

賃貸各社

社宅需要で入居者確保

法人契約の取り込み活発化

賃貸関連各社が法人契約の獲得を強化している。管理物件の空室対策や賃貸仲介の収益増を狙い、家賃の滞納がほとんどない企業の社宅需要を取り込む。企業からの一定の需要を囲い込んでおくことで、空前の借り手市場の中でも入居者を確保して安定した売り上げを狙う。各社とも提携企業を増やしたり、周辺サービス強化するなど体制を整える。

◆ ◆ ◆
■新需要を開拓
 日本財託は昨年12月に立ち上げた法人営業部門がこれまで累計で社宅

代行会社12社、一般法人33社と提携。特にこの7月～9月の3カ月で社宅代

行5社、一般法人22社と

提携を結び急拡大した。同社は東京23区、横浜

川崎を中心に中古ワンルームを仕入れて販売し、

その管理を請け負うビジネスでこの5年ほどで管理戸数を5000戸台から9月末で約1万1000戸に拡大させるなど急成長している。

年間平均の入居率98%を目標に展開しており、社宅あつ旋を目的にした法人との提携は、今後の管理戸数拡大を見越して新需要を取り込む試み。現在は、当初の数倍にするなど、人材投入も積極的に進んでいる。

10月には200件弱の引き合いを集めるなど順調に推移している。法人営業部の佐藤友昭部長は「当社は入居率が98%を

超えており、当社管理物件だけでは紹介できる物件が少ない。大手賃貸管理会社と連携して当社から送客する仕組みを取り入れ、幅広い需要に対応する。すでに4社と提携し、ほかに2社と交渉中だ」と話す。

■法人契約が倍増

アパマンショップホームデザインズは前期(12年9月期)に法人契約が400社を超えた。200社と新規契約し、一気に増加した。今期も200社程度の法人契約増加を見込んでいる。

9月末時点で直営・FC合わせてネットワークが1000店となった。「47都道府県に店舗がそろって体制が地方圏に営業所や工場を構える企業からの評価が高い」(大村浩次社長)という。

店舗の売り上げにも寄与しており、直営1店舗当たりの売上高が前期5

748万7000円(前期比5・3%増)、営業利益も1627万5000円(同20・7%増)と、いずれも過去最高だった前期をさらに上回った。

■自社物件以外もあつ旋

社宅あつ旋に強いレオパレス21は、13年3月期中間時点の法人契約戸数は21万7034戸(前年同期比6・5%増)となった。同社契約済み戸数の47・4%を占める。建設業や小売業、製造業の割合が高いがあらゆる業態をまんべんなく網羅し、業種に偏らない営業を進めている。

同社では、より幅広い社宅のニーズに対応するため、レオパレス物件以外のもあつ旋もスタートした。グループで社宅あつ旋を展開するレオパレス・リーシングがレオパレス物件以外の物件の仲介も行う賃貸仲介事業を始めた。既存のレオパレス

オーナーで、他社物件も経営している場合などに客付けする。ファミリー向けの社宅リクエストも少なくないことから、幅広く客付けできる物件を確保しておくことで、企業の社宅ニーズに応える。

海外進出する日系企業に対して現地事務所や住居の紹介、生活支援コンサルティングを提供する新サービスを韓国と台湾でスタートするなど、法人向けサービスも拡大している。