

アパマンショップ オーナーズ  
**Owners**

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

サバイバル時代を  
勝ち抜く「新築賃貸」  
成功の法則

Dramatic Communication

アパマンショップ  
NETWORK

# From APAMAN

## アパマンショップの新CM『門出の日』に込めた想い

～物件を仲介する会社から、一人ひとりの人生に寄り添う会社へ～

今回、新ブランドCM『門出の日』篇を全国で放映いたしました。このCMで私たちが描いたのは、お部屋探しや契約といった「始まり」ではなく、あえて“住み終える最後の一日”です。住み慣れたお部屋を離れる日は、その空間で過ごした時間や思い出に区切りをつけ、次の人生へ踏み出す大切な節目です。アパマンショップは、その瞬間までお客様に寄り添う存在でありたいという想いを、このCMに込めました。

これまで展開してきたCMは、アパマンショップの認知を高め、店舗数や実績を広くお伝えすることで、多くのお客様に安心感と信頼感を持っていただくうえで、大きな役割を果たしてまいりました。そうした積み重ねがあったからこそ、今日のアパマンショップのブランド基盤が築かれていると考えております。

一方で、いま住まい探しを取り巻く環境は大きく変化しています。物件情報の比較はしやすくなる一方で、生活者から見ると仲介会社の違いは見えにくくなり、「どこに相談しても同じ」と感じられやすい時代になっています。そうした中で、これからも選ばれ続けるブランドであるためには、

店舗数や実績を伝えるだけでなく、「この会社なら自分の人生の節目にしっかり寄り添ってくれる」と感じていただける価値を届けていくことが重要だと考えています。

『門出の日』は、そうした時代の変化をふまえ、アパマンショップが新たに目指す姿を表現したCMです。「単にお部屋を仲介する会社ではなく、新しい一歩を踏み出す人の気持ちに寄り添う会社へ」そんなアパマンショップの想いを形にしました。オンライン化が進む時代だからこそ、最後に価値を持つのは、人が人を想い、人生の節目に伴走する姿勢です。アパマンショップの原点である「ドラマチックコミュニケーション」を、静かで温かな物語の中に込めています。

今後も、アパマンショップというブランドの価値を高める取り組みを進めてまいります。お客様から「この会社に相談してよかった」と感じていただけることが、ご加盟企業皆様の集客力や信頼の向上につながり、ひいてはオーナー様の大切な物件の安定した賃貸経営にもつながると考えております。これからも、一人ひとりの人生に寄り添うブランドとして歩みを進めてまいります。



**山崎 戒**  
APAMAN株式会社  
代表取締役社長



CM『門出の日』篇  
YouTubeで  
ご覧頂けます



# サバイバル時代を勝ち抜く

トラブルを  
回避し選ばれる  
価値を  
作り上げる!

## 「新築賃貸」 成功の法則



トラブルや問題などを未然に防いで収益を最大化しユーザーに選ばれるための独自の価値を構築する…。今月は建築資材や物件価格が高騰するなかで、新築の賃貸で勝ち抜く手法をご紹介します。

解説



### サバイバル投資家 生稲 崇

低属性（低学歴 × 低年収 × 低預金）の会社員から2014年に投資開始。たった3年でFIRE。激戦エリアの都内で木造～RCまで全ての「土地から新築」を経験。さらに建築会社倒産のトラブルを同時に2棟経験した、新築サバイバルの第一人者。総不動産投資13億。賃貸業では10年で元手300万→税前利益5億へ。宿泊業ではたった半年で激戦の都内・河口湖で合計9棟を運営し、見込売上1億/年。<https://cashflow365.net/>

### 新築不動産投資サバイバル大全



新築で賃貸経営を始める際のノウハウを凝縮した一冊。事前学習、業界研究、トラブル大全、リスク低減・回避、価値向上といった再現性のある5つのステップで成功できる手法を分かりやすく解説している。○著者：生稲崇○発行：扶桑社○定価：1,650円(税込み)