



[特集] 事業者・自治体がリード!

二地域居住



流通フラッシュ 第3回「地域価値を共創する不動産業アワード」受賞者が決定! 多様な関係者と連携。新たな価値をまちに

特集 事業者・自治体がリード! 二地域居住 10

既存物件が生まれ変わる! —vol.101	24
リフォーム、リノベーション、コンバージョン 「築70年超・7年放置の戸建てを 昭和の風情あふれる賃貸住宅に」 (株)あわせな家 (横浜市神奈川区)	
店舗探訪 おじゃまし〜す —vol.223	34
「賃貸住宅管理業に特化。『物件の商品力向上』を徹底」 (株)ハウジングロビー (長崎県長崎市)	
わが社のSDGs—vol.20	36
「返済不要の奨学金で1人暮らし学生を応援。 奨学生同士の交流も」 桂不動産(茨城県つくば市)	

宅建業者が知っておくべき『重説』に必要な 基礎知識Q&A〜建築編 vol.40	46
「建築物と工作物の取り扱い」 (株)ときそう 取締役・一級建築士 大槻 登清也	
関連法規 Q&A —vol.510	51
「不動産の売主等による『告知書』の提出に ついて教えてください。」 国土交通省 不動産・建設経済局不動産課 島田 一輝	
不動産登記の現場から —vol.88	52
「不動産登記の変遷〜今は昔(2)」 司法書士 藤本 忠久	
税理士さん 教えて! [拡大版] —vol.148	54
「令和7年度 住宅・土地税制改正 おさえておきたい! 3つのポイント(1)」 税理士・1級FP技能士 森下 清隆	
一問一答! 建築のキホン —vol.78	60
「シックハウスの問題は、もう完全に解決したのですか?」 (株)ユニ総合計画 一級建築士 秋山 英樹	
宅建ケーススタディ 日々は勉強 —vol.134	62
「『法律行為』に関する問題」 (株)頭脳集団ブレイン 代表 竹原 健	
適正な不動産取引に向けて —事例研究 487	64
「定期借家契約締結の依頼を受けたが 事前説明を適切に行なわなかった 媒介業者に賠償責任が認められた事例」 (一財)不動産適正取引推進機構 調査研究部 中戸 康文	
行政情報コーナー	72
・第3回「地域価値を共創する不動産業アワード」の受賞者決定 (抜粋) ・賃貸住宅管理業者等への全国一斉立入検査結果(令和6年度)(抜粋) ・「公認 不動産コンサルティングマスター」における最新の取り 組み	

談話室	8
青山学院大学 社会連携推進機構アドバイザー(名誉教授) 井口 典夫	
随想	20
自炊料理家 山口 祐加	
INTERVIEW	28
(公社)全日本不動産協会 副理事長 丸岡 敬氏	
消費者の目	22
NIPPONまちの履歴書 ⑨ 天領	26
「新潟県/長岡市・摂田屋地区 天領時代の風情漂うまち」 地図博士ノノさんの鳥の目、虫の目—vol.235	27
(一財)日本地図センター 顧問 野々村 邦夫	
Point of View —vol.234	30
宅地建物取引業とコンプライアンス③ 橋本不動産コンプライアンス研究所 代表 橋本 明浩	
企業トップに聞く —vol.73	32
「お客さまと社員の幸せ。エンドレスな循環」 野村不動産ソリューションズ(株) 代表取締役社長 日比野 勇志氏	
お悩み解決クリニック —vol.64	37
JRC(株) ヒューマンリソース事業室室長 加藤 澄子	
大切なお客さまとの良好な関係を! カスハラ対応相談室—vol.03	38
(一社)ココロバランス研究所 理事 東洋大学 社会学部 教授 博士(学術) 桐生 正幸	
オーナーに聞く 賃貸住宅の無限の可能性—vol.6	40
田口 昌宏氏(東京都足立区)	
事故物件に立ち向かう 私はおばけ調査員 vol.12	42
(株)カデモード 代表取締役 児玉 和俊	
コレでバッチリ! 営業マナー講座 Lesson 192	44
「依頼・指示の仕方(2)」 西出 ひろ子	
それ、金融機関に相談を! —vol.4	56
オペレーショナルデザイン(株) 取締役 佐々木 城夢	
知ってお得!健康読本—vol.72	58
「発達障害とは(前編)」 遠藤 真紀子	
JREIT研究所 ②③	66
アイビー総研(株) 代表取締役 関 大介	
日本全国不動産掘り出し情報 —vol.235	68
「安来市/井川町」(株)遊都総研	
WORLD VIEW ③④	70
「ベッドタウン ジョホール・バルの変化」 マレーシア在住ライター 森 純	
REAL ESTATE マーケット サーベイ —vol.66	80



店舗探訪 おじゃまして〜す

「かつてに内見」サイト。ユーザーが自由に内見できるようにしたこと、営業同行なしに成約率アップを実現



同社ロビーに設けたFMスタジオ。毎週日曜日、地元企業をゲストに招いて地方創生番組「はびぶれ」を放送している



製の家具を自社で開発。ステージングにより内見者が居住イメージを湧きやすく、成約率がアップした。

一方、賃貸仲介の効率化を牽引しているのが、「かつてに内見」のブランド名で20年から展開している独自のセルフ内見サービス。「18年から展開している民泊事業を通じて、スタッフの案内なしにユーザーに直接物件に行っていたとしても問題ないことが分かったの

で、そのノウハウを活用しました」（同氏）。

利用希望者は、同社のLINEに登録。内見したい物件と希望日時を送信すると、スマートロックの解除ナンバーが送られてきて、自由に内見できる。自宅から物件までのタクシー代も同社が負担。契約時は仲介手数料も半額となるため、同社、内見希望者双方にメリットのあるシステムだ。

管理物件には退去発生時にスマートロックの取り付けを進めており、ほぼ全ての物件でセルフ内見に対応している。ホームステージングを組み合わせたことで、営業同行無しでも、成約率は3割超を実現。「じっくり見学していただけることが、成約率アップにつながっています。仲介スタッフは物件訪問をしません、逆に管理スタッフはステージングの設営や内見後の確認などで訪問回数が増えている。結果、美化徹底や新たなリノベーション提案などの商品力向上にマンパワーを割くことにつながっていますね」（同氏）。

「人口流出を止めたい」。 FM番組通じて地方創生

同社が今力を入れているのが「地方

創生」の取り組みだ。「長崎は、毎年人口流出ワーストに名を連ねています。地元企業を応援し、共に長崎の魅力をアピールすることで、人口流出に歯止めをかけたい」（同氏）。

その取り組みの一つが、22年から地元のコミュニティFM局に協賛して放送している「はびぶれ」。同社本社ロビーをスタジオに、毎週日曜日、地元企業1社の経営者をゲストに招き、1時間にわたり企業・商品・サービスを紹介。ポータルサイトを通じて、リスナーに商品等をプレゼントしている。これまで番組に登場した地元企業は100社超。地元企業を集めたリアル交流会も定期的に実施し、その協業を支援している。

「当社は管理業に特化したことで、地元の賃貸仲介会社は競合ではなくパートナーであるという認識に変わりました。ホームステージングのツールは外販していますし、セルフ内見の普及に向け協議会も発足させました。ユーザーにより良いサービスを提供できる仕組みを、長崎はもちろん全国の賃貸仲介管理業へ広げていきたい」（同氏）。

店舗探訪

おじゃまして〜す

vol.223

(株)ハウジングロビー
(長崎県長崎市)

●設立 1987年11月
●資本金 1,000万円
●事業内容 賃貸管理・仲介、売買仲介、民泊他
●従業員 25人

代表取締役 森田 龍三 氏

<https://www.h-lobby.jp>



賃貸住宅管理業に特化。

「物件の商品力向上」を徹底

供給過剰の市場に危機感。
仲介業は効率化を徹底

長崎県長崎市と隣接する諫早市、大村市で賃貸管理業等を手掛ける(株)ハウジングロビー（長崎県長崎市、代表取締役：森田龍三氏）。同社は、大学を卒業した森田氏が、賃貸マンションの管理員を務めていた母親とともに、1987年、同県ではまだ珍しかった賃貸管理の専門業者として創業。サブリー

スを武器に管理戸数を伸ばし、96年には諫早や大村にも営業所を開設。賃貸仲介業も拡大していった。

創業20年を経た2008年には、管理戸数が4300戸を突破したが、同氏は賃貸住宅市場の今後に危機感を抱いていた。

「過剰なまでに賃貸住宅が供給されてきた影響で、04年あたりから入居率がじわじわと下がっていました」（森田氏）。このままサブリース事業を中心に

展開していくのは危険だと考えた同氏は一般管理へ軸足を移し、物件の質を高め（商品化）、入居率を上げていく事業へと方向転換した。

「長時間労働で従業員は疲弊し、新たな戦力確保も難しい」（同氏）。賃貸仲介業の抜本的改革にも着手。営業所は4店舗から2店舗へ減らし、そのリソースを管理業へシフト。仲介機能は子会社に移し、徹底的に効率化した。

ホームステージングと セルフ内見で成約率アップ

物件の商品化の取り組みとして18年から取り組んできたのが、ホームステージング。プラスチックや段ボール



自社開発したホームステージング家具で空室を飾り付け。成約率アップにつながっている（写真提供：(株)ハウジングロビー）

