

アドミニ村回覧板

遠くの親戚より近くのアドミニへ

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 **Vol.21**



管理会社が行う 設計・施工の魅力とは？

提案企画チーム・一級建築士 **畑本 豪孝**



contents

- P-03** 夢の家 お仕事体験フェスティバル
お仕事体験レポート
- P-05** 業界ニュース 第14回
知っているだけで得する話 <火災保険補償見直し編>
- P-07** 収益物件情報



株式会社 **アドミニ**

アドミニ

検索

〒541-0053 大阪府中央区本町2-2-5 本町第2ビル4階
TEL. 06-6271-1502 FAX. 06-6271-2011

・賃貸住宅管理業 国土交通省(2)第1998号 一宅地建物取引業免許 大阪府知事(8)第34110号

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」。



管理会社が行う 設計・施工の魅力とは？

提案企画チーム・一級建築士 畑本 豪孝

アドミニでは当社の軸である不動産管理業務のほか、提案企画チームにおいてクリニックや調剤薬局などの設計・施工業務も行っています。今回は、レスキューチームから提案企画チームに移った畑本さんに、その業務内容や特徴についてインタビューしました。



—提案企画チームができた背景について教えてください。

私たちのような管理会社が医療施設の設計を行っているのはめずらしいかもしれませんが、その経緯は、設立当初から当社のお客様に医療関係者の方が多かったことにあります。アドミニはもともとドクターの節税用マンションの管理業務からスタートした会社で、本業でお忙しいドクターに代わり、客付けや家賃回収、建物補修、修繕工事などの管理業務を行っていました。そんな中で、お客様が経営されている医療施設の小修繕についても合わせてご相談いただくようになり、今では新規開業のお手伝いをさせていただくまでになりました。以前まではそのようなご相談に、マンション修繕の傍らで対応させていただいておりましたが、近年はそのニーズがますます高まってきたため、2年前より社内クリニック専門の提案企画チームを編成し、より柔軟に対応できるように体制を整えました。提案企画チームは、現在3名体制で、うち2名が建築士という構成になっています。

—普段の仕事内容は？

新築で建てるケースもありますが、多くは開業物件が決まっている状態でご相談をいただきます。「このビルはこの区画に小児

科を開業したい」「この医療モールに薬局を出店したい」といったご相談に対して、建物形状や給排水設備の位置などの制限を考慮しながら、院内動線や設備機器の配置を検討していきます。ただし、一口に「クリニックの設計」と言っても、診療科目や治療内容、ドクターの診療スタイルによって空間の使い方は大きく異なります。例えば、予約制のクリニックなら待合室を小さくする、リハビリに力を入れたいなら処置スペースを広めに設ける、レントゲン室が必要なら放射線の遮へい方法を考えるなど、お客様の診療スタイルや理想のクリニック像を理解したうえで、働く方にとっても患者様にとっても快適な空間をつくっていきます。

—設計するうえで大切にしていることはありますか？

設計というと、ついデザインや間取りばかりに目が行きがちですが、私たちはビジネスとしての側面も大切にしています。マンションの経営もそうですが、ビジネスである以上、まずは事業を存続していくことが最優先です。そのためには初期投資をできる限り抑えて開業しなければなりません。管理会社である私たちは、常にオーナー様の利益の最大化を追求していますが、それは医院経営においても同じだと思っています。特に新規開業におい

ては、患者数の予測も立てられないので、まずは抑えられる費用は抑えて、売上が伸び、経営が安定してから段階的に投資していくようにご提案しています。例えば、受付カウンターやラック、椅子などの造作什器は、立派なものを作ろうと思えばいくらでもお金をかけられる部分です。ですが、診療に不可欠な医療機器とは違って、これらは必ずしも開業時点で必要なものではありませんし、後々の変更も難しくありません。クリニック全体の雰囲気や見栄えを損なわないように気を付けながら、椅子ひとつ、扉一枚、什器ひとつひとつのコストカットを積み重ねていけば、初期費用は大幅に抑えられます。開業に向けて前向きに準備されている相手に対して、最初からコストや事業存続の話をするのは心苦しいのですが、独立開業は未来を懸けた一世一代の大勝負なので、少しでもリスクを軽減できるよう、強くアドバイスさせていただいております。

—レスキューでの経験が役に立つ場面はありますか？

先ほど、初期投資を抑えるお話をしました。単に「いま現在の安さ」にこだわれば良いというわけではありません。5年後、10年後にかかる将来的なメンテナンスコストを含めて総合的に考える必要があります。例えば、多少コストがかかったとしても、劣化しやすい部分に手入れしやすい素材を使ったり、メンテナンスしやすい構造を採用することは、長い目で見れば価値の高い投資です。当社では、経年劣化を予測し、長く安定的に使い続けられるようなプランを考えておりますが、そこにはレスキューでの現場経験を大いに活かしています。

私はレスキューチームにおいて、建物に関するトラブルを専門で担当してきました。漏水や排水溝の詰まりなど、入居者様の日常生活に関わるお困りごとを扱っていたので、ご連絡を受けたらすぐに現場に駆けつけ、その場で解決しなければなりません。さまざまなトラブルを目の当たりにし、自分の力不足に何度も悔しい思いをしてきましたが、今ではお困りごとの7割近くは現場を見なくても原因を特定できますし、お電話越しでも解決まで導くことができます。設計プランをご提案する際には、レスキューでの現場経験をもとに、建物や設備の経年劣化がどのように進むのか、長い目で見てどうすれば安心なのかをお伝えさせていただきますが、お客様から「なるほど」「とてもわかりやすい」とお褒めいただきます。このように、現場での生の体験からご提案できることは、私が設計士として働くうえで大きな自信につながっています。このスキルは、紛れもなく入居者様との直接の関わりから得られたものであり、もし私が設計の仕事だけをしてきたり、新築の現場だけを見てきた設計士だったら、恐らくそのようなお話しはできないかと思えます。

—設計業務において課題に感じていることはありますか？

現状で最も大きな課題は、今後の設計業務を担う人材が足りていないことです。設計の仕事は「作ったら終わり」ではなく、む

しろ「作ってからがスタート」で、将来的にその物件で起こるお困りごとにも、責任を持って対応していかなければなりません。クリニック経営にしても、マンション経営にしても、今後どんどん世代交代が進んでいきます。私がアドミニで働き始めてから20数年になります。すでにご子息にクリニックを承継された方や、マンションオーナー様だと3代目になられた方も数名いらっしゃいます。ですから、当社も同じように、若い設計士を育てて世代交代していき、お客様を繋いでいかなければならないし、それが私の使命だと思っています。私は定年まであと10年ほどですが、既存の若手メンバーに私たち世代以上の活躍をしてもらうために、彼らの一級建築士の資格取得を支援していきたいですし、彼らを支えるさらに若い人材もたくさん採用していきたいと考えています。採用に関しては、やはり当社は設計事務所ではないので、どうしても設計士を目指す人材を確保しづらい部分はありますが、私自身は「管理業務あってこそ今の自分」だと実感していますし、それが自信にもなっているので、「設計士が管理会社で働くメリット」を伝えていけたらと思っています。

—最後に、今後の目標を教えてください。

実は、目標ということであれば、「クリニックで売上を〇〇円上げる」とか「調剤薬局を年間〇〇件受注する」などといったことは掲げていません。そうではなく、自分や会社、私たちの仕事を気に入ってくださるお客様を増やしていくことが重要で、自分たちのファンが増えれば、自ずと仲間も増えるし、お仕事の幅もどんどん広がっていくと私は考えています。代表の影山が掲げている「アドミニ村を作っていこう」というところにも通じますが、私たちはお客様にとっての“安心できる存在”でありたいと思っています。そのためには、目の前のお客様からのご相談に全力で取り組み、そのお客様と末永くお付き合いさせていただくことが何よりも大切です。現在私たちがこうして、お客様からクリニックや薬局の設計についてご相談やご紹介をいただいているのも、ベースである管理業務でお客様にご満足いただけているからだと思えます。だからこそ、お客様一人ひとりと信頼関係を深めていく姿勢を忘れないようにしたいと思っています。

HOLIDAY



■休日の過ごし方

釣りが大好きで、提案企画チームの仲間とよく一緒に行きます。和歌山方面に行くことが多く、紀伊半島ならばほぼ全ての釣りポイントを把握しています。釣った魚をその場で捌いて食べるのが最高です！



夢の家 お仕事体験 フェスティバル

お仕事体験レポート

2022年1月16日(日)、花博記念公園で開催されました『夢の家 お仕事体験フェスティバル』。昨年に続き「お仕事体験コース」に参加いたしました。今年も初参加の大北に感想をうかがいました。

工務課 大北涼介

今年もコロナ対策をしっかりとした上で、予約いただいたご家族様に網戸の張り替えとシャワーホースの交換の簡単修繕体験をしていただきました。

年長さんから小学生中学年くらいのお子様が続々と体験に来てくれました。お子様に伝わるよう言葉を選びながら楽しく進めさせていただきました。それぞれに個性があり、興味を持って質問してくれる子もいれば、興味があまりない子もいます。そういうお子様には、遊びの一貫として楽しんでもらえるように言葉の選び方から工夫しました。そうすることで、今日の思い出と共に少しでも頭の片隅に残ったらいなと思います。

うちの水道の水漏れにお困りの方がいらっしやったので、水道のパッキンの取り替え方法も説明

させていただき喜んでいただきました。通常業務のフレキシブルな対応が活かされたかなと思っています。

今回の経験で、自分はわかっても相手が理解できるように伝えることの難しさを実感しました。だからこそ、日常の業務でも、できるだけ丁寧にお伝えし、入居者様の安心につながるよう今日の体験を活かしていきたいと思います。

また、今回は毎年参加されている先輩方と一緒に参加させていただきました。いつもの業務では、淡々と業務をこなしていらっしゃる先輩もお子様と触れ合うことで笑顔になる姿は、とても頼もしく、いつもと違う一面を見られてとてもよかったです。

今年の11月の開催も決定しているので、またぜひ参加して、子供たちの夢の一助になればと思います。

感想をいただきました

あみどの
はりかえ体験
たのしかった。
ありがとう。

家でも
あみどを
はりかえてみたい
と思いました。

シャワーの
とりかえと雨戸の
とりかえができて
楽しかった。

やったことが
なかったので
たいへんだった!

シャワー交かんが
たのしかったです。
かんたんだったので
またやりたい。

いろいろ
たいへんで
むずかしかったけど
おもしろかった。

ご案内

1口500万円から優良不動産に投資できる不動産小口化商品のご案内

不動産の信託受益権（資産から発生する経済的利益を受け取る権利）を販売するもので、ひとつの不動産を小口に分割し、長期的かつ安定的に運用します。小口で買えるため、一人では手の届かないような高額な優良物件に、少ない資金でも投資することができます。

商品名：レクシード吹田市春日（建物名：ユタカマンション）

所在地：吹田市春日3丁目16番1号

交通：北大阪急行線桃山台駅徒歩10分

築年月日：平成3年12月1日



詳細・お問い合わせは 濱田まで06-6271-1500



今ご加入の火災保険は
いつご加入されたものでしょうか？

前回のコスト削減編に引き続き、今回は補償見直し編について触れてみます。

その前に、火災保険の加入の時期はいつ頃のものでしょうか？昔から同じ条件で更新されていませんか？火災保険は年々進化していますが、抜本的に飛躍したのは、各社2019年10月以降になります。前年度の2018年は全国的な災害の年でした。多くの事故調査を行い、契約者の要望を数多く取り上げた結果、これまでと比較にならない幅広く実態に沿った補償内容にグレードアップされました。この補償は火災保険の特約としてオプション契約になっています。その中でも、マンションオーナー向けに「お薦めしたい特約」トップ6を紹介させていただきます。

第1位 ここだけの話！
【施設賠償特約（雨漏り・風の吹き込み対応型）】

建物の保守・管理等に関する賠償事故を補償するものです。雨漏りや風の吹き込みによる賠償に関し、多くの保険会社では免責事項（保険金が支払われない事項）としていますが、一部の保険会社では有責事項（保険金が支払われる事項）としております。今ご加入の保険会社の商品は、「雨漏り・風の吹き込み対応型」でしょうか？



第2位 ドローンの活用！【災害緊急費用特約】

保険の対象の復旧のために負担した費用等を補償します。（実態としてかなりニーズ高い）

①原因調査費用

損害が発生した保険の対象を復旧するために要するその損害の原因の調査費用。

（例）水ぬれ事故の原因調査をするために内・外壁等の一部取り壊し、およびその修復にかかる費用を補償します。

②損害範囲調査費用

発生した損害の範囲を特定するために要する調査費用。

（例）強風で高い階の壁が破損。ドローンを活用した調査に関する費用や、ドローンを扱うことが出来る保険会社の協力会社をご紹介させていただきます。

③仮修理費用

損害が発生した保険の対象の仮修理費用。2019年の台風15号で被災した地域では、被災から2か月以上経過しても、復旧工事の目途が立たないマンションが多数発生しました。ブルーシートでの養生等の応急処置にも費用補償します。

第3位 退去の後にも? 【破損特約】

自動車が飛び込んでくる損害、原因不明のエントランスのドアのガラス破損の損害、退去後に立ち合いでは見つからなかった壁の破損による損害（保険会社が、保険金支払い後に居住者に求償する場合があります）に対して保険金を支払います。



第5位 経営の安定には! 【家賃収入特約・家主費用特約】

家賃収入特約は、火災による焼失や、大雨による洪水で床上浸水し家賃収入がなくなったときに保険金をお支払します。

一方、家主費用特約は、死亡事故（犯罪死・孤独死を指します）発生に伴う空室期間、家賃値引期間分の家賃の損失や、清掃、脱臭、遺品整理等にかかる費用を補償します。



第4位 風災後にチェック! 【屋外物件特約】

屋外設備（駐輪場、外灯、側溝、敷石その他建物に定着していない設備等）を保険の対象にします。屋外設備は建物に比べ、風災・破損による損害が比較的多い特徴があります。保険の請求頻度は最も高い特約です。

第6位 居住者様へ安心を! 【防犯対策費用特約】

不法侵入を伴う犯罪行為（警察に届け出たものに限ります。）が発生し、再発防止のために建物の改造や装置等の設置費用を負担した場合にかかる費用を補償します。

真の問題とは

過去に罹災を経験されたマンションオーナーにヒアリングを行ったところ、頭を悩ませることは意外にも自身の物件の復旧計画についてではなく、居住者様の不安について考え事と回答された方が多くいらっしゃいました。

例えば、給排水管の破損による、水ぬれ損害の事故が起こった場合、

・水浸しになった家財道具に対して誠意ある対応が出来るだろうか。

・同じ事故を繰り返さないだろうか。

といったように居住者様の心配事をいかに取り除くことが出来るかという問題でした。

保険会社の作成している火災保険のパンフレットには事故のケースごとに、いくら保険金が出るかどうかにあつての説明に注力されています。事故が起こってから、対応すべき復旧対策や再発防止対策、保険金請求の留意点といった真の問題にはあまり注力されていません。

まとめ

マンションオーナーにとって居住者様が、安心して住み続けていただくことは最も大きな関心ごとです。保険の担当はこの視点をもって最適な保険を提案しなければいけません。マンションに係る全ての状況の理解をしている管理会社が、オーナーの意図をくみ取り、罹災時に保険担当者として迅速に対応出来る体制を構築していれば、真の問題解決が出来るでしょう。

執筆 命尾 昌彦(めいお まさひこ)
株式会社日本経営リスクマネジメント

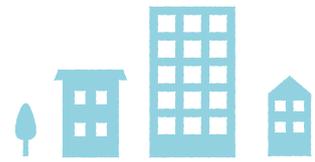
マンションオーナーからの保険やその他リスクに関する過去からの相談件数は、1000件超。マンションの立地に応じた必要な補償の分析、火災保険のコスト削減、効率的な修繕積立の方法の提案を得意とする。



売買もアパミニにお任せください!



収益物件情報



特選

令和4年3月・特選売却物件のご紹介

クローバーハイム



所在地: 大阪市東淀川区瑞光4丁目
最寄駅: 大阪メトロ今里線「瑞光四丁目」駅 徒歩5分

総額

1億2,500万円

満室想定利回り: 6.94%

地積: 375.64m² (113.6坪)

総戸数: 18戸 (1Kタイプ)

築年月: 平成9年2月

ハイツCABIN



所在地: 大阪市淀川区三津屋南2丁目
最寄駅: 阪急神戸線「神崎川」駅 徒歩約11分

総額

8,500万円

満室想定利回り: 10.52%

地積: 184.52m² (55.81坪)

総戸数: 11戸 (店舗1、住戸10)

築年月: 平成2年

その他おすすめ収益物件

コンドミニアム山下駅前



総額 **980万円**

現況空室

所在地: 兵庫県川西市笹部1丁目
最寄り駅: 能勢電鉄線「山下」駅より徒歩約6分
床面積: 81.74 m² (24.72坪)
間取り: 4LDK
築年月: 平成1年8月

不動産買い取ります!

(土地・マンション・アパート)

収益物件買取強化中

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!

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]