

入居者と深く関わりながら 地域密着経営を貫く

取材・監修 アイ・モバイル株式会社

田中茂穂社長



セントポールリア東豊中



シャノアール



コンシェルジュ

大家の目線で経営

有 限会社オムニは、大阪府豊中市で不動産賃貸、売買、仲介、民泊運営・管理を手掛けている。地域に密着し、入居者とのふれあいを大切にする姿勢が特徴だ。田中茂穂社長に不動産賃貸と民泊への取り組み、ホームページ（HP）の活用について話を聞いた。

——創業の経緯を教えてください。
田中 昭和62年に大家業（不動産賃貸）を行うため、豊中市内に最

初の賃貸物件を建てました。当時ここは、田んぼのど真ん中で道路を引くことから始めました。最初は、大家業とサラリーマンを両立させていましたが、母の介護が必要になり会社を辞め、大家業一本に絞ることにしました。

——賃貸物件は全て社有物件かどうかでした。
田中 近隣に3棟を所有しています。物件にはそれぞれテーマがあり、セントポールリア東豊中が「ゆとりある敷地に緑豊かな植栽と遊

び場を備えた子供に優しい空間」、シャノアールが「独身者専用のおしゃれな外観、朝日の入る東側ベランダのお部屋」、コンシェルジュが「英国風のおしゃれで格調高い3階建てテラスハウス」です。賃貸管理会社は使わず、すべて自社で管理しています。賃貸管理会社に任せると何かあったとき、入居者への対応が遅くなります。当社は、トラブルなどの発生時に、私自身が入居者宅にうかがい、迅速に対応します。

——地域密着型で、入居者を大切にされているんですね。

田中 事業として割り切ると、入居者は「単に家賃を払ってくれる人」になります。私はそういう考え方をしません。さまざまな入居者がいて、人間どうしのふれあいのなかから、気づかされることもあります。いろんな意味で勉強になります。だから、入居者との関わりを大切にして、皆さんが安心して生活でき、この地域に住んでよかったと思っていただけるよう心がけています。

——苦労されていることは？

田中 新たな賃貸物件がどんどん建っている上に、新築の家賃はそんなに上がっていません。そのた



め築年数が10年を超えると入居者が集まりにくくなります。当社は築年数以外の要素を積極的にアピールするよう努めています。具体的には、新築の家賃で、より広い部屋を借りることが出来ます。例えば、40〜45平方メートルの広さの新築物件と同じ家賃のレベルで60〜70平方メートルの物件を提供しています。また、定期的にリフトームや、壁紙の張り替えも行っており、オーナー自ら管理しているので手入れがよく部屋がきれいなこともアピールしています。

——地元で「豊中オーナーズクラブ」を主催されていますね。

田中 近隣の賃貸物件のオーナーが10名ほど参加しています。オーナー同士で入居者のニーズや物件情報などの意見交換ができれば、お互い勉強になると思います。お話ししました。大手業者からは「おいしい話」はうかがいますが、リスクについてはあまり聞かせてもらえませんからね。仕事関係はもちろん、たわいない地元の話もできる大切な仲間です。

——民泊事業に取り組まれているとお聞きました。

田中 今はデフレの時代ですから、家賃収入を増やすことはなかなか

難しいし、また、物件が古くなると入居率が落ちてきます。そこで考えたのが、民泊事業への参入です。2016年4月に大阪府で「国家戦略特区」としての民泊条例が施行されたのに続き、18年6月に住宅宿泊事業法（民泊新法）が施行されました。これに合わせ、宅建業者と住宅宿泊管理業者の資格を取りました。民泊に参入することで賃貸物件の稼働率を上げることができると考えたのです。当社では現在、2部屋を民泊に充て運営しており、ありがたいことにリピーターもおられます。

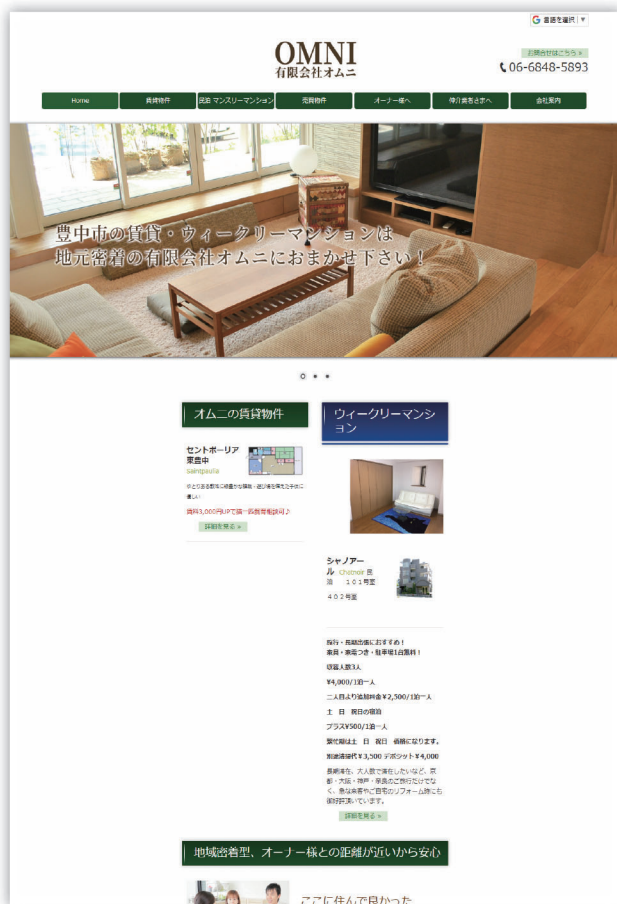
——今後、力を入れたいことは？

田中 大阪では、民泊が飽和状態になりつつあるので、チャンスがあれば事業を拡大したいと思っています。例えば、沖繩に進出するなど、場所やスタイルを限定せずに展開したいですね。民泊管理資格を生かし、低入居率に悩むオーナーをお手伝いすることも考えていて、一緒に民泊をやっていただける方を探しています。

物件の魅力はHPで発信

——HPの活用法についてお聞かせください。

田中 税理士法人カインズさんに



「有限会社オムニ」ホームページ
http://www.uomni.net/ 有限会社オムニ 検索

Smartpage（スマートページ）を紹介いただいて作成しました。賃貸物件をご紹介すると同時に、空室情報を掲載しています。賃貸物件の魅力は築年数だけでは決まりません。ゆとりのある広さを重視する方もいますし、立地や他の入居者、部屋の雰囲気などを重視する方もいます。ニーズは人それぞれ。そう考えたとき、自社HPがあれば物件の魅力をユーザーのニーズにあわせて発信できるのではと考えました。また、民泊のページでは、当社の民泊物件を紹介するともに、民泊事業と一緒にやっていただけるパートナー（賃貸物件オーナー）を募っています。

いずれにしても、HPは、当社からの情報を外部に発信するとても有効なツールだと思っています。

インタビュー・構成／アイ・モバイル 鈴木隆志

この記事への感想やご意見、サービスに関するご質問がありましたら、アイ・モバイル株式会社までお問い合わせください。フリーダイヤル：0120-565-010

——マーケティング研究所のサイトでは、マーケティング基礎講座や、IT活用などの記事を掲載しています。
http://www.it-marketing.jp/
公式フェイスブックはこちら
https://www.facebook.com/mobile.jp