



逆境の不動産時代を生き抜くためのお役立ち情報便

レントライフ便り

レントライフ便りは、安定した賃貸経営を共に築いていくために、市場の動向・入居者のニーズ、レントライフの取組などを発信し、今にながら必要なかを一緒に考えていける場にできればと思っています。皆様からの率直なご意見ご感想を心よりお待ちしております。

レントライフの『賃貸オーナーサポート専門サイト』

www.rentlife.co.jp/owner編集
発行

株式会社

レントライフ

本社 マーケティング課

レントライフ オーナー

検索



今回のお題目

《特集》

縮小する賃貸市場で選ばれる物件とは？ 借手はどのように物件を選定しているか？

■連載エッセー

村上不二夫の面白こぼれ話

■今どきのお話

引っ越し難民大量発生 繁忙期には人材不足！

■預かりくんリフォーム実例公開

全戸フルリフォームで市場に復活

新築供給戸数の推移を見ると、平成17～18年頃に年50万戸超とピークを向かえ、空室が大量に増えたため入居者の確保が難しくなり、その後はしばらく30万戸前後と低迷していました。しかし、基礎控除の引き下げによる相続税増税が決まった頃から、相続税対策の強力な節税策として共同住宅建設が資産家の間で盛んではやされ、ハウスビルダーも千載一遇のチャンスとばかり、

賃貸住宅を取り巻く市場は、オーナーや我々賃貸管理業務を提供する不動産業者にとって、年々厳しさを増しています。何となくとも賃貸需要を支えている年齢層が、もう何年も前から減少し続け、さらにこの先は加速度的に減少していくことが、目に見えて実感されてきたことにあります。しかし、それにもかかわらず賃貸市場に新しく供給される新築物件は減っていないのが実情で、賃貸市場の過当競争に拍車をかけています。

賃貸市場に流れ込んだ大量の物件、借手市場パラダイス！

**縮小する賃貸市場で選ばれる物件とは？
借手はどのように物件を選定しているか？**

不動産投資の甘い罠



▲週刊ダイヤモンド 2017/6/24 掲載。
近隣住民から“大東建託村”と呼ばれる1棟8戸×25棟全200戸の賃貸アパートの群れ。

新しいものが供給され、賃料がそれほど変わらなければ、当然入居者は新しく、快適な設備の物件を選んでいきます。

躍起になって営業を仕掛けた結果、統計で分かる範囲でも25年～28年にかけて年間40万戸もの新築供給がされ続けてきました。斯く言う私共も、相続税対策の強力な手段として共同住宅の建設や不動産への資産組み換えをセミナーなどでご案内してまいりました。しかし、それはオーナーに安定した賃貸経営と資産管理ノウハウをご提供する私共の本業としての営業活動ですから、ご理解いただきたいと存じます。

ご用命・ご相談は、お気軽に各店にご連絡ください。

■長野店 長野県長野市栗田 859-1 TEL.026-219-5580
■松本店 長野県松本市島立 940-1 TEL.0263-40-5001
■諏訪IC店 長野県茅野市ちの 2767-2 TEL.0266-82-5101
■伊那店 長野県伊那市中央 4561-7 TEL.0265-77-2580

■飯田店・飯田ショールーム 長野県飯田市北方 1157-2 TEL.0265-25-8050
■横浜支店 神奈川県横浜市港北区新横浜 2-5-10 TEL.045-470-3213
新横浜ショールーム 《フリーダイヤル 0120-703-230》

□長野本社 長野県長野市栗田 859-1 3F TEL.026-217-0257

□伊那本社 長野県伊那市中央 4561-7 TEL.0265-77-2580

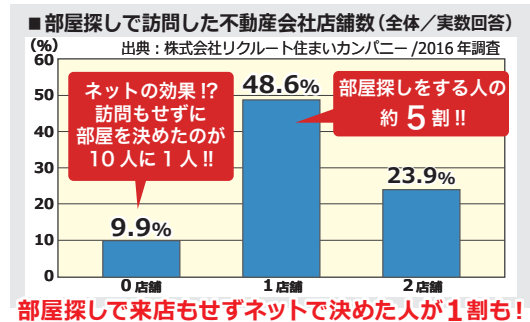
このように需要は激減していくのに、供給は大量にされ続けていくわけですから、当然賃貸住宅の空き家は年々、途絶えることなく増えていくわけです。平成25年時点の調査でも、民営借家だけで空き家は既に360万戸もありましたから、30年の調査では、相当の数に上っているでしょう。

借手としてはこのように大量に供給され続けた賃貸住宅の中から選んでいけるわけですから「選り取り見取り」正に借手市場パラダイスという状況です。オーナーや管理会社にとってはどうやって自分の賃貸物件に入居者を惹き付けるかが安定経営の第一歩となります。

入居者はどのようにして物件を選定しているか？ 来店有りきの営業戦略は時代遅れ！

まず、借手がどのような手段で賃貸物件を探しているのか、私共で行っている集客戦略の分析からお伝えしたいと思います。当然のことですが、昨今ではフラフラと通り掛かりに不動産屋があったから立ち寄ってみたなどと言うようなお客様は、皆無であるといっても過言ではありません。そもそも賃貸住宅を探している人の殆どは若い世代ですから、ひと昔前のように取り敢えず業者を尋ね

るといような行動はとりません。首都圏の私鉄沿線の駅前不動産屋でも、こういうお客様はごく少数派になっています。さらに、このような探し方の人は初回来店では部屋を決めることはできません。ネットで閲覧し物件を選定する変わりに来店しているようなものからです。したがって、殆どすべての人はインターネットでまず物件を閲覧して、ターゲットを絞ってから、もしくは気に入



た物件がありそうな店に来店してきます。私共にとっても店の知名度を上げるためのマーケティングは大切ですが、いくらテレビやラジオで店の宣伝をしても、気に入った物件がなければ来店してくれません。お客様にとって一番大切なのは物件力であり、店や接客社員の

巷に溢れる賃貸物件の中で、いかに特定の物件に惹きつけるか？ ネットでの探し方を分析し、物件力で差別化を図る

では具体的にどのような方法で入居希望者は部屋を探しているのでしょうか？長野市でのお部屋

説得力ではないのです。もはや、そのようなアナログ戦略は通用しない時代になっています。事実、上図のように店に一回も訪問しないで決めた人が一割もいるのです。また、ただ単に物件を大量にポータルサイト(SUUMOなど)に掲載しているだけでは、お客様を引き寄せることはできません。大量に物件を掲載していれば、良い店と思われ来店があるという考えは、既にアナログ時代の遺物と言わざるを得ません。「お客様だけ多く集めれば、後は営業力で決めてみせる！」などと思気込んでいる店はもう既に時代遅れになった戦略だけが頼りなのです。

探しを例にとって、分析してみましよう。まず、どんな物件があるのかSUUMOやHOMESな



どといったポータルサイトで検索しますが、検索の方法も今ではパソコンではなくスマホやタブレットなどモバイルを使用しているのが圧倒的に多くなっています。さっそくSUUMOを使って検索してみましよう。私がこの記事を書いている2月13日現在、長野市で賃貸物件を検索すると、なんと16,781件もの物件が溢れかえっていました。この中から一件ずつ物件を見ていく人など100万人に1人もいないでしょう。1件ずつ見ていくのはPCでも気の遠くなる作業ですから、ましてスマホでは見る気にもなりません。尚、PCとスマホで検索すると、検索結果の件数が異なります。これは、多業者の重複物件が省かれているからです。

それでは、どうやって検索していくかというと、条件をどんどん追加して徹底的に絞り込んでいきます。希望条件はもちろん人それぞれですが、条件を追加していけば数件くらいに絞り込むことができます。これならばスマホやタブレットでも楽に閲覧することができます。事実、16,700件以上もある長野市の物件に様々な希望条件を追加することによって、たった6件に絞り込むことができます。

即ちお客様がほしい情報は物件そのもので不動産店舗の品揃えの多さではないのです。いくら家主が物件を多数のサイトに載せるため、取り扱い業者を数社に増やしても物件そのものに魅力を持たせなければ、誰も発見してくれません。そしてお客様は気に入った物件があれば直接業者のページにアクセスし、詳細を見たり、他の物件を探したりしてくれます。ですから管理物件が主体の私共レントライフは物件量だけを見れば、エイブルやミニミニ、アパマンなどのチェーン店にはかないませんが、自社ページへのアクセスは、本年1月単月でも11,700P※1もあり、私共の自社ページでお部屋探しを完結してくれるお客様が多いという理想的な結果になっています。

即ち決め手は物件量ではなく物件力であることが分かっていただけたと

思います。物件力では新築やリフォーム物件など美室や最新設備を求める向きもありますが、予算もありますから賃料とのバランスで家賃が高くて綺麗なものが好まれるということではありません。お客様は自分の予算の中で最善なものをWEB上で選んでいるのです。そして最善なものは千差万別という訳です。但し、いくら古くても綺麗な部屋にしておくことは最低

限の必須事項です。この物件絞込みで効果を発揮したのが、レントライフ独自のゼロ賃貸システムで、検索ワードでは「敷金・礼金なし」となります。さらに私共では初期費用を「クレジットカードで決済」できるようサービスを提供しています。これが普通の仲介不動産会社ではなかなかできないサービスのスケールメリット

ます。そして借手にとって煩わしい「保証人不要」や、わざわざ来店しなくても済む「IT重説」※2も絞込みの重要な要素です。このような条件は決して物件自体の造りや築年などの物理的要件ではありませんが、大量の情報の中で光る物件に変身させることができるのです。このように物件に特徴を持たせ物件力を高めることが今後の賃貸経営には欠かせません。物件力向上には安い賃料で清潔で明るい部屋を提供する「預かりくんリフォーム物件」や「デザインアパート」さらに「家具・家電付のお部屋」、また入居期間自由な「ウィークリー・マンスリー物件」など、多様なニーズに対応した光る物件創りをすることが求められています。私共はオーナーからお預かりした物件を物件力のある部屋に生まれ変わらせるため日々研究し、提案をさせていただきます。

ページはスマホ・タブレット対応が常識。もうPC対応戦略だけでは生き残れない

さらに、このようにアクセスしてくる顧客はどんな手段でどのような道具を使って私共の自社サイトに訪問してくるのでしょうか。レントライフ長野店のサイトに訪れた人の分析を直近の1月でしてみましよう。1月長野店HPに訪れた人の総数は2,994人でしたが、その中でmobile（モバイル、iPhoneなどのスマホ、mobileNoteなど）が2,032ユーザーで67.87%とトップで、desktop（パソコン）が747ユーザーで24.95%でした。さらにtablet（タブレット…iPadなど）でアクセスしてきたユーザーは215ユーザーで7.18%でした。しかし、このタブレットは通話機能を除けばスマホのようなmobileの仲間ですから、合計すると67.87%+7.18%で75.05%となり、7割以上の人がどこにでも持運べる移動型機種で検索していることが分かりました。今では、固定型desktopパソコンで検索しているのは法人の総務課ぐらいなのかと驚かされます。そしてこのようにmobileで訪れる人の対策としては、とにかく簡単に物件詳細や写真がスマホなどで確認できることが大切です。

他社には真似出来ない レントライフの強み!

ゼロ賃貸 (敷・礼なし)

ウィークリー・マンスリー

クレジット・カード決済可

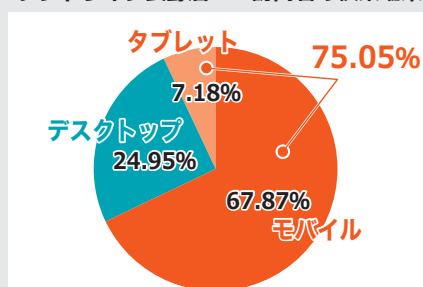
リフォーム物件あり

保証人不要

IT重説

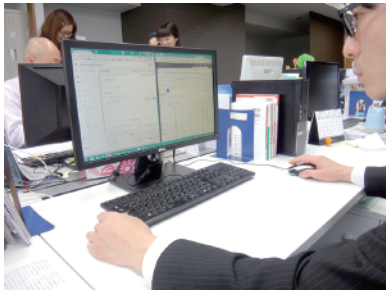
etc...

レントライフ長野店 HP 訪問者の検索端末



・モバイル…スマホ Note、mobileNote など
・デスクトップ…パソコン
・タブレット…iPad など

※H30/1 調べ



▲レントライフのWEB 対策室の作業風景

実はご存知の方もいると思いますが、パソコンとスマホでは表示の仕方が違いますので、それぞれ別にページを作らなければなりません。パソコン用のページもスマホで見るとはできませんが、かなり見にくい状態になってしまっています。もちろんレントライフでは mobile 用のペー

WEB戦略なくして、お客様獲得はできない。 レントライフの総力を結集!!

我々不動産業界を取り巻くインターネットの世界も日々進化している事は前述の通りですが、このようなスピード感の中で私共がどんな対応をしているかを紹介いたします。レントライフでは

ジを用意し、常に最新の状態に更新しています。この自社サイトは検索ポータルサイトとは違い、お客様が簡単にターゲットを決めることができ、すから、入り口はポータルサイトでも、物件を決めるのはレントライフの自社サイトというお客様が多いのです。

インターネットにおける優位性を最重要事項と位置づけ、昨年よりWEB対策室を設立し、WEB戦略だけを専門に扱う部門を強化いたしました。今までも専門の担当者を置き、レントライフ全店の指導を徹底させていたしましたが、今後は特化した対策室を設けてWEB専門に対応させ、他店よりも優位な状況を日々作っていくことにしました。チェーン店など殆どの店では、現場のスタッフの中の一人、もしくはパー

ト等がポータルサイトに物件を入力していく程度の作業しかしておらず、文字通り現場営業スタッフの裏的存在となつていきますので、高度な能力や知識を持ったものが対応していません。主役はあくまで店頭営業スタッフとなつていきます。しかしWEB戦略次第で「天国になるか地獄になるか」と言う昨今では、このような対応では生き残れません。では私共レントライフがどのような対策を立てているのか、WEB対策室の仕事内容の一部をご紹介しますと思います。

結論から言えばWEB対策のゴールは如何に多くのユーザーにスマホであれPCであれ、自社サ



ターゲットとする方へきちんと広告を表示させるために「検索キーワード」「広告テキスト」「ランディングページ」などについて調査、実施、効果の検証が必要。キーワードプランナーは、キーワードの候補や検索の頻度・競合度合い等広告を作成する際のヒントを得られるツールです。

検索キーワードの最適化で 自社サイトへの訪問者を増やす

もらうことが重要です。自然検索で露出度を上げるSEO対策も重要な対策ですが、なにせ相手はクロールと呼ばれるAIロボットのようなものが一つ一つのサイトを巡回し、サイトの情報を収集していきますので、どのような根拠でページを上位に出現させるかが分かつたらず、プロの業者でも完全な答えを出せません。したがってページの順位

ここで言うキーワードとは、ご存知とは思いますがユーザーが検索サイトに入力する言葉で、賃貸、アパート、マンション、不動産などと長野、長野市、横浜市などの地名等ですが、実はこれらのキーワードにも全てワンクリックあたりの価格(クリック単価)が付いていて、不動産などメジャーなキーワードですと、1クリックあたり数

はすぐ変わってしまします。そこで、誰もが今活用しているのがリスティング広告というもので、広告料を支払い自社サイトへの誘導を行っています。これには検索キーワード分析と、広告料金の管理、誘導率の分析が欠かせません。さらに今ではFacebookやTwitterなどのSNSからの誘導も疎かにできません。

千円の課金、なんてこともあるのです。しかもクリックした人がすべてコンバージョン(問い合わせなどの結果)に繋がるわけではありません。コンバージョン率は平均でもたった1%程度ですから、言ってみれば100回クリックされても返事が来るのはせいぜい1件あるか?ないか?ということです。したがって競争だけを意識して下手な

■Google Adwords 管理サイト



- ・キーワードの登録や広告の作成・設定の他、運用状況が確認できます。
- ・キーワード毎の表示の回数やクリックされた回数等が期間を決めて表示させることができるため広告の予算の変更や設定を変えた結果どのように変化があったか検討し、直ぐに変更することができます。
- ・1 クリック当りの単価、表示された地域、実際に広告の表示された場所や順位、コンバージョン状況、費用の状況等をチェックしてより効果的な状態になるように調整します。

運用をしていると、とても課金が発生してしまします。ワンクリック3,000円の単価では、3,000人訪問すれば計算上は900万円になってしまふということなんです。

しかし、こんなことでは費用対効果は全く期待できませんし、私共の会社も立ち行かなくなってしまうから、様々なキーワードを組み合わせて予算内で上位表示を目指すよう毎日分析しているのです。そうは言っても、WEB広報や対策に掛かる費用は私共の6店舗で年間に3,000万円位にはなつてしまします。一昔前の不動産業者は東京から渋谷駅前や青山など、メジャーな場所に店を構えたり、地方都市では多店舗展開を図り、他店に客が流れないよう包囲したり、などということが広報活動の主流でしたが、これは既にアナログ時代のマーケティング戦略と化しています。店は分かりやすくアクセスしやすい場所があれば、お客様はネットで情報収集し、来店してくれるのです。

■WEB アクセス解析ツール 《 Google Analytics 》



「サイトの訪問者数はどれくらいか」「訪問者はどこから来たのか」「使われたデバイスはスマホかパソコンか」などのデータを計測することができ、ホームページがどのような方法でどの位訪問しているのか、訪問したらどのように閲覧しているのかを数値やグラフ等で分析することができるツールです。

で、私共にとつては特に気になる事はキーワードで検索した人が意図しないページへ来てしまったか? また

効果・結果の分析が今後のWEBマーケティング戦略には欠かせない!

このように多額な費用や労力を掛けWEB対策をしているわけですが、いったいどのくらいのお客様が自社ページに訪問してくれているのか? また折角訪問してくれたのに中身を見ないで帰ってしまったのか? (直帰率) また最初に訪問してくれたランディングページは何か? どのリンク先から

訪問してくれたのか? など多種多様な分析をして、自社ページの効率を高め、改良に役立つようスタッフは毎日毎日「パソコンと睨めっこ」して頑張っています。因みに、前述の直帰率の分析ですが、これは自社ページの訪問者が来てくれたのに中身を見ないで1ページ目で帰ってしまった率のこと

は再訪するためブックマークの目的で訪れたのか? いろいろ理由はありますが、大切なのは検索キーワードと実際のページが、しっかりとマッチングしていることです。そして、この分析により、キーワードの選定や自社ページの改良が効率的に出来る様になるという訳です。

目的は入居率アップと安定した賃貸経営

様々なインターネットに関する戦略をご案内してまいりましたが、少々業界用語が多く分かりにくいところもあったかと思えます。このように、私共では日々このような作業をコツコツと繰り返して、言わば敵の見えるエンドレスの戦いに挑んでいます。しかし要はオーナーからお預りしているアパートやマンションの空室に少しでも早く入居

付けをして、オーナーも私共も共に利益を享受していくことが最終目的であることは間違いありませんから、星の数ほどあるページの中で優位性を持たせるための毎日の作業が重要になってくるのです。そして、このような活動を通して安定した賃貸経営をご提供するのとが私共レントライフの最も大切な使命と心得ています。

本誌内の用語解説集

- ※1[PV (ページビュー)] ページの合計閲覧数。同ページが繰り返し閲覧された場合も集計される
- ※2[IT 重説] スカイクなどを通してネット上で重要事項説明を受けられるサービスのこと
- ※3[バナー] Web ページに表示される Web サイトの広告やリンクの画像のこと
- ※4[SEO 対策] 検索結果で自社サイトを多く露出するために行う対策のこと
- ※5[クロール] 検索エンジン内のシステムであるクローラ (ロボット) が一つ一つのサイトを巡回し、サイトの情報を収集すること
- ※6[リスティング広告] 検索エンジン (Yahoo!・Google など) でユーザーがあるキーワードで検索した時その検索結果に連動して表示される広告のこと
- ※7[コンバージョン (率)] 広告をクリックしたユーザーが事前に定義された行動 (購入、登録、お問合せ等) を起こした回数 (その率)
- ※8[ランディングページ] 「様々なネット広告やリンクをクリックした際に表示されるサイトを含むWEBページ全般」を指す言葉で、LP などとも呼ばれる
- ※9[ブックマーク] ウェブブラウザの機能で、よく利用するウェブページを記憶しておき、次回以降は一覧から選択するだけで簡単に呼び出せるようにしたもの

連載エッセー

村上不二夫の面白こぼれ話

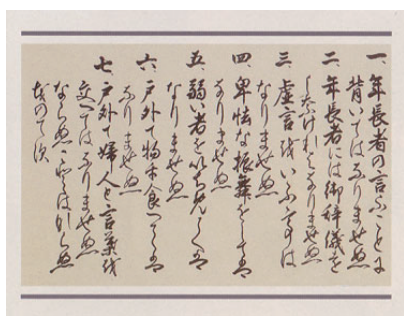


ならぬ事はならぬものです

前号で記させて頂いたが、身体をこわし、外出を控え目にし、自宅でゴロゴロ雑用に明け暮れて過しているせいか、今までと違って、結構目にする色々な各新聞を隅から隅まで、熟読するようになったみたいだ。政治や事件、スポーツ等々、直近のニュース情報だけでなく、人間として、又、色々一般社会人としての在り方論の話題が世間には結構色々なものが在るなあ、と改めて勉強中の昨今である。

例えば、「ならぬ事はならぬものです。」と言う文句に出会った。つまり、よく無い事は、絶対に止めなさいという事で、よく無い事は理屈抜きで止めさせる：とも大変強い意志の様である。この強い示唆を条文にはっきりさせて表に出したのは、幕末に消え去った東北の大名、今の福島県会津地方を統治していた会津若松藩が、自藩の若者達を育て上げる為一八〇三年に創立した藩校日新館に入学を許される、絶対的の基本姿勢の教条のまとめの文言がこの「ならぬ事は云々」なのである。私は、この、そうしなくてはならない：。と言う、この記事を読み終えて、いささかガツクリし、そして青くなつた。考えても御覧なさい。先の大戦が終わって、今尚、零戦だ、戦艦大和だ：とテレビCMに出てくる程の戦争の凄さが片付いたのが一九四五年、あれから今日までわずか73年間である。考えてみれば、今その頃生れた方々、つまり70代、80代の方々なんて世間にはゴロゴロいらつしやる長寿社会だ。そこで今書

き出した会津若松藩校の日新館が出来たのが一八〇三年という、今記した終戦の百数十年前位の事である。そこである。今私はその日新館の教訓にびつくりしたのだ。会津藩は勿論藩士ならば誰でも入学させ教育を受けさせたかつたろう。でもそれでは努力をしない武士の子弟が育つてしまう。それでは：と藩は「什の掟」というものを造つたという。これは街中に住



む武士達の幼い子達を今流で言うなら、グループを創らせ次々各友達の家へ集め、テーマを与え集つたそれら武士の幼児達にお話会のようなディスカッションをさせ、そして充分検定をし、その

検定に合格した者のみに日新館への登校を許したそうである。つまり幼い子に藩校の教育方針を根づかせ、落ちたら入学出来ずみつともない、という図式を作り、結果は皆が揃つて入校出来、将来立派な会津藩の武士に育つていく：という展望だつた様な。それでそのグループの幼児達に与えた藩指示によるカリキュラムの数々の事例のその中心になる骨子は、

「卑怯な振舞をしてはなりません」「嘘をついてはなりません」「弱い者を苛めてはなりません」「等々色々あつて、最後に締めとして、「ならぬ事はならぬものです」：で終わつてゐる。つまり色々として士として恥しいみつともない事をやつた者は今流で言うなら引責辞任、講談調に言うなら、お家断絶、武士廃業である。つまりそういう厳しさで武士道たるものを幼児から学習させたのである。今、この教条を現時点で、我々の今の社会にオー

パラップさせてどこがどう違つてるか、ちょっと比べてみよう。

偉い人達から町中の若い人達まで犯罪を平気でやる悪党達まで、まあ、ならぬ事だらけである。で、私はガクツと青くなつたのである。昨日のニュースにもあつたが、今世間では人の迷惑にもなるし危ないから歩きスマホは止めましょう！と国も警察も声を大にしているようだが、結論、歩行中や乗物中でのスマホ使用は全く止めません、である。事実、事件も色々起つて

いるがまず止めてる人はまあいないですな。このような中、昨日のニュース報道に電動アシスト自転車車を運転の女子大生が、スマホやりながら走行。未だまだお元気なお年寄りの奥さんを引っかけ、遂に死亡させた報道があつた。殺された奥さんの御主人が、何故もつと厳しく律しさせないか：世の中おかしい。と強い立腹感を語っておられた。まあおかしい事は一樣で



ある。私はかつて家の近所の三鷹台という所でストーカーの殺人事件があつてニュースで騒がれた時、このエッセイ欄に書いた事があるが、私の過去の取材の中で専門家の御意見で知つた事だが、取材の時の刑事さんが、あの異性への追っかけは、村上さんもう病氣やからキツチリ手を打たんと生涯何度でもやるよ：と言われていた事を思い出し、それをこのエッセイに書いたものだった。又同じアフタヌーンショーという番組で、ある薬中毒患者を追つかけた時も、担当の医師より、これも又薬で人間が失格になつてゐるので、ちよつと簡単にはネ：とおつしやつた事も記したものだつた。

まあ何れの人達も、こういう場合、何処かの島あたりに保養所でも作り最低10年以上上位は保留させて直さない限り、常人復帰は無理かもしれない。しかしこの性欲一辺倒のストーカー達にも罰金や教育を…なんて呑気な論調もある様だ。全くその間何人が苦しみ、場合によれば殺されるかも知れないのに、果してこんな事が法治国家であつて良いのだろうか。



前述の東京三鷹台のストーカー事件も、メール交換の女子高生の、もう終わり…という別れの言葉に京都の男子高校生が怒り、上京して彼女の家へ忍び込み、彼女の部屋の洋服ダンスに隠れ、彼女の帰宅後飛び出して殺

したという結構むごい事件だった。その他周りをみると弱い老人達が殺されたり、部長巡査が新人巡査を足蹴りにして逮捕されたり、学校の先生が生徒の髪の毛を刈りとり、そして弱い老人にウソをかまし虎の子のお金を巻き上げる悪質サギなど、会津日新校の教義とはあまりにもかけ離れてる今現代の世相との違いを、皆さん、どうお考えでしょう。

例えば前記した性の件だが、そういう性衝動を押さえる為には中国王宮の宦官制度を作るとか…皆さん宦官というのを御存知と思うが、今中国北京で国宝になつて紫禁城の主、愛新覺羅家など中国王家では、ラストエンペラーで消滅するまで王宮の大奥の女性の多くが過ごされていたエリアに勤務する男性達は前記の様に女性を追い掛ける性衝動を一切起こさせない為、若い男性勤務者総て特殊手術で性の欲望を総て消させてから勤務に



▲中国北京の国宝『紫禁城』

付かせたそうである。私など若い頃この実話に、周りに女性にだらしない連中が出るとよく「あんな奴、早く宦官の手術をしてしまえ」なんて仲間と語り合つたものだった。

その後某地方局の番組の雑談で私が、こんな変な宦官手術をさせるべし…と話したら、直ぐ「それは人権無視の非民主主義だ」とクレームをつけてきた人がいて、「ではその民主的人権の為に弱い女性が泣いたり、場合によっては生命を失う様な事が起つても良いのか?」と切り返したら、人権を守る為にはそれも仕方無い…と交論していた事があつた。私はこんなエセ人権文化人を全く張り倒してやりたい位だった。正に会津日新館

の主旨教条と正反対の発想である。この様な手合は、人権という事の為ならば、弱い人達が泣こうが命を落そうが、悪人が生きるほうが良いというのだろうか。私は会津日新館の「卑怯な振舞をしてはなりません」「弱い者をいじめてはなりません」との方針を100%支持し、「ならぬ事はならぬものです」…に150%賛同する。

私は今回の調査でこんな事も知つた。神奈川県に注ぐ河川はシミュレーションで、近く起るかも?…とされている関東大地震で、どの河川も津波で水位が2m上昇だそう。ところが、それら河川に無断の魚釣りボートが数百隻以上放置されているという。これらが地震津波で殆ど陸上に入ってくる。危険だからと全部に退去を通知したが、一隻といえども動きは無かつたという。同じ様に自宅横の路上にゴミを積み上げ、他の住民が不安がつてるのに行政

がいくら通知しても全く無視だそう。又、今までの単純なオレオレ詐欺と違って、今のオレオレ詐欺は非常に複雑に立ち回ってくるという。この悪党達も進化しているが、対して正義の味方月光仮面たる司法警察関連は今後もっと教育で…といつてみたい。これじゃ、アホとちゃうか?…である。びっくりする程の方針である。恐らく一般国民は、人権とか何か全く関係なく、打首獄門を念じてると思う。まさに、ならぬ事はならぬものです。なんでしょうなあ。色々今記したが、じつと考えるとこんな自己の考えが正しくて周りは無視、関係無し…となると逆にこれはもう、国民意識全部が無法国家、北朝鮮の政府関連機関の一つになつてしまうようであ、これは嫌ですなあ!!

今回も
ご拝読いただき
ありがとうございます。



◆ 著者紹介 ◆

村上 不二夫
(むらかみ ふじお)



【略歴】 東京都出身 明治大学商学部卒業
新東宝映画入社、その後、大映に移籍
「遊星王子」主役を含め、多数のドラマに出演
映画からラジオ・テレビへ進出
情報番組レポーター、キャスターに転向

【主な著書】

「村上不二夫のカメラまえうしろ」
「ラクダの瘤にまたがって」
「シリア砂漠1000キロの旅」 その他、随筆多数

今回の「村上不二夫の面白こぼれ話」いかがでしたでしょうか?ご意見・ご感想、また村上さんに「こんなお話を聞きたい」など、ご要望がございましたらお気軽にご連絡下さい。私宮澤が責任を持って村上さんまでお届け致します。

引越し難民大量発生 繁忙期には人材不足！

今、運送業界の物流網が危機的状況に陥っています。特にトラックドライバーの人数が足りなくなり、2027年には、24万人のドライバーが不足すると言われています。そんな状況の中で、私共賃貸業界がすでに迎えている3月、4月の繁忙期に、希望するタイミングで引越しできない多数の「引越し難民」が発生する恐れが強まっています。企業に対しては転勤の時期をずらすように要請している引越し会社も出てきています。



▲引越し作業をするスタッフ

引越し業界の大手である、サカイ引越センターは、「引越しが集中する

3月後半から4月1週目は料金がかなり高くなってしまう」と法人顧客に異動時期の分散を依頼し始めました。これまで営業所単位での要請はありましたが、全社をあげての取り組みは初めてのことです。

一方、社員の異動に伴って引越しを依頼する企業側でも、料金高騰を防ぐため異動の辞令は4月1日のまま、引越しを3月の中旬や4月中旬にずらしたり、異動自体を5月にずらす、という対策を検討しているところもあるようです。

学校や企業の重要行事が春に集中している日本。「進学」「就職」「転勤」などのイベント時期を見直し、分散することで、人材不足の緩和や日本全体の生産率向上につながるかもしれません。「これはこうゆうものだ！」というしがらみに囚われていては、現状の改善はできないということですね。

事例紹介 預かりくんリフォーム事例紹介

全戸フルリフォームで市場に復活

今回の事例は、もともと近隣の企業に寮として一棟貸しをしていた物件で、その企業が撤退した後は外国人の日本語学校の学生寮として貸していました。寮ですが、寮に入る学生が減り、日本語学校からオーナーのもとへ物件が返され、使用していた契約であったため、敷金や原状回復義務がなく、部屋の中は傷みがひどい状態でした。そこで私共に白羽の矢が立った訳ですが、オーナーのご家族がご所有の物件をレントライフでリフォーム等をさせて頂いていただく縁で、ご相談をいただきました。

設備も古めかしく、とても今の入居者に選ばれる物件ではありませんでした。そこで、全8戸の内装全てを刷新するフルリフォームをご提案しました。2Kだった間取は、1LDKに間取を見直し、使いやすくなり、キッチン・UB・建具などの設備も一新しました。床には、傷や汚れに強く、原状回復費用の削減になるフロア材を採用しました。全体的なカラー

バランスも気をつけ、明るく開放感のあるお部屋に仕上がりました。工事に3部屋がお申し込みいただき、4部屋はマンズリーとして運用する予定です。

今回のように、私共が預かりくんによって市場に再生させることに成功した物件は多数あります。詳細は次号で特集としてご紹介させていただきます。

ビフォー



アフター



編集後記

今回は、レントライフの新部署である「WEB対策室」について、皆様にご紹介できました。オーナー様の賃貸経営の縁の下力持ちとして、日々パソコンとにらめっこしております。以後お見知りおき下さい。

宮澤

BEFORE

長年放置された空室が...

預かりくんなら

自己資金0円でリフォーム出来ました!!

- リフォーム費用は家賃保証で安心返済
- 代金支払い後は入居者付のきれいなお部屋

AFTER