

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



Contents

新しいリーダーたちに聞く、 アドミニのいま、これから

営業部 中 龍吉 / 営業部 李 超

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 アドミニ新築マンションプロデュース

P-06 お困りごと対応術・お客様の声

P-07 収益物件情報



株式会社アドミニ

〒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

賃貸住宅管理業者:国土交通大臣(2)第0003347号号/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」。



©アドミニキャラクター
『あどみん』



新しいリーダーたちに聞く、 アドミニのいま、これから

36期の始まりにあたる2022年10月、アドミニでは新しいリーダーが誕生しました。自らの得意を活かし、チームメンバーを導き、さまざまな企画を練り・実践しているリーダーたち。今号と次号は、このリーダーたちにインタビューを行います。今回は、オーナー様や入居者様にお目にかかる機会も多いアドミニの営業チームから、中と李が登場。2人の仕事に対する姿勢や新しい挑戦、その根底にあるオーナー様や入居者様、地域などへの熱い思いをお伝えします。

営業部 中 龍吉

—主な業務内容は？

オーナー様の収益をお守りすることが、私たち営業の仕事です。そのために、さまざまな取り組みをしてきました。お客様がつきづらいうエリアは中堅社員、つきやすいエリアは若手というように担当の配置換えを行ったり、仲介業者さんへリーシング営業を行ったり。自社での賃貸仲介も始めました。家賃初月無料など、管理会社が行うからこそこの提案でお客様にお喜びいただき、ご入居につなげています。

近ごろでは「中君が言うならその案でいこう」という、ありがたいお言葉をいただけるようにもなりました。

—仕事をする上で大切にしていることは？

仕事とプライベート、共通して大切にしているのは、いただいたご意見や提案に対して「でも」とか「だって」といった、「Dの言葉」を使わないこと。意見しないというわけではなく、アドバイスをもらったらずばは受け取って、自分なりに挑戦してみる、という意味です。以前は「Dの言葉」を多用していましたが、これをやめると見える景色が変わりました。協力してくださる方や、「中君が言うなら」と、手放しに信頼いただく場面が増えたのです。

ここから学んだのは、素直さと思いやりが大切だ、ということです。いただいた助言は、素直に実践。うまくいかなければ素直に相談。失敗したらごまかさずにお詫びする。これをくり返すうちに、私のまわりに人が集まってくださるようになって感じています。

—新しい立場で、今後どう取り組む？

誰に対しても、何ごとにも、素直さと思いやりを持って取り組む。これを続けるだけです。自分をいいように見せても、5年も経てばしんどくなってしまう。素の自分で取り組みばしんど

くはなりませんし、さらに上をめざせます。こうした私自身のスタンスは変えませんが、役職をいただいて環境は変わりました。4~5人のチームが10人になったので、チームメンバーをよく見て、サポートをしていこうと考えています。

そのためには率先垂範。私がいつも始業時間に遅れて来ていたら、メンバーの遅刻を注意しても説得力がありませんよね。私自身がやるべきことをきちんとやっていなければ、どんな言葉も力を失ってしまう。チームで成果を上げていくためにも、この点は意識し続けたいと思っています。

—今後の目標は？

オーナー様や入居者様とのお約束を守り、喜んでいただけた証である売り上げも、そのほかの目標も、達成するにはヒトの力が必要です。今は社長を筆頭に、先輩方に守ってもらっている部分がありますが、10年後、ひょっとすると5年後だっかわかりません。育成に取り組まないとアウトです。

基本的な知識やビジネスマナーの習得は前提として、後輩には、まわりにもっと興味を持つように伝えていこうと思っています。今回お話した素直さ、思いやり、全てここに集約されるからです。これらに乏しく、Dの言葉ばかり使っていた過去の私は自分本位そのものでした。まわりの様子は見えないうし、協力もされない。だからこそ、皆には興味の範囲をどんどん広げて、協力者を増やしてほしいですね。

私自身で言えば、営業部の李をまきこんで、営業戦略を立てているところです。リフォーム期間の短縮や情報収集力の強化でオーナー様に喜んでいただけるよう、各課との連携を進めたりもしています。オーナー様や入居者様にご満足いただけるよう、これからも素直さと思いやりの率先垂範で、同僚たちと歩んでいきます。



Naka Tatsuyoshi



Li Chao

営業部 李超

—主な業務内容は？

FacebookやWechatなどのSNSで、外国籍の方へ当社が管理する物件の情報を発信したり、外国人の入居者様のサポートをさせてもらったりといった業務を、4月入社の日と一緒にしています。海外のオーナー様からいただく投資物件購入や管理のご相談も、ますます増えてきていますね。こうした案件は、「海外の投資家さんに物件を販売したまではよいものの、管理まではできないから、アドミニさんお願いしますか？」と、仲介業者さんからご紹介いただくケースもあります。36期からは、新規開拓にも取り組んでいます。

—新規開拓とは？

大学や日本語学校を訪問して、「アドミニは豊富に物件をそろえているので、ぜひご相談ください」といったプレゼンテーションを行い、入居者様を紹介して下さる方を増やしていく仕事ですね。これまではお付き合いのある仲介業者さんを訪ねて物件情報を提供する営業がメインだったため、新規開拓には少しプレッシャーを感じています。教育機関は、提携している不動産会社さんをお持ちの場合も多い。けれども、工夫しだいで活路は切り開いていけるはず。その機会にめぐりあうべく何度も足を運び、アドミニならではの提案を行ってこうと考えています。いまは、新規開拓の要となる「アドミニだからこそ」のサービス内容を必死で考えています。まだ自信を持って発表できる企画は立てられていませんが、このアプローチは私があためている国際事業企画にも通じるもの。ある程度時間はかかるお腹をくり、新規の皆様としっかり関係を構築していきます。

—国際事業企画について

オーナー様・外国人の入居者様・紹介者様、それぞれのお

困りごと解決に努め、その結果としてご契約数を伸ばす。これが国際事業企画の大きな目標です。集客・プランづくり・運営によって、この目標を達成します。集客では、日本語学校・大学、留学や就職をサポートするエージェントに、外国の方を紹介して下さるよう働きかけます。この時重要なのは、それぞれが抱えるお悩みに寄り添うこと。日本語学校や大学には、生徒数の確保と、学生が安心して暮らせる環境づくりといった課題があります。エージェントもまた、物件紹介や日本での生活サポートを含む自社サービスを充実させたいという希望をお持ちです。こうしたお悩みを理解し、打開策を提案してこそ信頼関係が構築され、のちのご紹介につながっていくと考えています。提案にあたってポイントがあります。それはもちろん、オーナー様・外国人の入居者様・紹介者様の視点に立つこと。どのようなプランなら皆様の不安を払拭し、喜んでいただけるかどうか。この観点からプランづくりに取り組んでいます。最後に運営。ご紹介とプランにご満足いただき、入居して下さった方がずっと安心して暮らせるよう、今まで通りSNSを用いた生活のお役立ち情報も配信していきます。

—今後の目標は？

日本円の力は少し弱まっていますが、これによって不動産投資や留学のニーズは高まっていくと予想します。そうなれば、海外のオーナー様や外国人留学生の数とともに困りごとが増えていくかもしれません。中、そして周とともに、そこをしっかりサポートしてこうと思っています。海外のオーナー様が求める物件がないか社内担当に聞いたり、工務部に内装の相談をしたり、ほかの課に力を借りることも。満足度向上へ向けて、こうした社内連携もより密にしていきます。



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11月20日(日)、花博記念公園鶴見緑地で開催された「夢の家お仕事体験フェスティバル」。体験ブースを出展し、1日たっぷり子どもたちとふれあった工務部と営業部に突撃取材。生の声から作成したレポートをお届けします。

「建築をはじめ、さまざまな仕事を子どもたちに知ってもらいたい」「元気いっぱい子どもたちと接する機会をつくって、職人さんを元気にしたい」。発起人の思いに共感したことをきっかけに、アドミニと「夢の家お仕事体験フェスティバル」とのご縁が始まりました。2022年も工務部と営業部がタッグを組み、「網戸の張替え体験」と「カーテンレールランナー交換体験」を提供。「うちの網戸を張り替えたい」「おじいちゃんの家を綺麗にしたい」「網戸って張替えられるんだ！チャレンジしてみたい！」といった子どもたちの希望や好奇心を受けとめました。

「ご家庭で役立ち、楽しく挑戦できる技術を体験の題材にしています」と、工務部の市来崎さん。網戸の張替えもランナー交換も、ちょっとしたコツで簡単に行えるため、お手伝い意欲に燃える子どもたちにぴったりだと教えてくれました。子どもたちの学習力に舌を巻くこともしばしば。「ランナーにカーテンをかける時、落としてしまった子がいました。もう一度チャレンジした時には、片方の手でランナーを固定してから

カーテンをかけていて。実践と改善のスピード感に驚かされます」。そんな子どもたちとふれあううち、アドミニ陣にも変化が見られるようになりました。おしゃべりが上達したり、「惰性で仕事をしてしまっていないか？」と自分自身を振り返ったり、スタッフの成長につながっているそうです。

工務部と営業部若手とでブースを担当する体制も、功を奏しています。今年初めて参加した営業部3名からもコメントが「修繕の方法がわかっていたら、お客様対応にも活かせると思いました(宇野)」「工務部の仕事は、技術力も体力も必要だと実感。営業部としてどんなサポートができるかを考えるきっかけになりました(周)」「工務部の方と話す機会は多いですが、今日は日常業務では見られない技術を知り、刺激を受けました(渡)」。3人とも、気づきを得た様子です。

自己成長のみならず、社内の絆をも強くするフェスティバル。来年はどんな化学反応が起こるのか、今から期待が高まります。

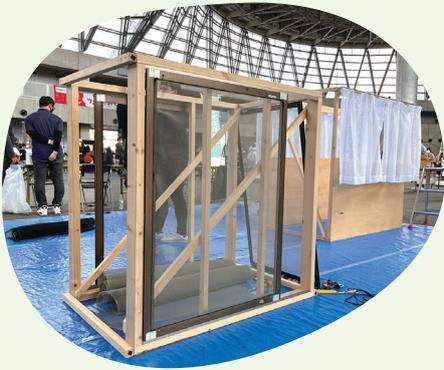


感想をいただきました

コツをつかんだらだれでもできることにおどろきました。



家でもとうさんとかあさんを助けられるようにがんばります。



いろんなくふうやてきた道具を使ってお仕事ができているんだなと思いました。



家でママとあみどのはりかえをしたいです。プロの人みたいにいっぱつでまわりのネットを切ってみたいです。



もし家のあみ戸がこわれたら自分でしゅうりできると思いました。



うちのカーテンレールがこわれたら、しゅうりしてあげようかなと思います。

暮らしのお仕事体験フェスティバル
住まいの簡単修繕体験コーナー

プロが教える「網戸の張替え」「カーテンレールランナー交換」！これができれば、お父さんお母さんのDIY、おじいちゃんおばあちゃんのお手伝いもお手の物！明日から家族のヒーローになっちゃおう！

プロからのメッセージ！

安心で快適に毎日過ごすことが住まいには最も大切です。ちよつとしたコツで簡単に出来る修繕や改善は、きつとご家族でも楽しみながらして頂けると考えます。ぜひ、体験してください。

Produced by 株式会社アドミニ

株式会社アドミニ

アドミニ 新築マンション プロデュース

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、新築マンション建築のサポートをさせていただきます。完成までをレポートいたします。



#02

来年夏の完成に向けて、着々と進んでいます！

2022年の7月から工事が始まっている住之江区の新築マンションです。南海本線「住吉大社」駅約徒歩6分。天王寺に直通でいける阪堺電気軌道「細井川」駅からは約徒歩4分の立地です。全国有数のパワースポットとしても有名な住吉大社もすぐそこ。春は住吉公園の桜も楽しめます。どんな入居者様と出会うのか今から楽しみです。

- 大阪市住之江区安立1丁目
- 敷地面積:414.42m²
- 構造:鉄筋コンクリート造
- 階数:地上11階
- 工事完了予定:2023年8月



外観パース





お困りごとが解決するまで

お困りごと対応術

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。多くの方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。

Case 18

家賃滞納がひどくて困っている。 何とかしてほしい（オーナー様より）

対策

オーナー様直々のご相談により、家賃滞納をしている入居者様への対応をスタート。

聞くと**滞納額は驚異の240万円!**そんな金額、本当に回収しきれののだろうか……そんな不安もありましたが、やってみないとわからない。そんな思いで、**まずは入居者様と直接面談。**

家賃を払う意志はあるものの、定職が見つからず、お金を用意する術がないとのこと。

そこで面談を重ね、アドバイスもしていきながら、**とにかく職を探して頂くように説得**しました。

その結果、パートで職が見つかり、滞ってしまっていた返済を改めて開始。入居者様はその後、**負担軽減のために賃料の安いアパートに引っ越されました**が、返済そのものは続けてくれており、滞納額も残りわずかになっています。

しっかりと話し合い、かつ的確なアドバイスをすることで、オーナー様も入居者様も、どちらも不幸にならずに済んでホッと安心しています。




お客様の
Voice of Customer

声




大変まじめな方が、丁寧に対応してくださったので、嬉しかったです。ありがとうございました。

(M様)



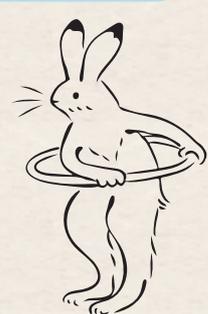
鍵が回らなくなったので来ていただきました。またドアの不具合もあったので一緒に直してもらいました。ただ前日にアプリに用件を入れたのですが、お昼になっても連絡がなかったのは、少し残念でした。

(K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



特選

令和5年1月・特選売却物件のご紹介

ハーモニーハイツ



所在地：大阪市淀川区西中島2丁目
最寄駅：大阪メトロ御堂筋線「西中島南方」駅 徒歩4分

総額

3億1,000万円

利回り：7.46% (満室想定)

地積：257.00m² (77.74坪)

総戸数：31戸 (店舗2、住戸29)

築年月：昭和52年4月

メゾンド北田辺



所在地：大阪市東住吉区北田辺四丁目
最寄駅：近鉄南大阪線「北田辺」駅 徒歩2分

総額

1億9,200万円

利回り：9.55% (満室想定)

地積：228.85m² (69.22坪)

総戸数：46戸

築年月：昭和62年9月

その他おすすめ収益物件

コンフォート青山



総額 **7,000万円**

利回り：7.02% (満室)

所在地：八尾市青山町2丁目
最寄駅：近鉄大阪線
「近鉄八尾」駅 徒歩18分
地積：385.64m² (116.70坪)
総戸数：8戸 (2DK×8)
築年月：昭和62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]