

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

築古も収益を改善し相続したくなる形へ再生!

賃貸経営の理想的な

承継術



Ideal Succession Technique for Rental Properties

お家時間を楽しく!

ご来店・
オンライン接客で
**家電が
当たる**
キャンペーン

2022年7月1日 > 2022年8月31日
※詳細はスタッフまで

nikoz

賃貸経営トップインタビュー

家電が当たる キャンペーン開催

大村浩次 APAMAN(株) 代表取締役

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

デジタル戦略

「アパマンショップは毎年キャンペーンで多くのお客様に来店頂いております。今年も、7月〜8月に、生活家電が当たる来店キャンペーンを開催いたします。」



解説

大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

大村 今回も、前号に引き続き、賃貸管理オーナー様にも、アパマンショップの集客戦略やデジタル戦略、各種サービスについて解説させて頂きまします。まず、法人住宅の取り組みについてお話しさせて頂きます。

●法人住宅契約について

全体契約の約3割が、法人関連となっており、アパマンショップ本部では、このコロナの期間も含めて、現在1万1411社の大手企業、もしくは中堅企業と提携しており、各社の広告媒体からお部屋探しの連絡が来る前に、各企業と提携しておりますので、従業員の引越しの要請をいただくという流れになっています。政府機関は、ほとんど連携させていただきました。法務省、総務省、また農林水産省、国税局、国土交通省、外務省、文部科学省等です。多くの地方自治体も同様に提

な仕組みです。



●来店クラウド

お客様が来店されたときに来店カードというのを昔は書いていたのですが、数年前からiPadで行えるようになりました。しかし、その後コロナ禍になり、iPadも数を減らしまして、お客様が持っているスマホでQRコードを読み込んで、自分のデータを入れると、このデータが契約ほか全てに展開していく仕組みになっております。以前、

携させて頂いております。1万社以上と連携契約を行っているのは、私の知る限りアパマンショップ以外では無く、群を抜いて一番だと思えます。やはり法人のお客様は家賃滞納もないですし、一般的には綺麗なお部屋を使っているので、このような法人住宅の提携を行い、お客様をオーナー様に紹介するという事をしっかりと行っていきたいと思っております。



お客様は10枚ぐらい書類を書かなくてはいけなかったのですが、それが激減している仕組みが来店クラウドとなります。



●室内チェッククラウド

入居者が退去後、原状回復工事で揉めるということが結構あったのですが、退去時のトラブルがなくなるよう、入居された時に、入居者ご自身のボタンを押すと綺麗な報告

●家電が当たるキャンペーン アパマンショップは、毎年様々なキャンペーンで多くのお客様に来店頂いております。今年も、7月8月に、生活家電を用意し、抽選を行っております。渡すというキャンペーンを行います。お世話になっております管理オーナー様のために、入居者を1人でも増やせるように、一生懸命に取り組んでいきたいと考えております。ご協力の程、よろしく申し上げます。



●APAMANDX

アパマンショップ創業時はIT会社でしたので、IT戦略は非常に進んでいると思っております。DXが何かといいますが、過去数百億円の投

書のような形になって、退去するときにそれをエビデンスにして、業者と話し合うということが出来る仕組みになっております。利用者は既に10万人を超えました。



●物件自動送信システム

自動追客というものがありません。お客様が店舗にお問い合わせをメールされた時、スタッフが忙しい、また、繁忙期にはご連絡が少し遅れたりします。そういうときに従業

資をして、いわゆる顧客サー

ビスや、店舗作業の自動化でありますとか、法人との連携など、ITを活用した様々なサービス、アプリを、外部サービスも含めると、数百人体制で開発しております。まず、SKIPというシステムについて簡単に説明させていただきます。オーナー様からお預かりしている物件を、アパマンショップは日本一の店舗数で対応させていただいておりますが、さらに、提携店が全国に1万2000店舗あります。アパマンショップに空室を登録しますと、自動的にそのデータが流れていくというようになっております。今まではメールとかFAXとか場合によっては訪問して資料を渡すとか、取りに来てもらうとか、そういうことをやっておりましたが、現在は、飛躍的に効率が上がって、契約件数が増えているというように員に代わってAIが答えるというシステムです。24時間、ずっと答えていきます。お客様との機会ロスをなくすということなんです。



アパマンショップでは、オーナー様の収益が増えるよう、様々な政策を行ってまいります。今後ともご協力の程よろしく申し上げます。