

アドミニ村回覧板

アパート・マンション家主さん向け満室経営お手伝いお役立ち情報誌

2025. Jan

Vol. 38

アドミニ村ってなあに？

入居者様も、オーナー様も、みんなが笑顔になるコミュニティでありたい。
かつての日本ではどこにでも見られた
温かい村のような風景。
それが私たちが目指す「アドミニ村」。

©アドミニキャラクター「あどみん」

TOPICS
#38

人情みのあるスピーディーな対応で
提携先協力会社と協力し、入居者様に安心を提供。
地道な活動が表彰につながった



CONTENTS

- P-03 レポート「夢の家 お仕事体験フェスティバル2024」
- P-05 新築『クリニックモール』マネジメント
- P-06 お困りごと対応術 Case30
お客様の声
- P-07 収益物件情報



人情みのあるスピーディーな対応で 提携先の関連企業や 入居者様に安心を提供。 地道な活動が表彰につながった

新たな業務に挑戦

勤続16年、

準MVP

山下 孝宏

工務部

受賞おめでとうございます。
受賞理由は聞いていますか？

福本 ありがとうございます。敢闘賞の表彰盾には、「困難な物件を満室にしてオーナー様に喜んでいただけた」とありました。おそらく半年以上空室だった北浜の物件の入居を決めた件での表彰なのかなと予想しています。

山下 私は「勤続16年目にして新たな業務に取り組み、周囲を安心させた」として、準MVPをいただきました。会社では色々と経験をさせていただいている中で特に前々期から任せてもらっている、10棟ほど福祉施設を運営している提携先協力企業のお困りごと対応窓口業務を指してのことだと思います。新しいお客様にご満足いただけて、工務部内での私の対応件数が一位になった。このような実績を認めていただけたのではないのでしょうか。



敢闘賞につながった
日々の取り組みを教えてください。

福本 僕の仕事は営業ですので、お部屋を探しているお客様に、いかにアドミニの物件情報を届けるかが勝負です。そこで重要となるのが、不動産仲介会社のご協力。これを得るには、「アドミニの福本」をいかに覚えてもらうかがポイントになります。僕の場合は、名刺を交換する時、携帯番号の記載を示して、「いつでもお問い合わせください」とお伝えしています。携帯にご連絡いただければ、誰かを介さず、すぐに相談に入れる。これはお客様にとって煩わしさのないコミュニケーションだと思います。事前準備も欠かしません。

僕は異業種から2023年10月にアドミニへやって来たので、まだまだ不動産業界は分からないことだらけ。自社が管理している物件情報はもちろん、「仲介会社から聞かれやすいこと」も上司に教わって、質問にすぐ回答できるよう心がけています。そういう人情の営業で福本を覚えていただいて、仲介会社に「お客様のご要望に合う物件が2つあるけど、福本君はいつも頑張ってくれてるし、一件目は福本君のところをご案内しようか」と思ってもらえる人間になりたいですね。

対応件数一位の背景にある
日々の自己研鑽は？

山下 管理やお困りごとの対応を任せただけ



チャレンジして満室に

困難な物件にも

敢闘賞
福本 欣也

営業部

2024年9月、アドミニの経営方針発表会が開催されました。

各部門の前期の振り返りと次期の目標共有のほか、注目を集めているのが、努力が実を結び貢献した人に送られる Admini Village AWARD。

今回は37期の受賞者の中から、準MVPの山下さんと敢闘賞の福本さんにお話をうかがいました。



お客様がいらっしゃるからこそ、私たちはさらなるサービスの質を高めることができます。こうしたお客様に信頼とご満足をお届けするにあたっては技術もちろん重要ですが、コミュニケーションとスピードも欠かせない要素だと考えています。お見積りのご依頼をいただいたら、できるかぎり早く金額をお伝えする。それが難しいのなら、「拝見したらこういう状態だったので、少しお見積りの作成に時間がかかります」と、一本お電話を入れる。漏水といった特に緊急性の高い水回りのトラブルに対しては、会話の内容でおよその修理費を概算できればお伝えします。金額を了承いただけたらレスキューチームと連携し、スピード感を重視して進めます。一つ一つの対応の積み重ねで信頼関係が築かれていくので、やはりコミュニケーションとスピードは大切。当然のことながら、作業のクオリティを追求しつつ進行しています。

山下さんと福本さんが 連携する場面も？

山下 部門をまたいだ連携は今後の課題の一つです。同じ建物を見ても、私たち工務部は「不具合がないか」、福本君たち営業部は「どうしたら入居してもらるか」との目線で見ているので、気づくポイントが違う。いろいろな情報を吸い上げ整理して、オーナー様と作戦会議を行うのはオーナー担当ですので、私と

福本君がというより、部門で連携が取れていたほうがいいのは間違いありません。その連携は現状、個人レベルに留まっているので、これが組織レベルで成されるようになれば、入居率が上がる可能性も高くなるでしょう。オーナー様をはじめ、アドミニに関わる全ての人の幸せと発展のためにも、連携は強化していきたいですね。

福本 僕の目標は、担当エリアの入居率100%です。そこをめざして、僕が見聞きした情報をオーナー担当に報告し、「現在は住居用で出している物件を、事務所利用も可にしませんか」といった意見を上げてもらっています。山下さんのお話を聞いていると、これが個人レベルの連携ですね。できることから取り組みつつ、組織レベルの連携も意識していきたいと思います。



夢の家お仕事体験フェスティバル

2024

お仕事体験 Report

2024年10月13日(日)

花博記念公園鶴見緑地

工務部 大西徳真

10周年を迎えた『夢の家お仕事体験フェスティバル』。「身の回りにあるプロの仕事を知って学べるお仕事体験を通して、子どもも、家にまつわる仕事をしているおとも、『働くってステキ』を感じられたらいいな」との思いで開催されています。第10回の節目に初めてフェスティバルに参加した工務部・大西さんに、感想や気づきを聞きました。



Q. 網戸の張り替えと照明器具の取り替え、

2つの体験メニューを用意されたと聞きました。

網戸は、アドミニが初めて『夢の家お仕事体験フェスティバル』に参加した時からの定番企画なんです。工務部の先輩・山下さんからは、『子どもが祖父母の家の網戸を張り替えて喜ばれました』といったお手紙をいただくなどの反響が大きく、それ以来網戸を柱の企画にして、毎年新しい体験をもう1つ用意するようになったと聞いています。今年の照明器具の取り替え体験も、『子どもが自分の家で実践できる体験は?』と話し合って決めました。

Q. 子どもたちに体験してもらうなかで、

気を付けたところはありますか?

子どもの意欲を妨げず、安全にも配慮した関わり方を心



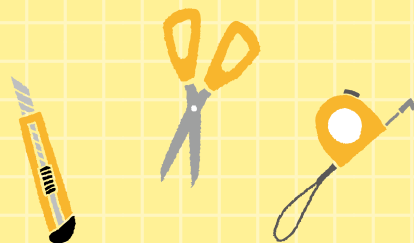
がけました。子どもはやっぱり、自分がやりたいんですよね。カッターの持ち方がどうしても危ないとか、『いまのこの子には難しすぎるかな』などの場面では私がリードすることもありましたが、子どもの積極的な挑戦は尊重しつつ、ケガを心配している保護者さんの気持ちにも寄り添う、そんな姿勢で接していました。同じことを説明しても、子どもから返ってくる反応と言葉は一人ひとり異なります。それぞれの表情や態度を見逃さないよう、自分も床に膝をついて、子どもと目線を合わせて会話していました。目線を合わせるのは、すごく大事ですね。それから「?」も大切です。例えば、子どもはネットがなぜ網戸の枠にくっついているのかを知らないんです。作業をしていて、ネットをくっつけているのがゴムだとわかった時、ぱっと表情が輝く。この感動は、私が先に見本を見せていたら得られないものです。子どもがたくさん発見し、感動できるようにと考えていました。

Q. フェスティバルに参加しての気づきと、

新たに決意したことはありますか?

子どもをはじめ、地域の方々と直接関わることで、アドミニとその仕事も社会の一員だということを改めて感じました。皆さんに『ありがとう』と言ってもらえる自分の技術に誇りを持ち、もっとたくさんの知識や技術を身につけていこうと、モチベーションが高まっています。

子ども達より 感想をいただきました！



LEDライトが
ふうふうのでんきよりまぶしくて、
すごかった



でんきゅうやでんきを
かえるのがむずかしい



とるときはかんたんにいけたけど
いれるときはむずかしかった。
とくに下！



お家であみどをはりかえるときに
わたしもチャレンジしてみようと
思いました



よくわたしはあみどなど
こわすのですが、これで
何もなかったことになります



これからがんばってください
きょうはありがとうございました

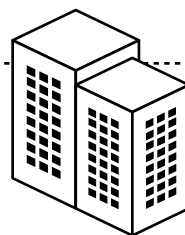
アドミニ

新築『クリニックモール』マネジメント

オーナー様の大切な資産を活かすお手伝いも、アドミニの大切な仕事のひとつです。

この度、ご縁があって、新築ビル建設のサポートをさせていただくことになりました。

この春完成予定の物件をさっそくレポートします。



新着

新築医療クリニックモール

『尼崎クリニックビレッジ』着工！

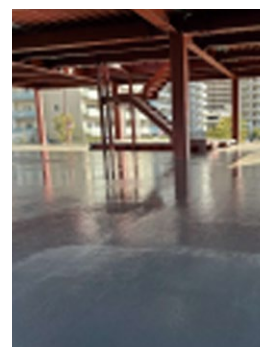
この度、新規の医療クリニックモール『尼崎クリニックビレッジ』の建設がスタートいたしました。場所はJR「尼崎」駅で、梅田からのアクセスも良好な立地です。5つの診療科と、1Fには薬局を併設した医療クリニックモールが開業予定です。すでに4つの診療科の開業が決定しており、完成が待ち遠しいばかりです。



- ▶ 兵庫県尼崎市潮江5丁目4-12
- ▶ 構造・規模:鉄骨造(S造)3F建
- ▶ 2025年春完成予定
- ▶ 5診療科+薬局併設



ワイヤーメッシュ取付



コンクリート打設

年間4,000件以上発生している、**入居者さまからの“お困りごと”**相談。
多くの人が共同生活を営む場所であるがゆえ、トラブルを完全に防ぎきること
はできません。だからこそ、これまでに発生したお困りごとの**発生内容**や
対応方法など、アドミニが実際に対応した事例をご紹介します。



お困りごと対応術

第30回

受水槽の辺りから

動物の鳴き声が聞こえてきます。

調査してください



対策 measures



最近話題になっている外来生物など、動物はときとして危険な存在になるものですから、現場に急行しました。
受水槽の辺りを散策すると、どこからともなく猫の鳴き声が聞こえてきました。しかも声を聞く限り、子猫のようです。
危険性はないかもしれませんが、今度は子猫の命が危ない。絶対に見つけてあげなければいけないと思い、周囲を探して探して、探しまわりました。
すると、直径10センチあるかないかという受水槽の排水配管の中に子猫が挟まっているではありませんか。
自分から入れるような場所ではなかったので、誰かにいたずらで入れられてしまったのでしょうか。
配管を切断し、無事子猫を救出することができました。多少衰弱した様子ではありましたが、それ以外に目立った怪我はなく、命に別条はありませんでした。
お助けするのは、必ずしも人だけではないということですね。



お客様の声 Voice of Customer



自転車とバイクの駐輪がきちんと区分されていません。自転車置き場にバイクを止められては困るのでバイク置き場を決めてチラシで周知徹底して欲しいです。

M様

修理に来ていただきましたが、スタッフさんは的確な判断で処理も迅速でした。
ありがとうございました。

T様

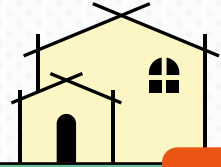
アドミニでは、お客様とのコミュニケーションを大切にしています。入居者様のさまざまなご意見を真摯に受け止め、今後に活かすよう努めてまいります。

レスキューセンターCLUBRESQ



売買もアドミニ
お任せください！

収益物件情報



令和7年1月・特選売却物件のご紹介

特選



総額 **1億5,000万円**

利回り: 9.60%(表面利回り)

区分所有
テナント (スーパーに賃貸中)

所在地: 堺市南区竹城台4丁1-2-101
最寄駅: 泉北高速鉄道「泉ヶ丘」駅徒歩約14分
地積: 1138.37m²(344.4坪)
総戸数: 1区分
築年月: 平成5年3月



総額 **2億2,200万円**

利回り: 7.45%(満室想定)

シャトー辰巳

所在地: 八尾市青山町4丁目11番15号
最寄駅: 近鉄大阪線「高安」駅徒歩15分
地積: 623.7m²(188.7坪)
総戸数: 住居: 15戸/駐車場8台
築年月: 平成3年10月



総額 **2億9,000万円**

利回り: 7.40%(満室想定)

サンベルデ逆瀬川

所在地: 兵庫県宝塚市光明町2番5号
最寄駅: 阪急今津線「逆瀬川」駅徒歩18分
地積: 996.482m²(301.4坪)
総戸数: 23戸
築年月: 昭和62年7月



総額 **1億円**

区分
物件

グランドメゾンタ陽ヶ丘
(16階)

所在地: 大阪市天王寺区上汐5-2-13
最寄駅: 大阪メトロ谷町線「四天王寺塔陽ヶ丘」駅徒歩約4分
間取り: 3LDK
床面積: 117.25m²
築年月: 平成18年9月



総額 **7,980万円**

ローレルスクエア高槻
(27階)

所在地: 大阪府高槻市芥川町1-2
最寄駅: JR東海道本線「高槻」駅徒歩1分
間取り: 3LDK
床面積: 83.46m²
築年月: 平成16年1月

区分
物件



総額 **3,850万円**

ワコレ
アーバンアベニュー灘
(6階)

所在地: 神戸市灘区城南通5丁目5-23
最寄駅: JR東海道本線「灘」駅徒歩2分
間取り: 3LDK
床面積: 69.63m²
築年月: 平成13年3月

区分
物件

(土地・マンション・アパート)

不動産買い取ります！

不動産売却のご相談ください！

「ご所有している不動産を売りたい、または売却を検討している」ようであれば、お気軽にご相談ください。弊社での買取をスピーディに対応いたします。

相続対策のご相談

「相続した不動産の活用方法を知りたい」「相続した不動産の中に権利関係のわずらわしいものがある」などのお困りごとについてもお気軽にご相談ください。ご提案させていただきます！

収益物件買取強化中

お電話
ください！

不動産売却・購入のご相談・お問い合わせ

06-6271-1545

[担当: 中村]