

全管協総研オンライン勉強会

# 新世代家主をターゲットに 管理戸数 年間1,500戸増加



 朝日不動産株式会社



ミッキー

[Ver. ③]

[2023.10.31]

はじめに

「企業経営」は、車の両輪

Being (在り方)

Doing (やり方)

# 会社案内DVD

「笑顔いっぱい！」

※ 企業文化(カルチャーデッキ)を感じていただきます。



なぜ？

「ミッキー」

# ミッキーとツーショット(メインエントランス)



# CPM (米国不動産経営管理士) 合格

[Certified Property Manager]

2006年11月 富山県第1号合格



①設立: 1933年

②本部: IREM  
アメリカ シカゴ  
(全米100支部)

③会員: 全世界25ヶ国  
9, 300人

[IREM: Institute of Real Estate Management 認定]

# ミドルネーム : ミッキー

CPM<sup>®</sup> (Certified Property Manager)

Masayoshi "Mickey" Ishibashi

President



**ASAHI** Co.,Ltd. *Real Estate*

625KYODEN TAKAOKA-SHI TOYAMA 933-0874 JAPAN

TEL.+81-766-22-7777 FAX.+81-766-28-1122

URL:<http://www.asahi.ac> E-mail:[asahi@exe.ne.jp](mailto:asahi@exe.ne.jp)

MOBILE PHONE.090-3295-2118

# 会社概要

# 会社概要

- ・朝日不動産株式会社
- ・富山県富山市今泉西部町3番地9
- ・創業：昭和43年3月13日(55年)
- ・拠点：富山県内 11店舗、東京3店舗
- ・業態：賃貸、管理、仲介、コンサルタント業
- ・社員数：154名(パート1/2換算)
- ・平均年齢：33.8歳
- ・新卒採用：15年目

## 【第36期(2023年8月末)】

- ・売上高：17億5,568万円(昨対109.4%)
- ・経常利益：9,705万円(昨対85.6%)
- ・売上高経常利益率：5.5%



2023年5月28日オープン！  
東京本社 芝浦へ移転

# 富山県内 11店舗 ネットワーク展開

**アパマンショップ 富山大学前店**  
富山市五福2251-1  
TEL:076-441-8111/FAX:076-441-8112  
toyamadaigakumae@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 富山駅北店**  
富山市牛島新町1-1アトラスビル1F  
TEL:076-482-3388/FAX:076-482-3378  
toyamaekikita@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 魚津店**  
富山県魚津市住吉548-1  
TEL:0765-32-5588/FAX:0765-22-0600  
uozu@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 高岡リール店**  
高岡市京田625  
TEL:0766-26-0088/FAX:0766-26-0087  
takaokarire@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 富山東店**  
富山市上飯野40-5  
TEL:076-452-0033/FAX:076-452-0034  
toyamahigashi@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 射水小杉店**  
射水市三ヶ2771-1  
TEL:0766-57-0880/FAX:0766-57-0055  
imizukosugi@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 富山山室店**  
富山市秋吉152-2  
TEL:076-423-0777/FAX:076-422-2777  
toyamayamamuro@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ となみ店**  
砺波市新富町3-41  
TEL:0763-58-2133/FAX:0763-58-2155  
tonami@apamanshop-fc.com

**お部屋ハッケン物語 富山堀川本郷店**  
富山員興ステーション  
富山市堀川本郷15-12  
TEL:0763-58-2133/FAX:076-420-6080  
toyama-horikawahougou@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 富山婦中店**  
富山市婦中町下轡田446-1  
TEL:076-466-3388/FAX:076-466-5880  
toyamafuchu@apamanshop-fc.com

**アパマンショップ 富山南店**  
富山市今泉西部町3-9  
TEL:076-482-6677/FAX:076-422-8900  
toyamaminami@apamanshop-fc.com

# 東京初進出！「アパマンショップ 大泉学園店」

2019年9月8日 オープン！



# 東京2店舗目！「アパマンショップ ひばりヶ丘店」

2021年8月18日 オープン！



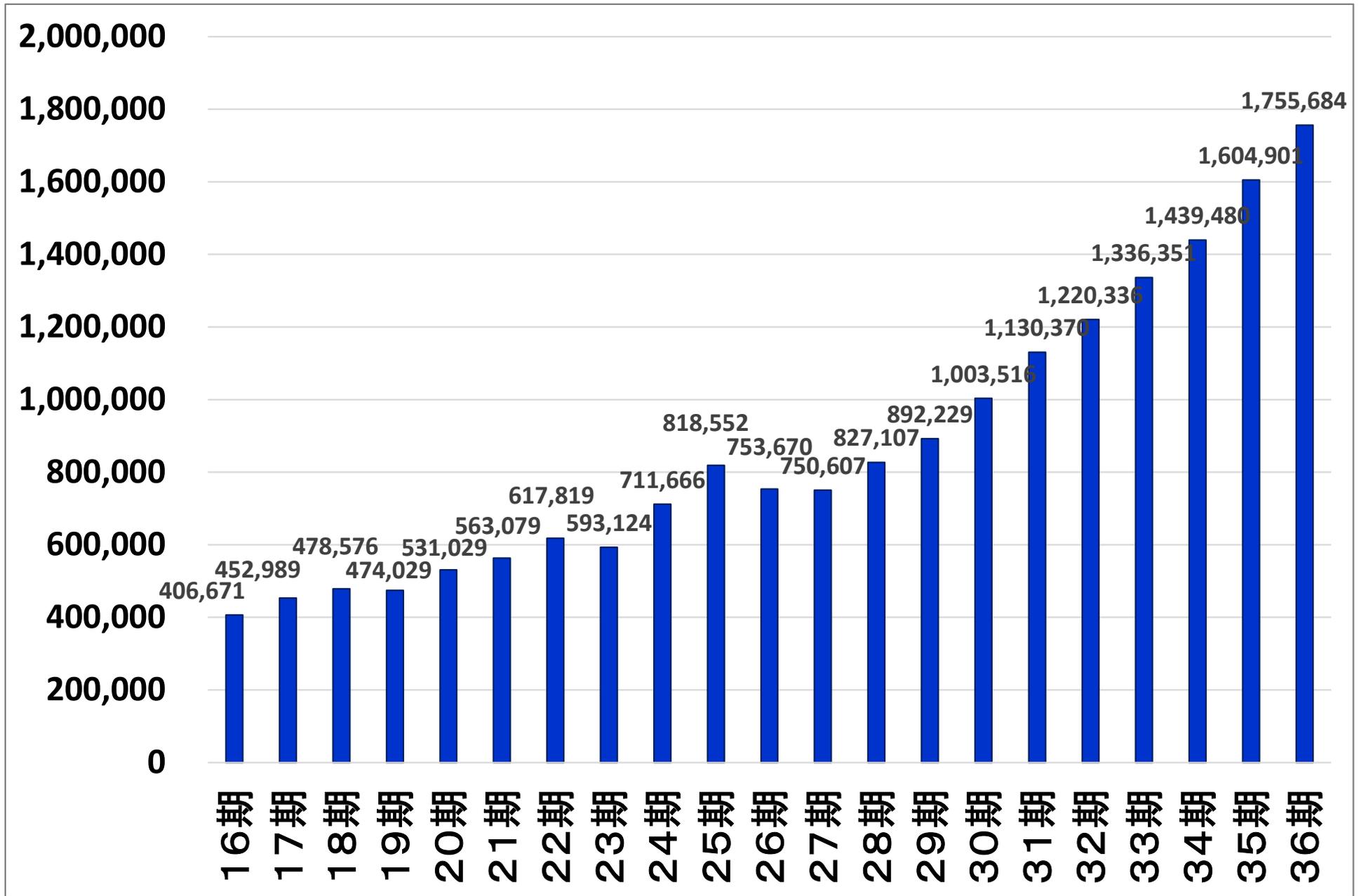
# 東京3拠点目！東京本社

2023年5月28日 芝浦に移転オープン！



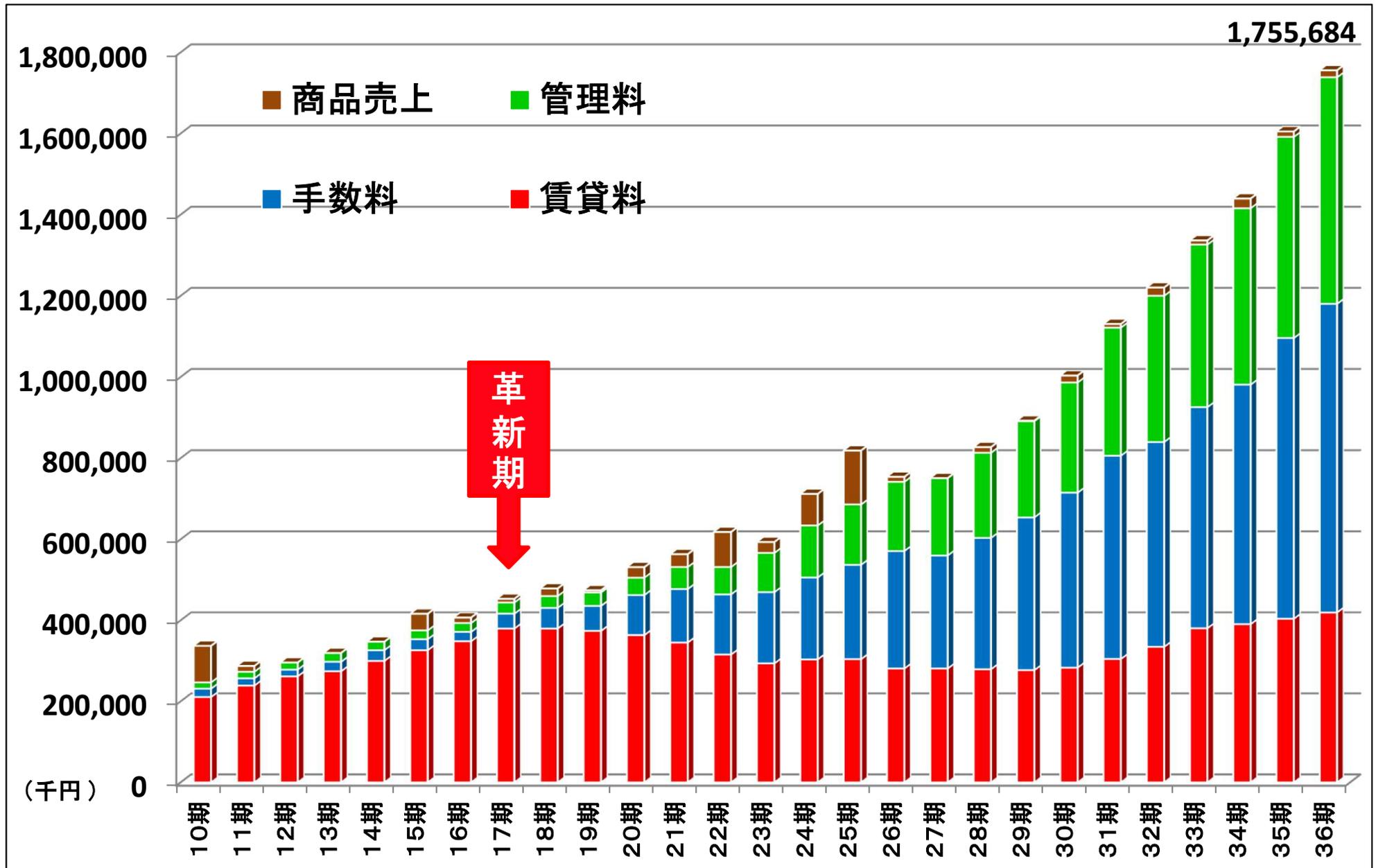
会社業績

# 朝日不動産(株) 21ヶ年売上推移表



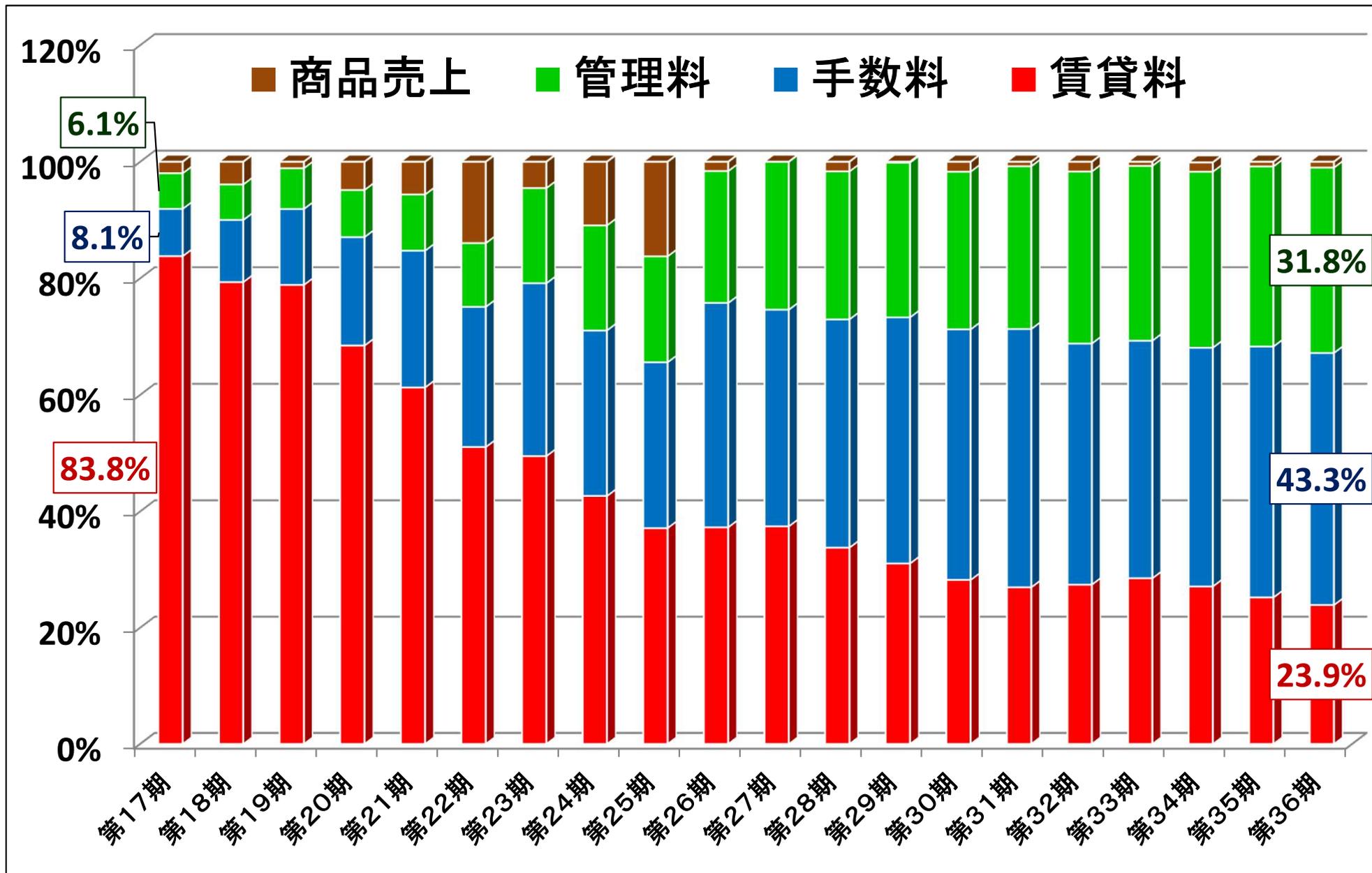
# 朝日不動産のイノベーション(収益構造の革新)

## 売上の内訳の27ヶ年推移



# 朝日不動産のイノベーション(収益構造の革新)

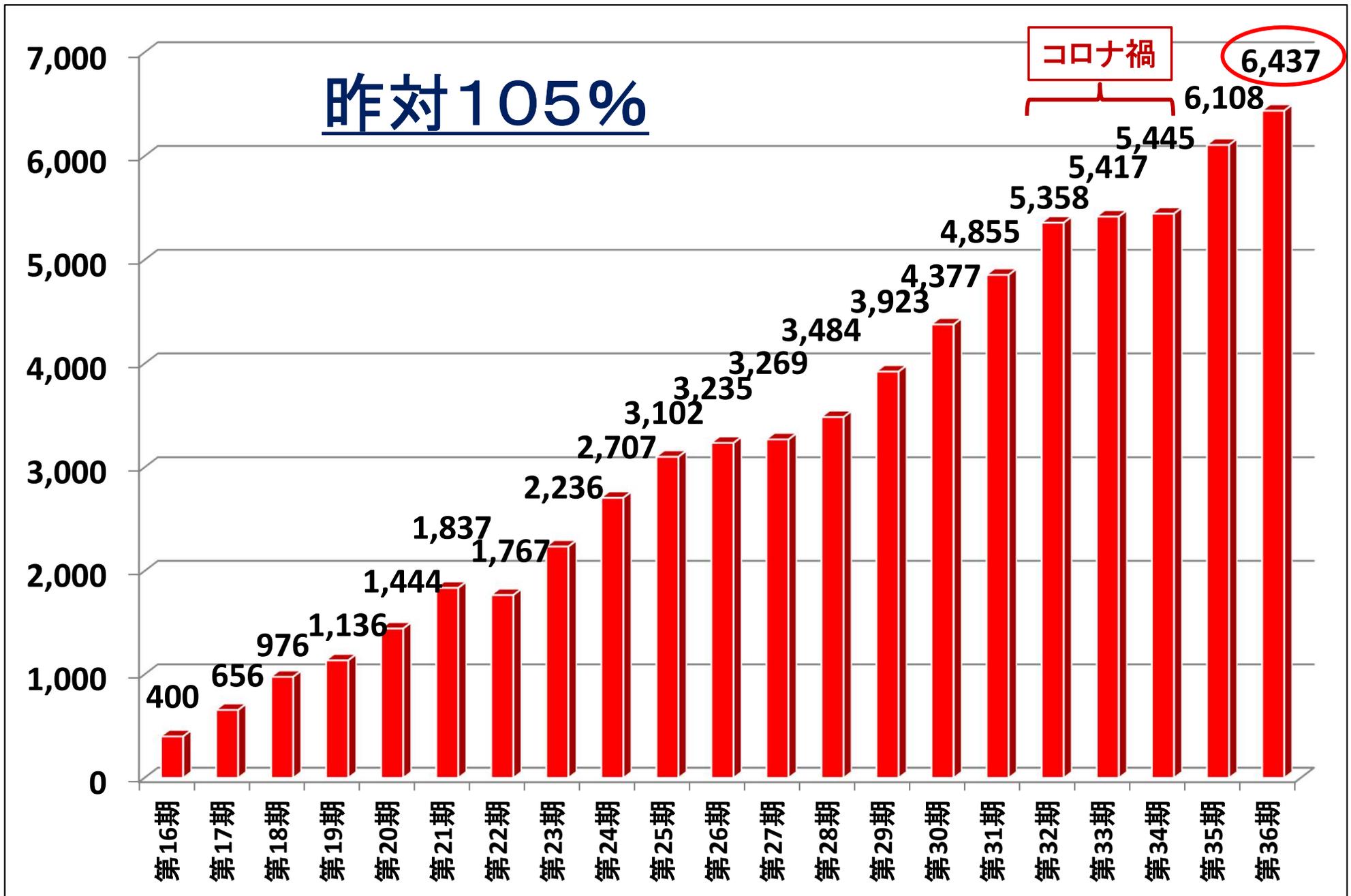
## 売上構成 変革期からの趨勢比(20ヶ年)



直近  
仲介件数  
実績

# APS 仲介件数 21ヶ年実績

富山県 17年連続  
圧倒的No. 1



# ブランディング構築 ストーリー

1. ターゲッティング  
⇒ 事業ドメイン(領域)
2. *UCX* (Unique Customer Experience)
3. メディアミックス

# 1. ターゲットティング

**「顧客は誰や！」**

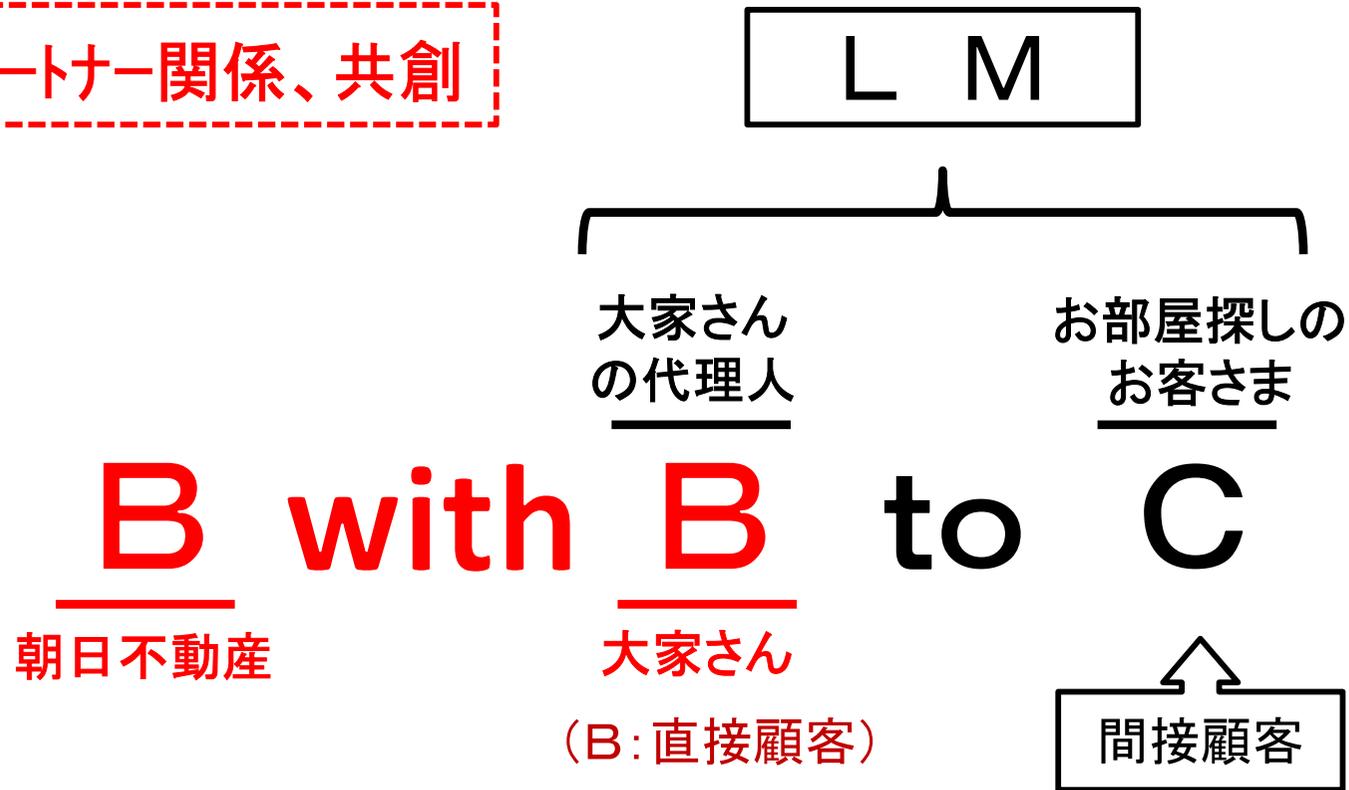
マーケティング思考

の

「一丁目一番地」

# 「顧客は誰か・・・」

with: パートナー関係、共創



P M

B: 企業(顧客) business

C: 個人(消費者) customer

**着目！**

**S：社会現象**

**NEWトレンド**

**NEWトレンド**

**「FIREムーブメント」  
(潮流)**

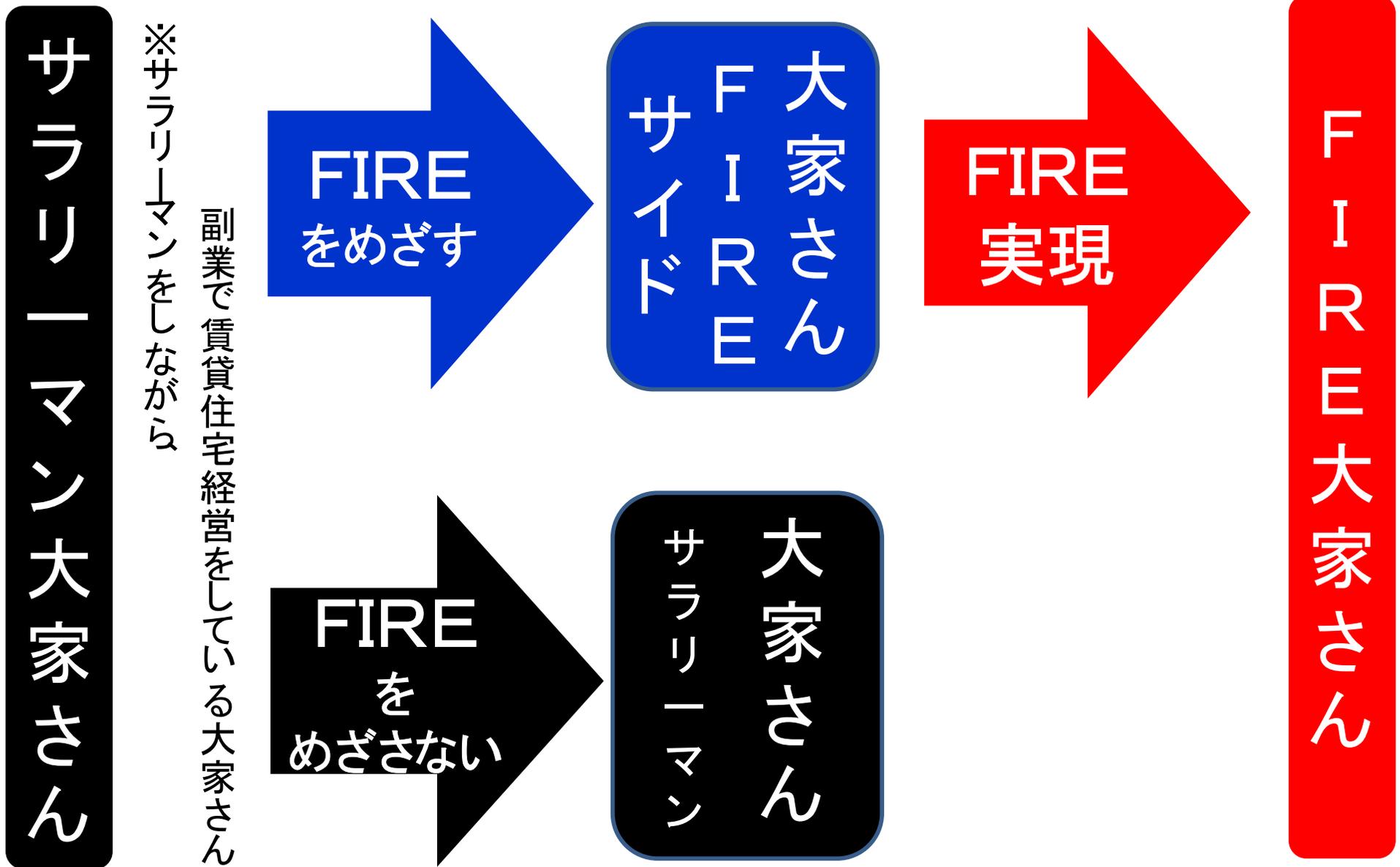
# FIRE: Financial Independence, Retire Early

## 「経済的独立」と「早期退職」

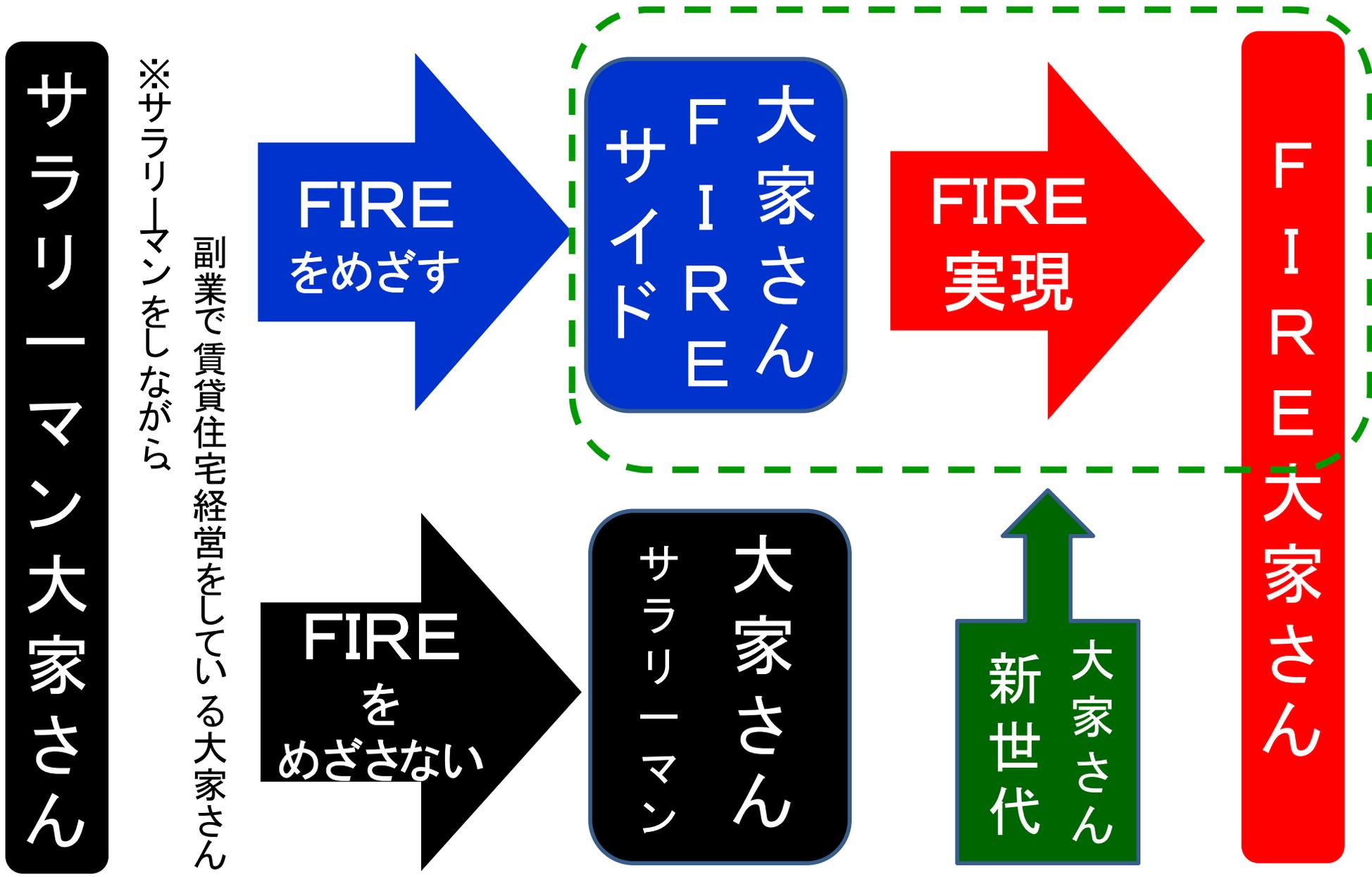


火つけ役 ⇒ Pete Adeney (ピート アドニー)

# 〈用語説明〉各種「大家さん」の定義

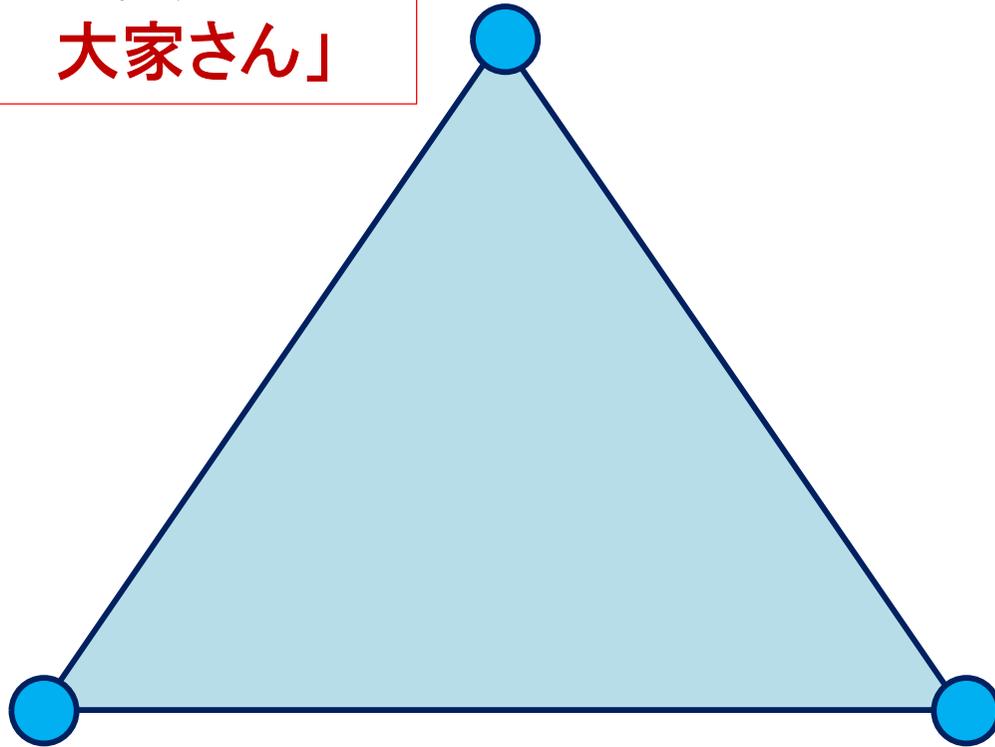


# 〈用語説明〉各種「大家さん」の定義



# 事業ドメイン(領域)： 「大家さんの『お困りごと』解決業」

お客さま：  
「サラリーマン  
大家さん」



商品・サービス：  
収益アップ  
(満室)提案

機能(ベネフィット)：  
有形資産  
(お金、収益)

戦略ドメインの  
「ターゲット(真の)顧客」

「サラリーマン大家さん」

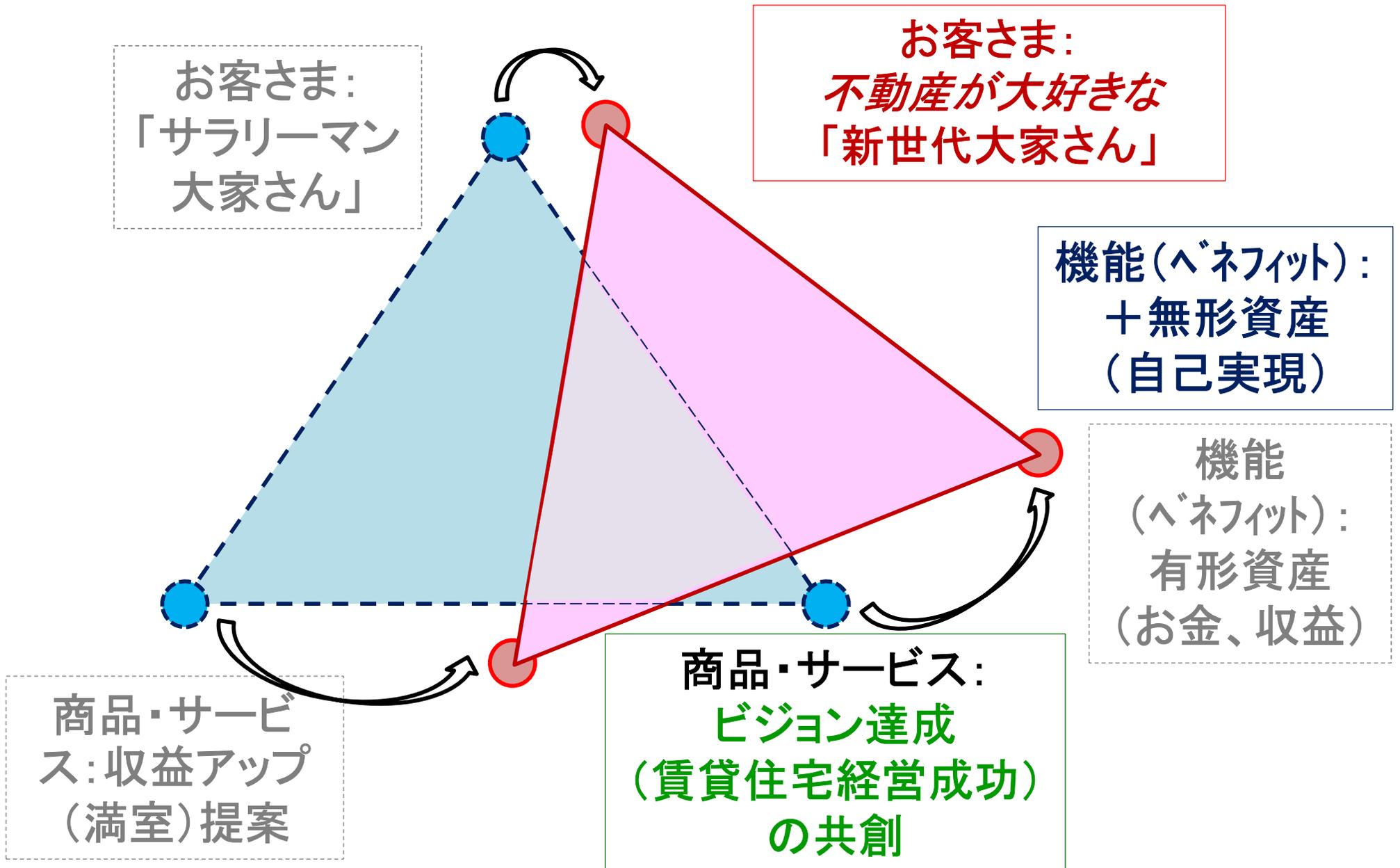
進化

不動産が大好きな  
「新世代大家さん」

※ 「新世代大家さん」：  
FIREを目指しているサラリーマン大家さん

# 戦略ドメイン:

## 「ビジョン達成(賃貸住宅経営成功)共創業」



# 新世代 大家さん



波乗りニーノさん



ふんどし王子さん



ポールさん

# 新世代大家さん

新世代大家 (ふんどし王子)  
山屋 悟さん

チューリップTV  
「生活ナビTV」  
放映  
〈2021.2.28〉

# ふんどし王子さん

# プロフィール

## 「ふんどし王子・ストーリー」

1985年富山県生まれ。「ふんどし王子」として活躍中の35歳、元工場勤務サラリーマン。2018年に14年間勤務した会社を退職し、セミリタイア達成。サラリーマン卒業旅行として、ビジネスクラスで世界一周旅行をした。

中学3年生の時、兄に借りた「金持ち父さん、貧乏父さん」を読み、お金持ちになることを決意する。卒業後、地元の手自動車メーカー系列の企業に就職。昼夜問わずの交代勤務の現場で働きながら1か月に10万円づつ貯金する。

しかし、金融ショックで株・FXで300万円以上を損失。その後、手堅い不動産投資の勉強を開始。2009年、24歳の時に100万円を元手に2,500万円の2世帯住宅を新築し、不動産投資を開始。その後、中古アパート、マンション区分を中心に買い進める。

「ふんどしファミリー」を築いて、惜しげもなく成功のノウハウを若手投資家に教授、多くのファンに囲まれている。

ふんどし王子 (山本 哲) 著

100万円以下の  
資金で夢ツカモウ!

「家賃収入」で  
セミリタイア&  
「豊かなジenseイ」を  
勝ち取る方法!

人生逆転のきっかけは  
「この本」との出会い!

大好評の本がハワーアンプ!!

地方在住、高卒製造業、  
夜勤の毎日から大逆転!  
30代前半で「豊かな  
セミリタイア生活」を  
満喫する著者の「投資術」  
「成功マインド」を公開!!

アパート0円、買値100万円、  
よる家賃10万円、2,500万円、  
「コロナ禍」でも毎月10万円、  
「ふんどし王子」不動産投資術「セミリタイア」



この映像は、手取りサブテレビ放送確認用でのみ、使用できます。

# 「ポール」さん プロフィール

## 「ポール・ストーリー」

1983年富山県生まれ。「僕ちゃん天才 ポール」として、Twitter、YouTube、ブリガーなど、インフルエンサーとして、全国を飛び回る。

2005年、養護施設の職員の傍ら、お金欲しさにアルバイトとして、土方や夜のお店を掛け持ち、一日18時間以上働く。過労がたたりに、血尿が出て、重労働を断念、不労所得の方法を探しはじめる。

2013年、吉川英一さん、ふんどし王子のブログと出会い、不動産投資家としての第一歩を歩みはじめる。

2016年、ボロ戸建てを購入、DIYにて高利回りで運用する独自スタイルを確立、その後、中古アパート、新築アパートへと、進化し続ける。

2018年、養護施設に辞表を提出、FIRE大家さんとしてスタート、不動産投資家として、大きく成長、今や、物件数も、家賃収入総額も、よくわからない。



# 「波乗りニーノ」さん プロフィール

## 「波乗りニーノ・ストーリー」

1973年石川県生まれ。「波乗りニーノ」として、講演や、YouTubeセミナーで活躍中。

大手流通会社で労働組合の書記長として、組合員たちの相談に乗る一方で、お金の知識の必要を感じて、ファイナンシャルプランナーとしての資格を取得、啓蒙活動に取り組む。

2007年、パン屋の店長として、スタッフの動機付けに苦勞する。将来の生活に、経済面での不安が拡大、株式投資の失敗から、不動産投資に興味を持つ。アパートの新築展示会で吉川英一さんとの出会いをきっかけに、富山市内で新築アパートを建築する。

2017年、晴れて会社を退職、FIRE大家さんとなる。

以後、現在の住まいのある彦根市と、富山市にて、アパートを次々に新築、全国の不動産投資家とのネットワークを強みに、若手投資家育成に取り組んでいる。

年収  
300万円からの  
**FIRE**  
入門  
西野浩樹  
(波乗りニーノ)  
最短でお金・時間・  
人間関係から自由になる

スーパー勤務  
30歳・手取り24万円 → 株式投資で  
800万円損失 → 純資産1億円  
年収3000万円

5年でリタイアも  
可能!  
失敗から学んだ  
「最も確実なFIRE方法」

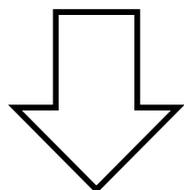
ダイヤモンド社

## 2. UCX

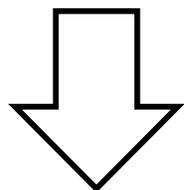
『新世代大家さん』との  
UCX(個客体験)  
の具体例

# 顧客満足の進化・変遷

CS: 顧客満足  
Satisfaction

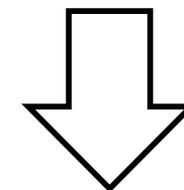


CD: 顧客感動  
Dilight



CL: 顧客忠誠心  
Loyalty

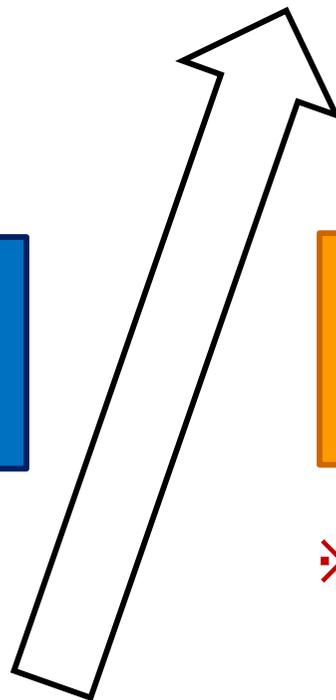
CT: 顧客信頼  
Trust



CX: 顧客体験  
Experience



UCX: 個客体験  
+ Unique



# UCX: 個客体験

共通体験により  
『共感』を育む！

※ 無意識の共感 : Enpathy

[参考] 意識的な共感 : Sympathy

# UCX ①: ラジオ出演



KNBラジオ 毎週月曜日 生放送

ミッキーの知て得する不動産

UCX ②

本の出版

タイトル

「ミッキーと元気な  
富山のFIRE大家さん」



# 第3冊目

# YouTube での対談を書き下ろし！



UCX ③

## YouTube配信

マニアック投資家アカデミー

「しくじり大家さん」  
～ 失敗を乗り越えよう！ ～

# 「しくじり先生」のパロディ



# 「じくじり」大家さん

失敗を乗り越えよう！







## マニエック不動産投資家アカデミー【富山No.1 朝日不動産】

@maniac\_estate · チャンネル登録者数 1650人 · 94本の動画

朝日不動産のYouTubeチャンネルではセミナー動画をを通して、役に立つ不動産投資情報を... >

asahi.ac、他2件のリンク

登録済み ▾

ホーム 動画 ショート 再生リスト コミュニティ チャンネル 概要 🔍

人気の動画 ▶ すべて再生

- 

【しくじり大家さん#ふんどし王子前編】27歳で借金... FXで000万落しかつ 22:05  
1.5万回視聴・9か月前
- 

【ルームツアー | 積水ハウスの本気をみた!!!】ROOM TOUR 賃貸住宅なのに吹き抜け!!? 9:24  
1.4万回視聴・10か月前
- 

#1 年収700万円の仕事辞めてグッチー FIRE を始めた理由と16:02  
1.4万回視聴・1年前
- 

#1 FIRE生活 15年以上の吉川英一登場! 不動産投資での大成功者が語る働かない生き方と 14:50  
1.3万回視聴・1年前
- 

#1 サイドFIRE ペンちゃん登場! ペンキ屋の不動産投資 10:19  
1.2万回視聴・1年前
- 

#1 サイドFIREで活躍中の魚屋兼業投資家ドラゴン! 月の収入は100万 合わせて 14:11  
1.1万回視聴・1年前

チャンネル登録者数: 1,650人(10月31日時点)

不動産投資

⑫ ふんどし王子さん、結婚。エピソード



# UCX ④

大家さんとDIY

クロス貼り

和室⇒洋室

実践勉強会

開催

<2023年6月3日・7月8日>



ライス親方

ライス親方



朝日不動産が企画する

# UCX ⑤

## キャッシュフロー ボードゲーム 講師

<2023年10月1日>

# 2023年度内定者に指導する「ツナさん」





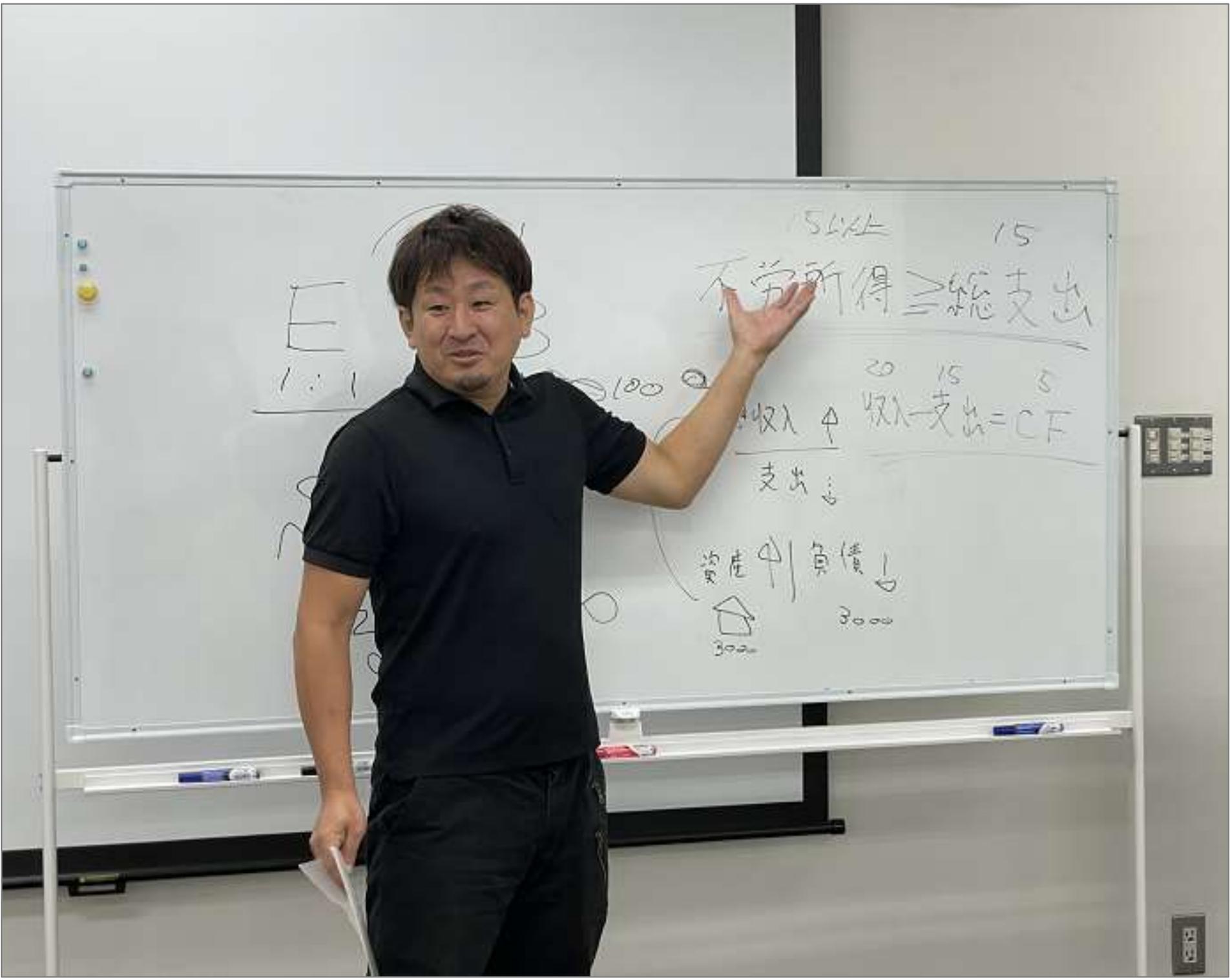
E  
 1:1  
 100  
 200  
 300

5%以上 15

不労所得  $\geq$  総支出

収入  $\uparrow$  収入 - 支出 = CF  
 支出  $\downarrow$

資産  $\uparrow$  | 負債  $\downarrow$   
 3000



# 「新世代大家さん」との 共感から信頼へ

1. 「新世代大家さん」にとって、  
朝日不動産は、  
『なくてはならない』存在。
2. 朝日不動産の、  
強力な  
『広告塔』、情報発信源

# 3. メディアミックス

**3—①. TVCM**

CM I

お部屋探しの  
お客さん向けCM

# CM ～「お部屋ハッケン物語」～

LM用



作詞作曲 高原兄

歌 ビエノロッシ



CM II

大家さん向けCM

「ハイ！プロパティマネジメントの朝日不動産でございます！」

# 朝日不動産はPM会社！

PM用





3-②.

KNBラジオ

「ミッキーの知って得する不動産」

放送中

<毎週月曜日 AM9:30~9:40>

# 「ミッキーの知って得する不動産」

テーマ:「基準地価」発表！



丸6年まじか！

第247回

10月3日生放送

3-③.

本の出版 第3弾

# 第1弾

初めての不動産投資 成功方程式

初めての  
不動産投資  
成功方程式

# 「富山×東京」 二刀流投資

CPM / 米國認定不動産投資家管理士

ミッキー

「富山×東京」二刀流投資

利回り安定の  
富山  
不動産

値上がり期待できる  
東京  
不動産

村本幸三郎

〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1



ミッキー



初心者 必読!

着実に資産を築く  
黄金の組み合わせとは?

「2017年12月1日 出版」

# 第2弾



「2021年1月15日 幻冬舎 本社 東京」

# 第3弾



3-④.

SNS TikTok活用

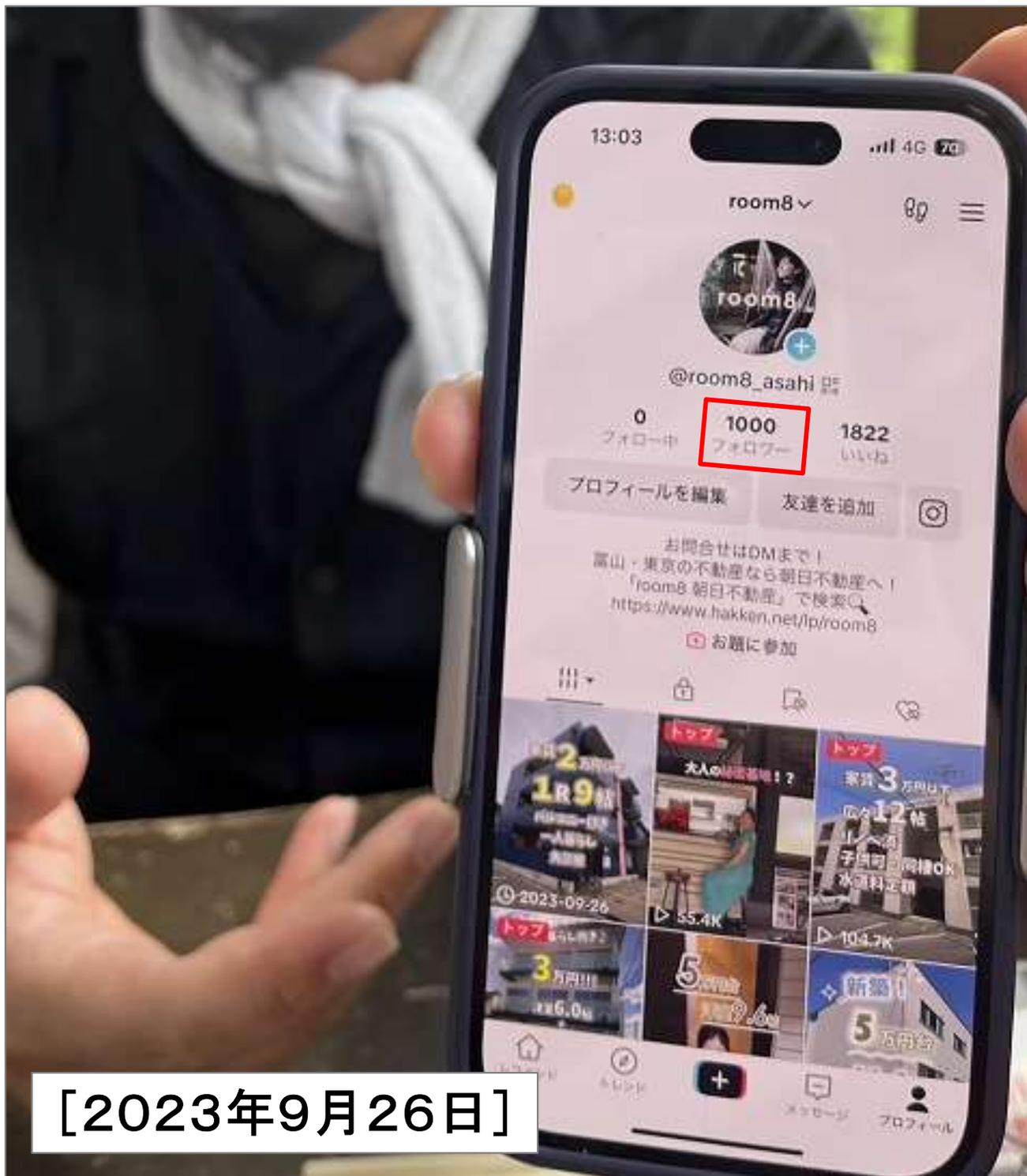
# ショート動画戦略で、ブランディング

## 家探しもGoogle検索からSNS検索に



# Tik Tok 「Room 8」

フォロアー数  
1,000名 達成！



[2023年9月26日]



1,000人

10万再生

[ 9月28日 現在 ]



悲願の「LP  
（ランディングページ）誘導！」



大人の秘密基地!?

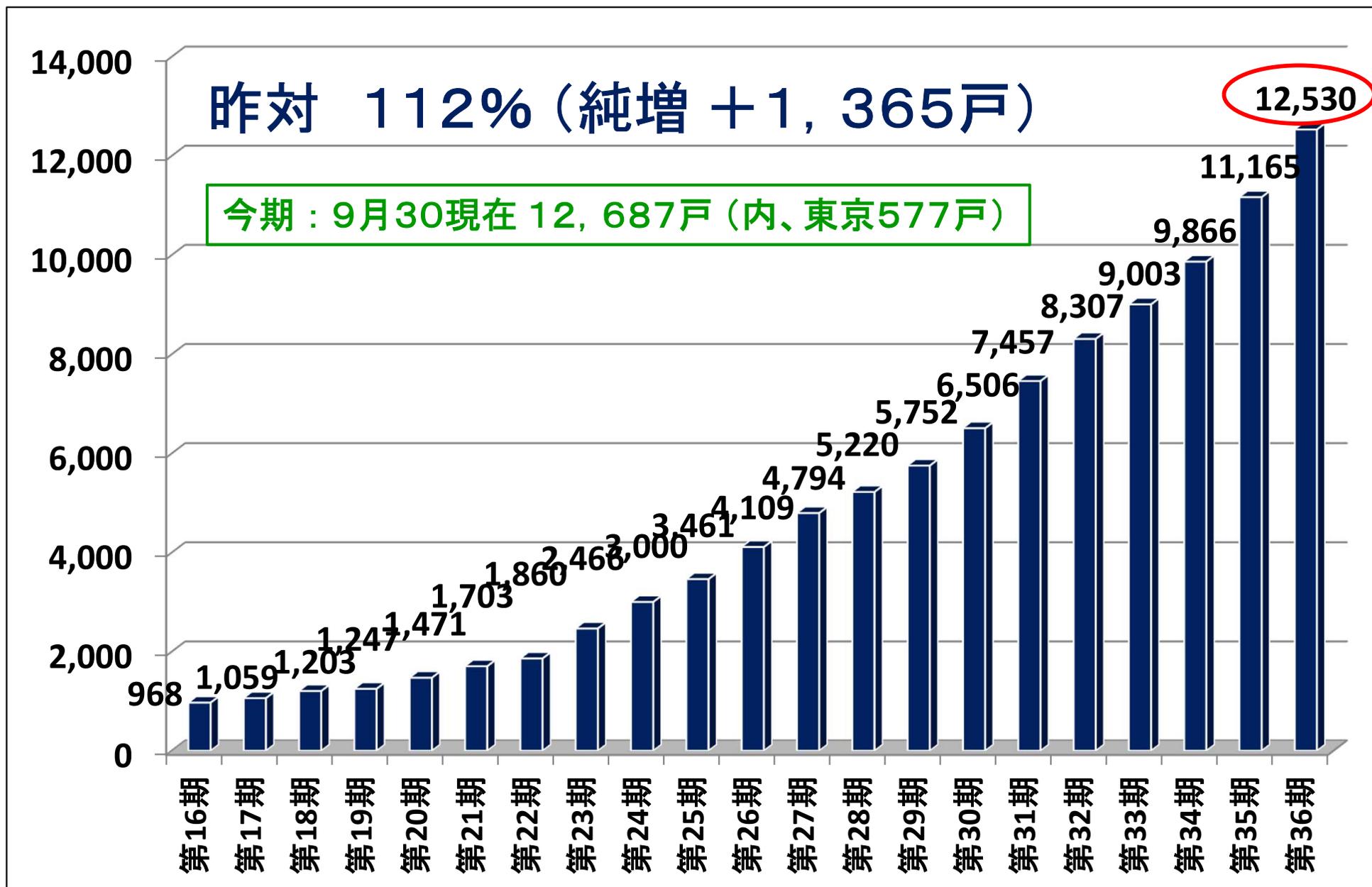
**KPI**

**管理戸数**

**<2023年8月末>**

# 管理戸数[期末] 21ヶ年 推移表

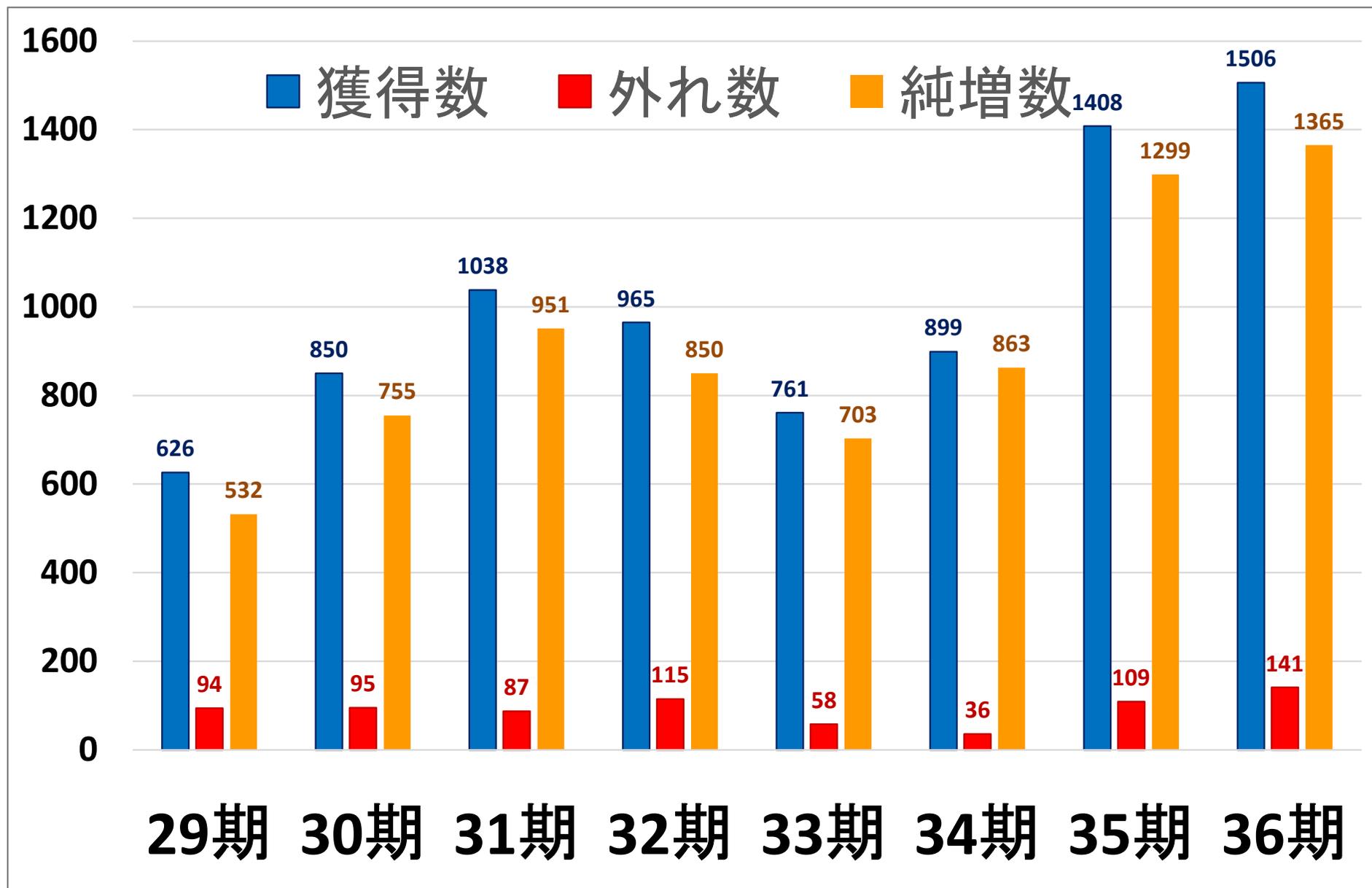
富山県 11年連続  
圧倒的 No. 1



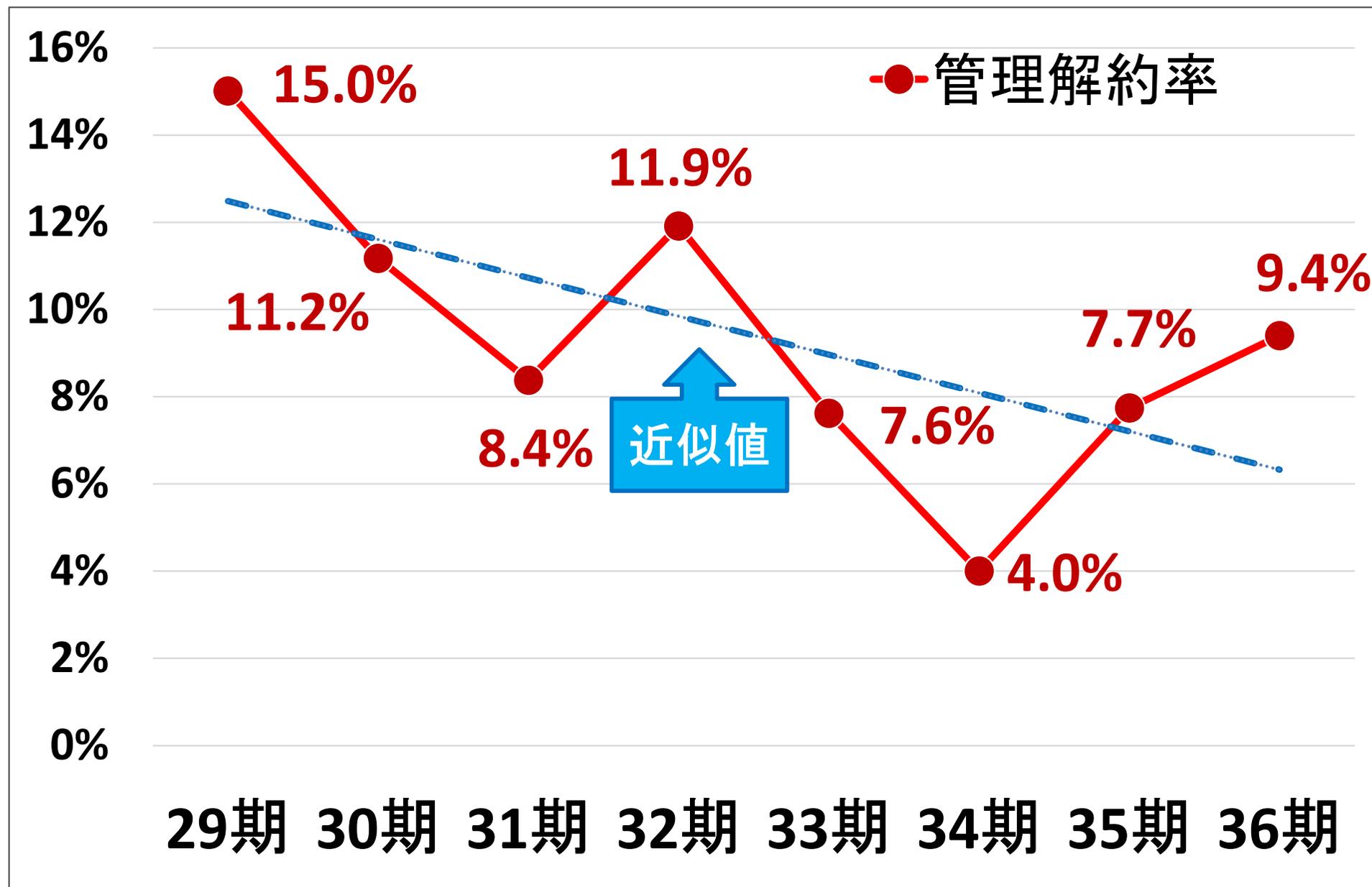
**仕入れ内訳**  
**&**  
**解約率**

**<2023年8月末>**

# 直近8ヶ年 単年度 管理獲得数 内訳



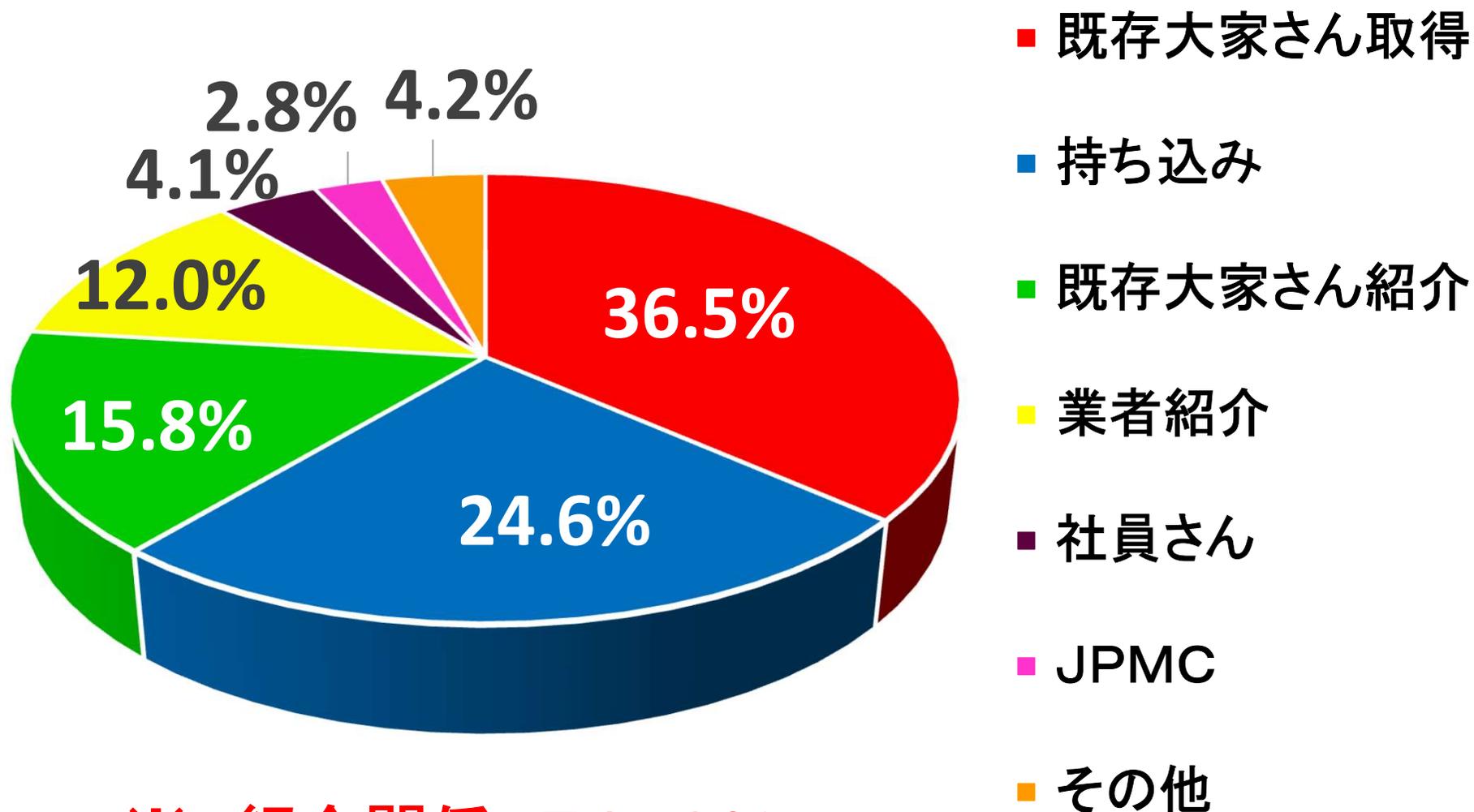
# 直近8ヶ年 単年度 管理解約率 趨勢





# 第36期 管理獲得仕入れ 内訳

N=1,326 (東京は除く)



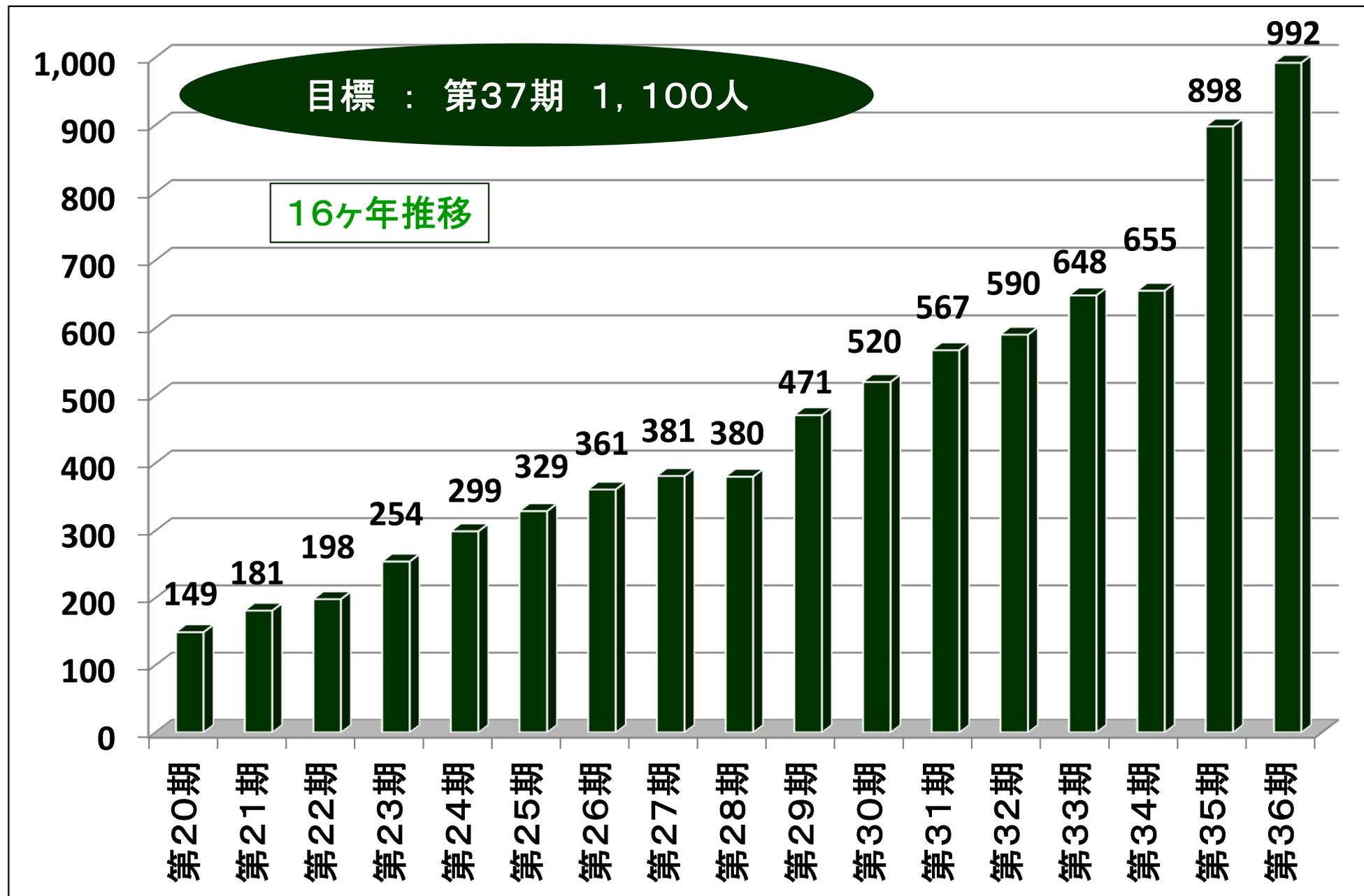
※ 紹介関係 71.2%

# 大家さん の内訳

<2023年8月末>

# PM事業部 才一ナ一樣数

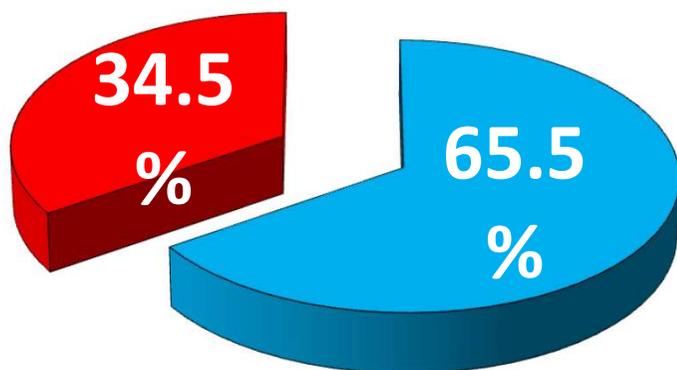
富山県  
No. 1



# 2023 オーナーさま 県内外 比率 (8月末)

2022年

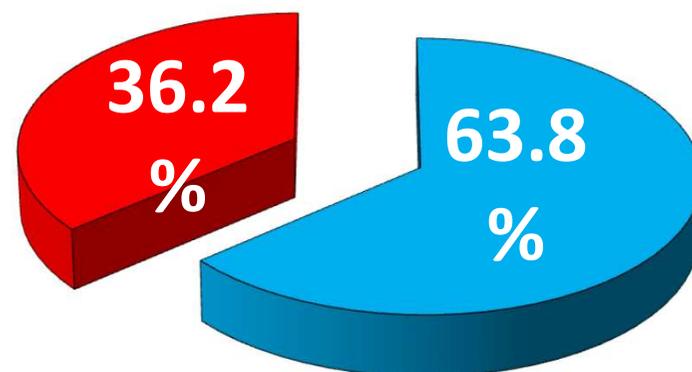
(n=898人)



■ 県内 ■ 県外

2023年

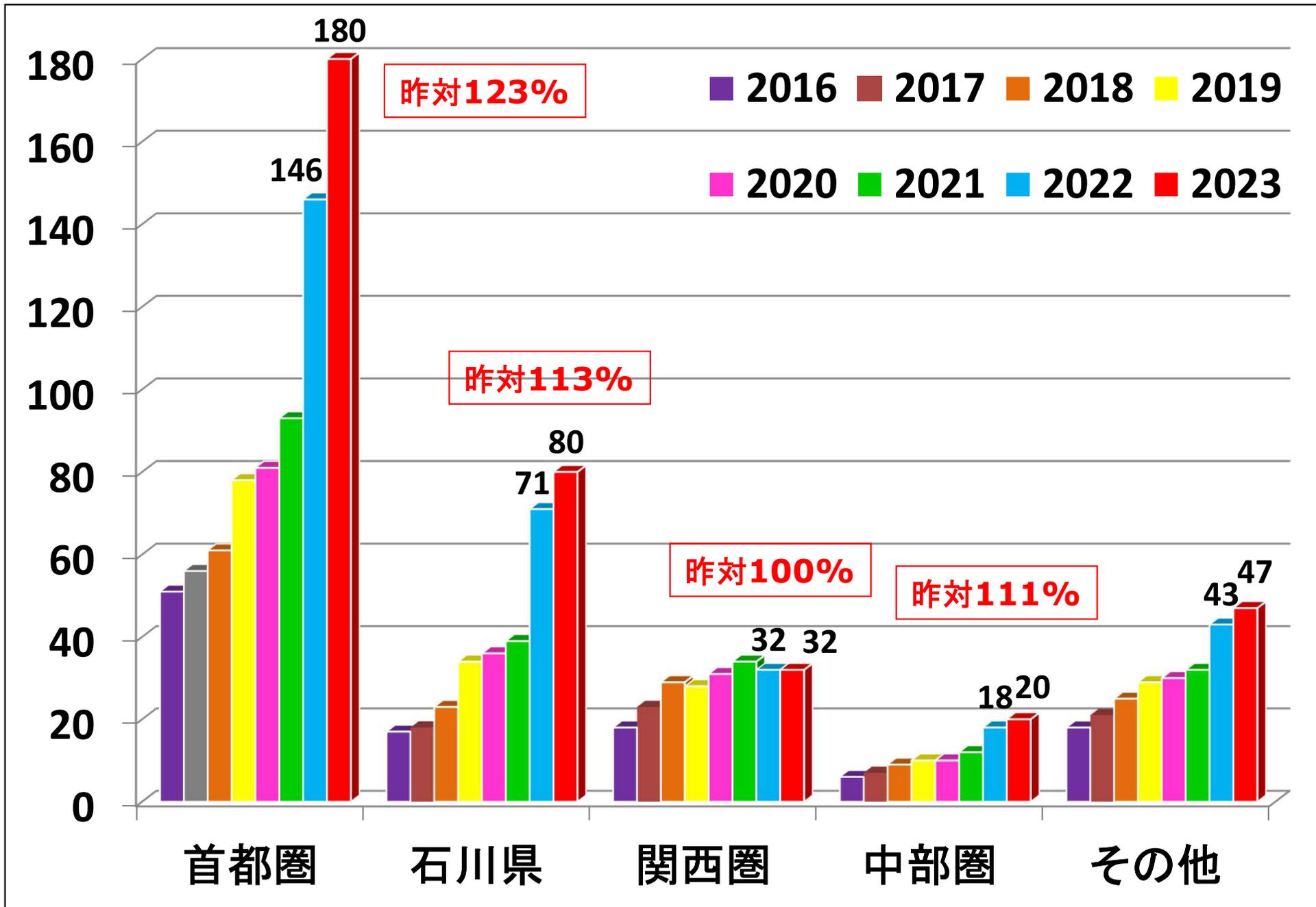
(n=992人)



■ 県内 ■ 県外

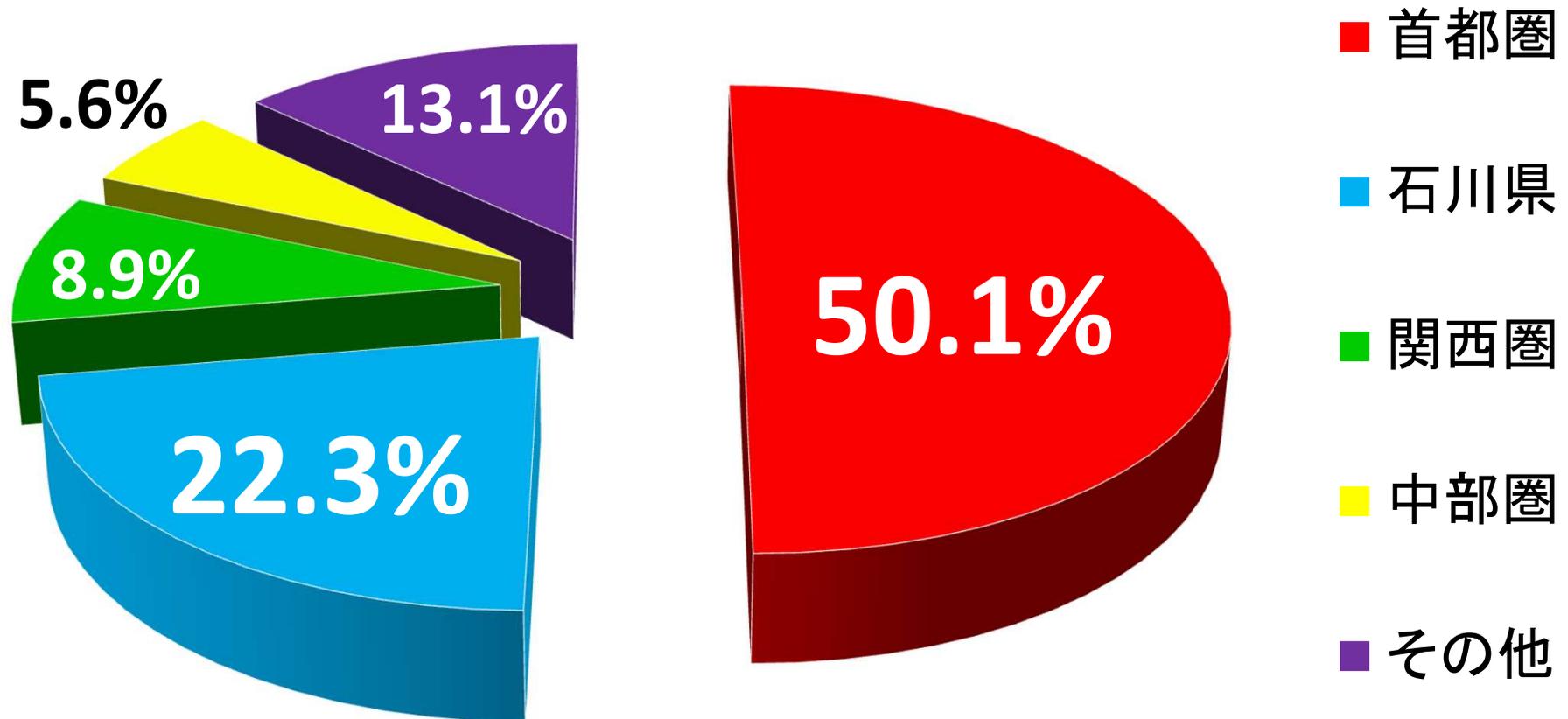


# 2023 県外オーナーさま 8ヶ月比 (8月末)



# 2023 オーナーさま 県外 内訳 (8月末)

(n=359人)



※ 昨年 首都圏47.1%、石川県22.9%、関西圏10.3%、中部圏5.8%

# チームミッキー 「秋の陣」

～ ご清聴、ありがとうございました！ ～



2023. 10. 31

 朝日不動産株式会社

# ターゲットを絞り込み収益化させる 自社認知拡大戦略について



株式会社全管協総研  
上席研究員 梶宏輔



# 朝日不動産様 戦略の振り返り

投資家オーナー

“新世代”オーナー

ターゲット

本業との兼業大家さん

“FIRE”を目指す大家さん

重要な要素

収益アップ

夢・自己実現

アプローチ方法

収益改善提案

顧客体験

特徴

収益性や効率性を重視する。  
目指すもの＝“損をしない”賃貸経営

FIREを目指し、不動産賃貸経営を通じて自己のビジョンや自由な生活を目的とする。

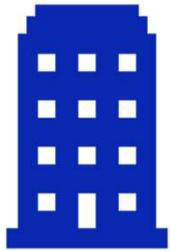
# 朝日不動産様 戦略の振り返り

	投資家オーナー	“新世代”オーナー
ターゲット	<b>【自社に求められるもの】</b> 知識の提供 “儲かる”商品 数字管理・分析	<b>【自社に求められるもの】</b> 顧客体験の提供 大家さんのビジョン理解や共感
重要な要素		夢・自己実現
アプローチ方法	<b>【施策】</b> 大家さん向けセミナー 物件提案 リフォーム・リノベ商品 キャッシュフロー診断など	<b>【施策】</b> 大家さんインタビュー コンテンツ企画 大家さん向け セミナー(大家さん参加型) 賃貸経営など
特徴	↓ 自社から大家さんへの 一方向へのアプローチ	↓ 大家さんを巻き込んだ 一体型のアプローチ(共同型)

# ブランディング(認知拡大)とは

そもそもブランディング(認知拡大)とは何か

何を



- ・商品
- ・サービス
- ・自社の立ち位置など

資産管理商品・サービスを

誰に



- ・大家さん
  - ↳ 投資家
  - ↳ 地主
  - ↳ 法人など
- ・入居者
  - ↳ 単身
  - ↳ ファミリーなど

FIREを目指す投資家大家さんに

どのように  
売っていくか



- ・デジタル
  - ↳ WEB
  - ↳ SNS・メディア
- ・アナログ
  - ↳ DM
  - ↳ 看板
  - ↳ 訪問

デジタル×アナログを通じた顧客体験を通じて売っていく

# 認知拡大(ブランディング戦略)について

## 認知拡大(ブランディング戦略)

対象

大家さん向け戦略

※朝日不動産様の場合

FIREを目指す  
大家さん

入居者向け戦略

※朝日不動産様の場合

潜在顧客

商品・サービス

資産管理

自社の認知  
お部屋探し

やり方  
(オンライン・オフライン)

メディアミックス

(デジタル媒体×アナログ媒体)

SNS  
LP

目的(ゴール)

夢・自己実現

自社での  
お部屋探し

# 大家さん向けの認知拡大例

# はじめに

## ◆ 自社のプロモーター(認知拡大人)としての管理オーナー

新規・一般  
大家さん

↳ 情報を持っている  
または客付け経験の  
ある大家さん

管理  
大家さん

↳ 自社と管理契約を  
結んでいる大家さん

VIP  
大家さん

↳ 複数棟所有し、自  
社売り上げにも大きく  
貢献している大家さん

プロモーター  
大家さん

↳ 自社のファンであり、  
周囲にも自社のことを  
広めてくれる大家さん



朝日不動産様講演資料より

朝日不動産様における事例のように、自社の大家さんがプロモーターとして、他の大家さんも巻き込んで認知拡大を図っていくことにより訴求力が向上する。



# 大家さん向けセミナー

## ◆ 大家さん向けセミナー

**参加無料** 不動産賃貸オーナー様応援セミナー

他のオーナー様が行っている事例もご紹介

### 新賃貸時流 空室対策セミナー

**講師**

空室でお困りのオーナー様に、最新の空室対策方法公開！

- コロナ禍における**賃貸市場動向**の解説
- 賃貸物件の**高入居率を実現する手法**
- 他のオーナー様の**空室対策事例**

～このようなオーナー様は是非ご参加ください！～

- ✓ 今後の賃貸経営に**不安**を持っている
- ✓ 物件の**空室を早期に埋めたい**
- ✓ 所有している賃貸物件の**赤字経営**が続いている
- ✓ コロナ禍での**他オーナーの取り組み、成功事例**が知りたい

**開催日時** 2022年5月14日 **土** 13時～15時  
(受付開始12時30分～)

**会場** アットビジネスセンター PREMIUM 新大阪(新大阪駅から徒歩3分)  
大阪市淀川区西中島5-14-10新大阪トヨビル9F

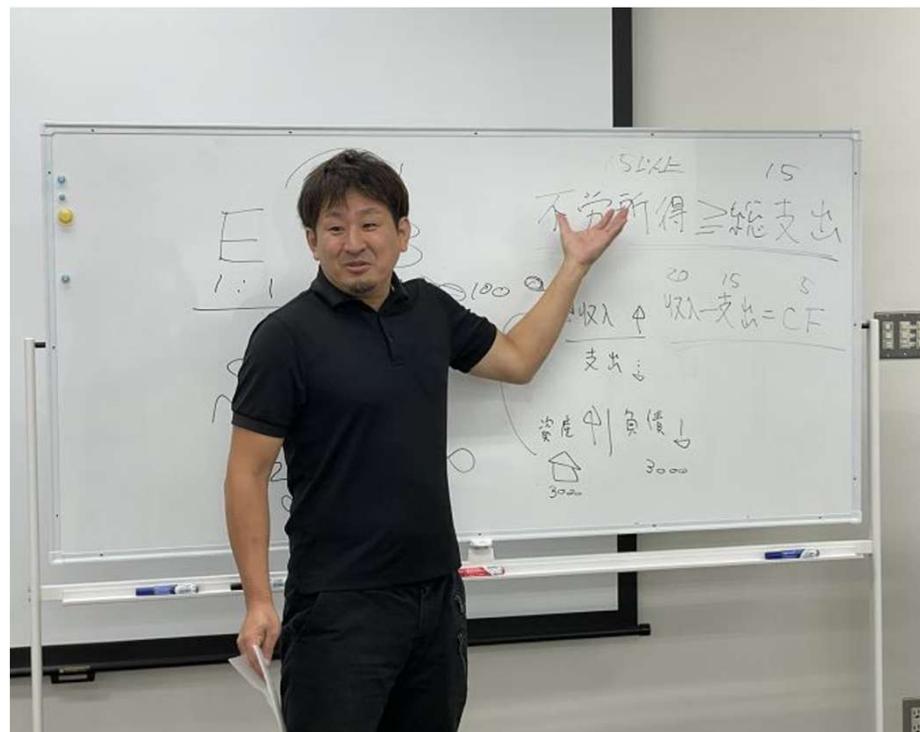
**主催**

ご質問などございましたらお気軽にご連絡ください

大阪府R社様開催オーナー向けセミナーより

### 【ポイント】

自社管理大家さんの事例紹介に加え、情報交換会などに自社の大家さんに参加してもらうことで、新たな‘ファン’獲得のきっかけとなっている。



朝日不動産様講演資料より

# その他

## ◆無料媒体やメディアの活用



## YouTube



## ラジオ・CM



## 書籍



# 入居者向けの認知拡大例

# SNSを活用した認知拡大

1997年  
以前



紙媒体・情報誌



看板

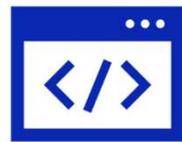
1997年  
頃～



紙媒体・情報誌



看板



不動産ポータル

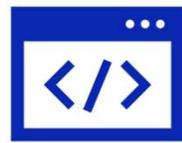
2000年  
頃～



紙媒体・情報誌



看板



不動産ポータル



自社ホームページ

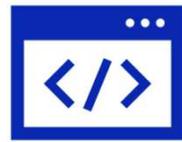
2018年  
頃～



紙媒体・情報誌



看板



不動産ポータル



自社ホームページ



(SNS)

【SNS運用の目的】

① 自社認知

(お部屋探しのきっかけづくり)

② 掲載した物件の反響獲得



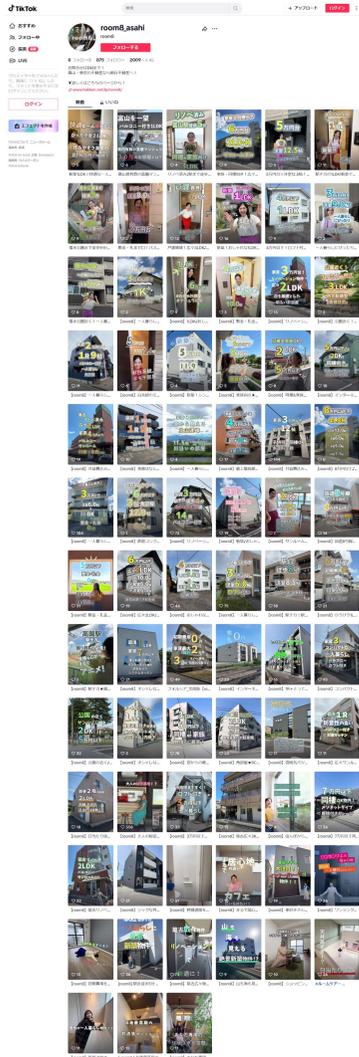
# SNSを活用した認知拡大(WEB完結型)

## ◆一般投稿(動画)と広告投稿の使い分け

費用	無料 ※外注する場合の費用等は除く	有料
運用目的	コンテンツとしての魅力に付随して自社の認知を図る	自社サービスやキャンペーン等の打ち出し
特徴	幅広い層に広く認知を図ることができ、自社にファンがつく	簡潔にアピールでき、訴求力が高い
必要人員数	最低2名 (撮影者・編集者) ※動画1本(1分~1.5分)  【朝日不動産様】 2日1本投稿で4名体制	0.5名~1名 ※0.5名=パート社員

# SNSを活用した認知拡大(WEB完結型)

## ①集客



朝日不動産様TIKTOKアカウント

## ②コミュニケーション



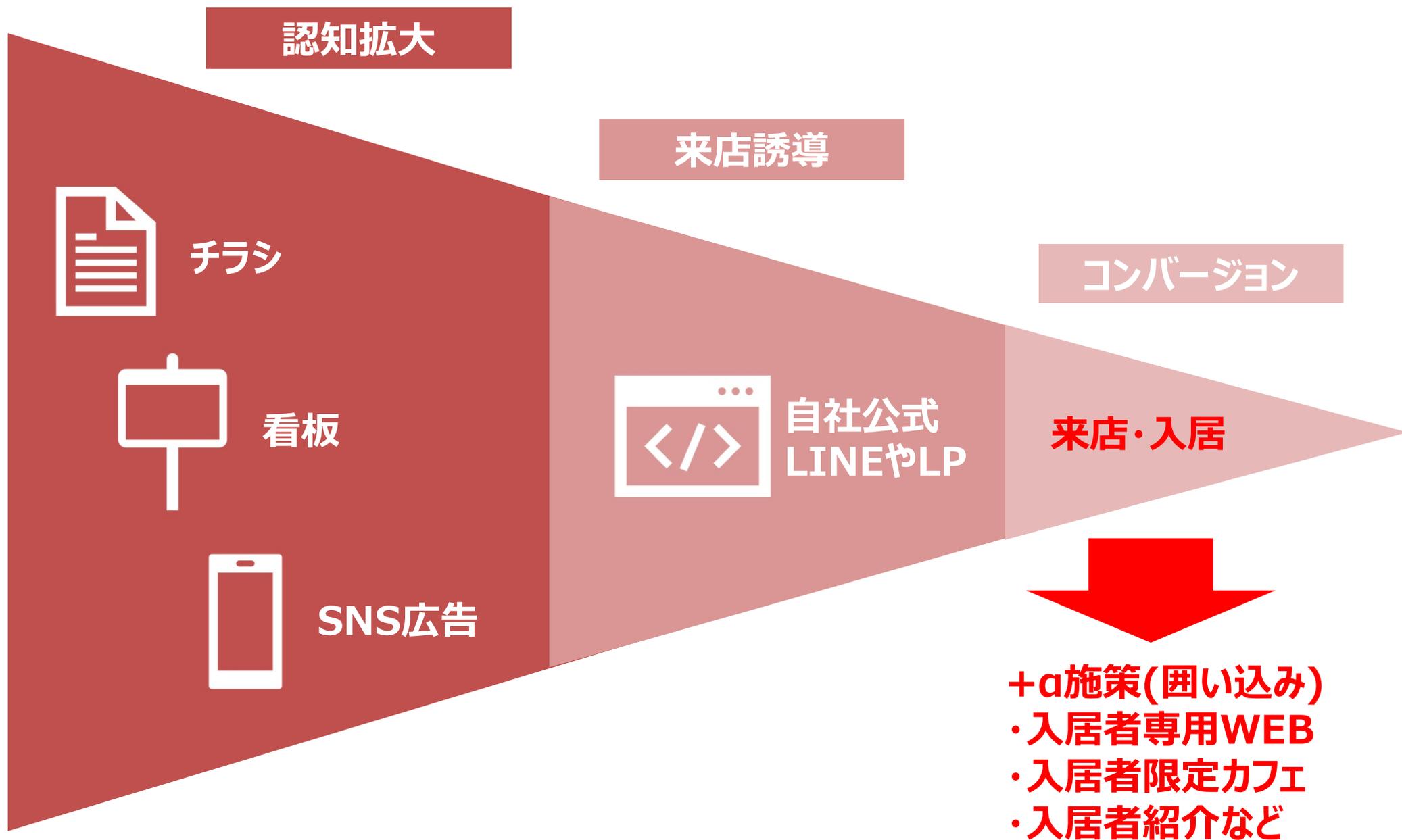
朝日不動産様来店誘導用LP

## ③コンバージョン

問い合わせ  
来店

契約

# SNSを活用した認知拡大(アナログ×WEB)



# SNSにおける認知拡大のKPI(目標数値)

- 1 運用しているSNSアカウントのフォロワー最低**1,000人**の獲得
- 2 SNS投稿(一般投稿or広告投稿)からLPへの流入率(コンバージョン率)**20%**
- 3 LP上からの問い合わせ率**10%**

- ◆不動産会社→大家さんの一方通行のコミュニケーションにならないようにする
- ◆大家さん＝パートナー
- ◆デジタル×アナログ×チャンネル数(媒体や経路)