそ、オーナーさんに対して確信を持って住宅プランの提案ができています。普通のことだと思われがちですが、できている不動産会社はなかなか少ない。しっかりしたマーケティングの下での提案ができていますね。短期間で確立できたわけではないでしょうが。

**清水** —— 一般的な不動産会社の提案は、個人の経験から来るもので過去の実績からの提案が多いですね。JAは、未来を提案するために調査し組み立て、それを形にしていますから事業性も違います。事業性を下支えする入居の決まり方も内見一組目で決まることが多いのも特徴だと思います。

**福島** —— JAが手掛けられたリノベーション物件を拝見しましたが、見た瞬間に「良い」と思いました。随所に「暮らしの提案」がなされていました。

### 賃貸住宅の今後の見通し

**福島** —— お客様は誰なのか？をしっかり考えた上で実践している「顧客志向＝住まい手目線」の取り組みを、今後も継続していただければと思います。良質な賃貸物件がどんどん増えていくことでしょう。物件案内の際、営業担当者が“暮らしやすさ”を生き生きと顧客に伝え、それを共感してもらえる物件と、

伝える特徴が何もない普通の物件とでは、どちらが魅力的かは言わずもがなですね。

**清水** —— オーナーさんは経営者であって、お金を払ってくれる人のことを考えなければならない。だから顧客志向で、顧客＝住まい手なので「住まい手目線」でやってきたわけで、大事な基本姿勢です。そして、見えない未来を見えるように市場を刺激するチャレンジをして進化することが大切ですね。

**福島** —— オーナーさんは経営者、サービスを提供する事業者であるという感覚を持つべきだと思います。「サービス？ 面倒くさい」と思われるかもしれませんが、入居が決まる＝事業性を高めるためのサービスと捉える必要があると思います。何も特別なことをする必要はありません。不動産会社に丸投げでなく、物件に愛着を持ち、物件をわが子のように育てるような感覚を持てば、自然とサービス精神あふれる物件になると思います。そのような意識をもった不動産会社をパートナーとして選ぶことも重要でしょうね。



**清水** —— 厳しい、難しい賃貸経営の中で、経営者は重要な判断をする場面が非常に多いですね。色んなことを知らなければ判断はできない。でも、物件と顧客のことを知っていることで判断ができます。物件に愛着を持って、住まい手のことを良く知っていることが、色々な提案に対して判断できる。そういう経営者になっていただきたいですし、ならないと今後は大変だろうなと思います。そこを、JAとやってもらいたいですね。

**福島** —— オーナーさんは物件と顧客のために何ができるのかを考え、行動に移すことが必要です。一つのことの良いと思います。掃除をするなど何でもよいので、そういったことが差別化につながると思います。