

Comodo Letter

by ComodoSpace

料金後納

ゆうメール

2023 Spring
vol. 89

Topics

- 今話題の「人工知能」に聞いてみました
- 新築木造賃貸 2棟 完成レポート
- コロナ禍で変化した 賃貸業界
- 繁忙期！
- アフターコロナの仲介客付け成果
- スタッフコラム

代表取締役 本間 達司のコラム

今話題の「人工知能」に聞いてみました

みなさんこんにちは。スギ花粉のピークが過ぎ、春を楽しめる気候になった近頃、みなさまいかがお過ごしですか。今回は、ニュースでも話題になっていた人工知能（AI）「チャットGPT」を実際に使ってみましたので、そのご報告をさせていただきます。

「チャットGPT」は、一般公開されインターネットに繋がっている無料の人工知能です。使用する前にユーザー登録すると誰でも無料で使えます。私自身もインターネットで検索し、約10分のユーザー登録後に使用開始することが出来ました。しかも日本語で質問が出来ます。

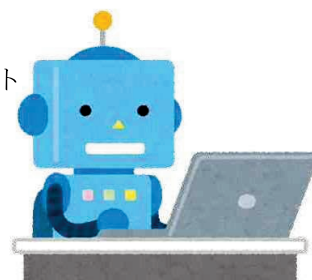
私からの質問は3つ。まず1つ目が、「中小企業の最も重要な経営戦略を教えてください」その答えが次の5項目とその簡易な解説です。

「①顧客中心のアプローチ（各項目の簡易解説 省略）、②マーケティング戦略、③生産性向上の取り組み、④人材の育成と維持、⑤財務管理。これらの経営戦略を総合的に実践することで、中小企業は競争力を高め、成長を実現することができます。」と教科書通りの真つ当な答え。しかし、経営者100人に同じ質問をしてみても、同様の回答が出来る人は、誰もいないような気がします。

2つ目は、「中小企業で従業員の採用面接における最も大切な質問事項を教えてください」。その答えも同様に、「①過去の職務経験や業績、②チームワーク能力、③問題解決能力、④コミュニケーション能力、⑤目標達成能力」この答えには脱帽で、これまで多くの採用試験や面接を行って来ましたが、特に②～⑤の項目に着目せず、行っていたことを大いに反省しています。次回から②～⑤の項目に着目し、より素晴らしい人材を採用しようと考えています。

最後の質問は、みなさま方も興味を持たれると思う「日本における不動産賃貸業の将来性を教えてください」としてみました。その回答は、「日本における不動産賃貸業の将来性は（途中省略）、一般的には以下のような点が考えられます。まず、日本においては人口減少が進んでおり、高齢化も進んでいます。これにより、一人暮らしや老人介護施設などの需要が高まり、それに伴い賃貸住宅の需要も増える可能性があります。また、若者を中心に都市部に住みたいという需要もあるため、都市部における賃貸需要は今後も継続すると考えられます。」（後段省略）

今回、人工知能を使用して見て感じたことは、もう正論のみを語るコンサルタントは不要になり、個々の状況や心情を鑑み、ピンポイントで判断することが人間の役割となりそうです。日本も早い段階で記憶中心の詰め込み教育を改革して、将来のAI社会に必要な人材を育てる必要性を感じました。



新築木造住宅 2棟 完成レポート

2022 年秋号でお知らせしていた新築木造賃貸住宅が、2023 年 3 月に無事竣工致しました。今回はその完成レポートをお届けします。改めて概要をご説明すると、270 坪の大きな敷地の約半分に 2 棟 5 住戸の建物を建築させて頂きました。大きな敷地のため、一気に建物を建てる開発申請が必要となり余計な費用や時間が掛かるため、2 期に分けるご提案をさせて頂き、その 1 期工事が完成しました。

建物概要と賃料については以下の通りです。

A 棟 (4 住戸連棟長屋)

間取り 2LDK×4 戸 (72 ㎡/戸)

賃料 14 万円 (共益費・駐車場代込み) 敷金 10 万円 礼金 2.5 万円

※賃料は当初査定より 1 万円UPで募集致しました。

表面利回り 10.7%

B 棟 (戸建)

間取り 3LDK (90 ㎡)

賃料 16 万円 (共益費・駐車場代込み) 敷金 10 万円 礼金 3.0 万円

※賃料は当初査定より 1 万円UPで募集致しました。

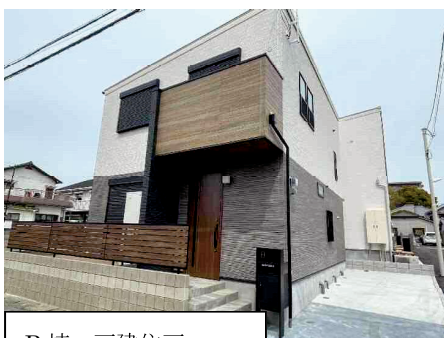
表面利回り 10.3%

賃貸募集は、2 月 1 日より開始。当初はまだ室内の内覧もできず資料のみの募集でしたが、**募集開始直後に B 棟 (戸建) に満額でお申込みを頂き、その後 A 棟も着々と成約していき、3 月下旬までに全てのお部屋の契約が満額で確定致しました。**特に B 棟 (戸建) の反響は大きく、成約後募集掲載を下げてもお問合せが続いています。入居される方は、大手法人契約や個人事業主の方の法人契約がほとんどで、遠方からの転勤や近隣から広いお部屋への住み替え等のご理由でのお引越しです。

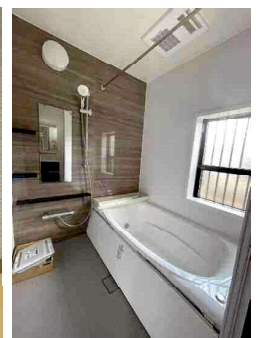
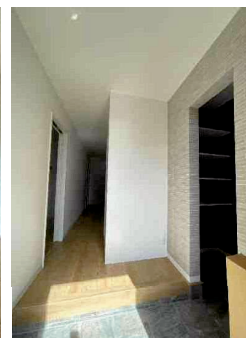
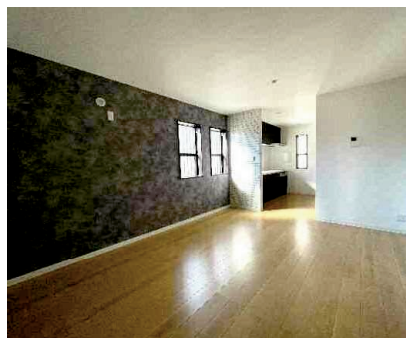
募集条件や利回り、募集状況が良かったため、完成見学会にお越し頂いた複数の賃貸オーナー様からも関心を寄せて頂いております。ご興味ある方は、お気軽にお問い合わせください。



A 棟 4 住戸連棟長屋



B 棟 戸建住戸



コロナ禍で変化した 賃貸業界

新型コロナウイルスの蔓延から早3年、この3年間で日常生活における常識や環境等、様々な物やことに変化を感じます。大きな変化のキーワードは「リモート」と「コンタクトレス」（リモートの活用や様々な物のデジタル化）（非対面・非接触・時間の分散）。身近なところでは、飲食店でのタッチパネルやQRコードを活用した注文や、自動精算等は皆さまも経験があることと思います。接客における接触機会を減らすことがコンタクトレスの目的であったはずですが、結果的に人手を少なくし人件費の減少にも繋がるため、コロナが終息してもこの流れは続いていくだろうと思われます。

マンション設備や管理業務においても同様に、コロナ禍の影響で様々な変化がでてきております。コロナ禍になり変化していることを以下に挙げてみます。

★仲介業務

- ・募集物件宣伝や募集物件問合せのリモート化
- ・入居契約時の重要事項説明のリモート化



→仲介業務でも大きな変化を感じています。これまで、毎回訪問して行っていた宣伝活動にFAXと電話を取り入れることで大幅な時間短縮をすることができ、効率的に仲介業務の運営を行うことができています。また、約1年前から仲介業者様専用のLINEアカウントを作成し、電話での問い合わせをLINEへ誘導し、自動ボットで返信できるシステムを確立致しました。現在のアカウント登録者は576名！電話での問い合わせが減った分有効な時間が生まれ、客付け対策に注力することができています。

★管理業務

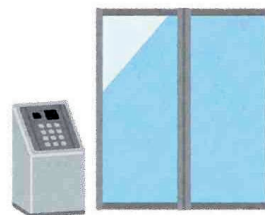
- ・入退去時のリモート立会い
- ・入居者とのやり取りの電子化



→管理業務では、以前のニュースレターでもお伝えした通り、この繁忙期も入退去時のリモート立会いを実施し、3カ月で約50件の立会いを行わせて頂きました。特に入退去の重なる3月後半には1日に7件の立会いを実施した日もあり、リモート化の有用性を実感しております。特に3月は入退去が多く、立会いを実施しない管理会社さんもおられると聞く事もありますが、入居時の注意点を書面で送るだけでなくリモートでも直接お伝えすることで、入居後のトラブル防止に役立つと考えております。

★工事

- ・オートロック非接触システムの導入
- ・宅配ボックスの設置
- ・プライベート空間を確保できる間取りを意識した改装工事



→最近ご依頼が多いのは、オートロックシステムの改修工事です。オートロックシステムが一般的になったのは1990年代中頃からといわれており、この時期の機器が寿命を迎えているため、取替の依頼が増えてきているようです。交換の際には、従来型ではなく非接触キーシステムの導入を検討頂くことが増えており、これも接触機会を気にするコロナ禍の影響があると感じます。非接触システムは、機器交換せずとも現状のシステムに増設工事を行うことで導入も可能なようなので、ご興味のある方は是非調べてみてください。

様々な物・ことが変化している時代に合わせて、コモドスペースもまだまだ進化し続けていきます。業務面で何かご要望がございましたら、お気軽に担当者へご依頼ください。

繁忙期！アフターコロナの仲介客付け成果

2021 年：緊急事態宣言の発令などが行われる

2021 年	1 月～3 月
成約件数	72
案内件数	472

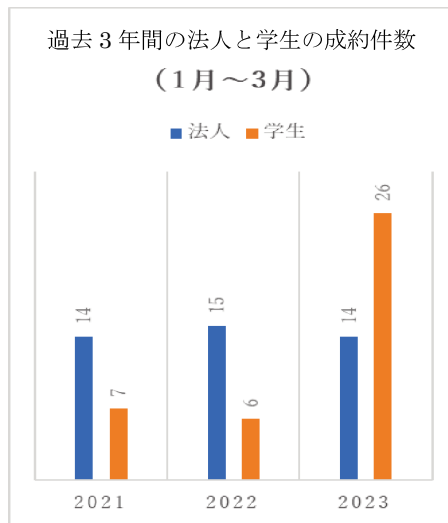
2022 年：蔓延防止法などの発令

2022 年	1 月～3 月
成約件数	56
案内件数	379

2023 年：マスク着用が自己判断になる等、

アフターコロナの様相となる

2023 年	1 月～3 月
成約件数	88
案内件数	609



繁忙期もそろそろ落ち着くこの季節、今年の繁忙期の客付け結果をまとめてみました。まず左記の表は、繁忙期 3 カ月間の成約件数と案内件数を 3 年分比較したものです。案内件数・成約件数共に 2023 年は大幅に増えており、**昨年と比較すると案内件数は 2 倍、成約件数も 1.5 倍増加**しております。今年は新築物件を複数お預かりしたことが問い合わせ件数増加に影響した一因となっておりますが、全体的に単身、ファミリー世帯、カップルの同棲等、満遍なく動いたと実感しております。

次に右記グラフは、3 年間の成約件数の中から法人と学生の契約件数を比較したものです。3 年間、法人契約はあまり大きな変化はありませんが、**学生の契約件数は 2023 年度大幅増加しております**。前号でもお伝えした通り、リモート授業から対面授業への切り替えなど学校への通学が必要になってきた影響や、**昨年から実施してきた学生向けのキャンペーンの成果により増加した**と考えられます。

2023 年の繁忙期はコロナがようやく落ち着き、仲介客付け件数も増加傾向が見られ仲介担当としては一安心しています。4 月以降は成約件数も落ち着いてくると思われますが、各物件に適したご提案を適時行い、全室客付けに向けて引き続き努力を続けてまいります。よろしくお願いします。

Life of Comodo's Staff

昨年度の我が家はバタバタした 1 年でした。私自身は町内会の会長を務め小学校の P T A にも係員として抜擢され 1 年間活動してきました。

家庭内では双子の次男三男たちも 6 年生となり、小学校最後の 1 年間、習い事のサッカーでは悔いの残らないよう猛練習し様々な大会に挑戦し、目標としていた「大阪府内選抜の大会への出場」を超え、チーム創部（40 年超）以来初めての「関西選抜大会」に進出し、見事 4 位という結果を残すことができました。またサッカーと並行して中学受験の勉強にも励み、二人共無事志望中学校に合格することができました。

2 人にとってスポーツ・勉強どちらも諦めず取り組み、目標達成できた事は良い経験になった事と思います。4 月からは新たな環境での生活が始まります。この経験を生かして伸び伸びとたくましくと育ってくれたらと思います。



工事課長：徳田 欣久

Comodo
space

発行日 2023 年 4 月 5 日
 発行人 株式会社コモドスペース
 〒550-0012 大阪市西区立売堀 1-6-8
 TEL 06-6533-5167 FAX 06-6533-5140

MAIL: info2@comodospace.com
 URL: <http://comodospace.com>
 Facebook: <http://www.facebook.com/comodospace>