



『断る』運営
から
『受け入れる』運営へ

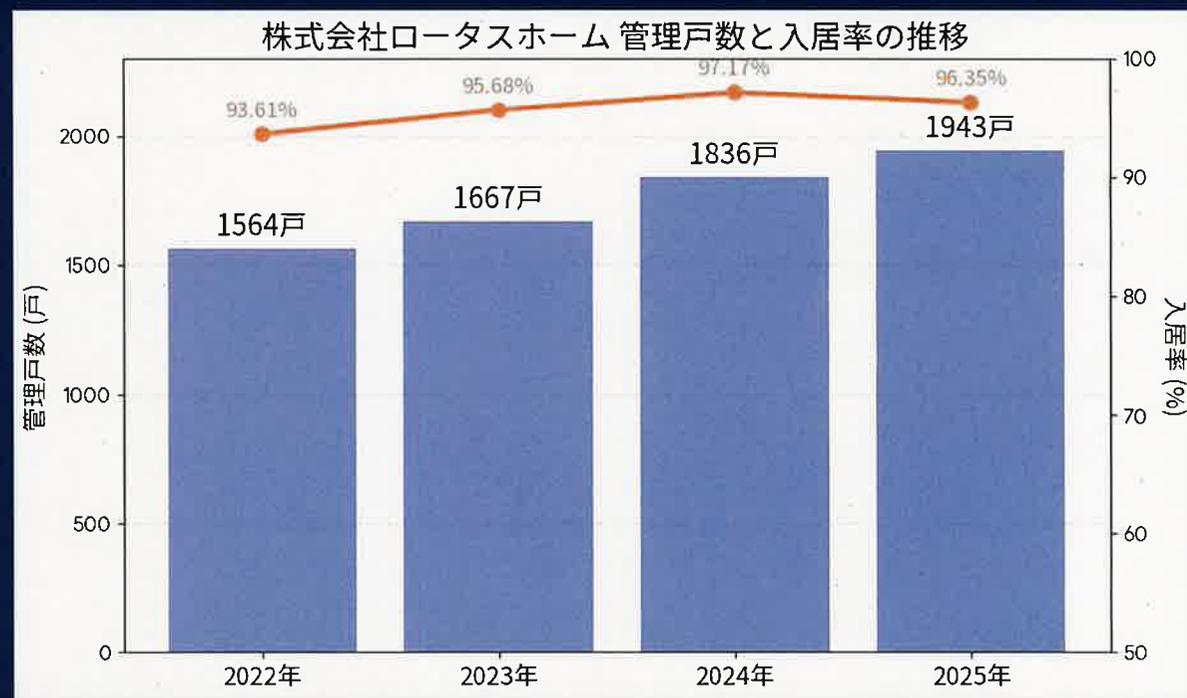
「貸したい」けど「怖い」を解決し、その覚悟を収益に変える方法

株式会社ロータスホーム 代表取締役 内田 幸喜



株式会社ロータスホーム
代表取締役 内田 幸喜
鹿児島県霧島市隼人町真孝202-2
2021年10月創業

- ・霧島市居住支援協議会 部会長
- ・一般社団法人鹿児島県居住支援ネットワーク 理事(予定)



当社は他社物件への営業活動は一切なし、紹介のみ

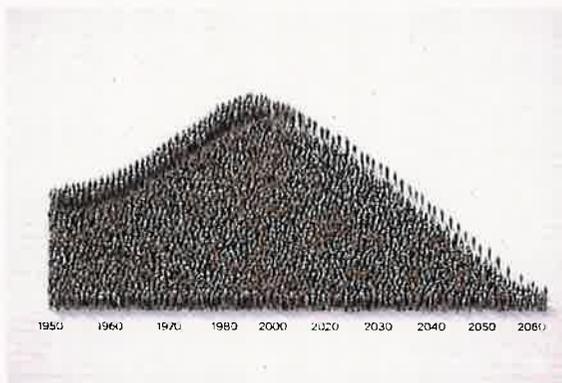
他社は競合ではあるが、「敵」ではなく、地域の「仲間」

第1章

マーケットの変化：
逆風をチャンスに変える
「優良入居者の再定義」

【日本全体の現状】 不動産賃貸業を取り巻く4つの「逆風」

人口減少



物価高・インフレ



金利上昇



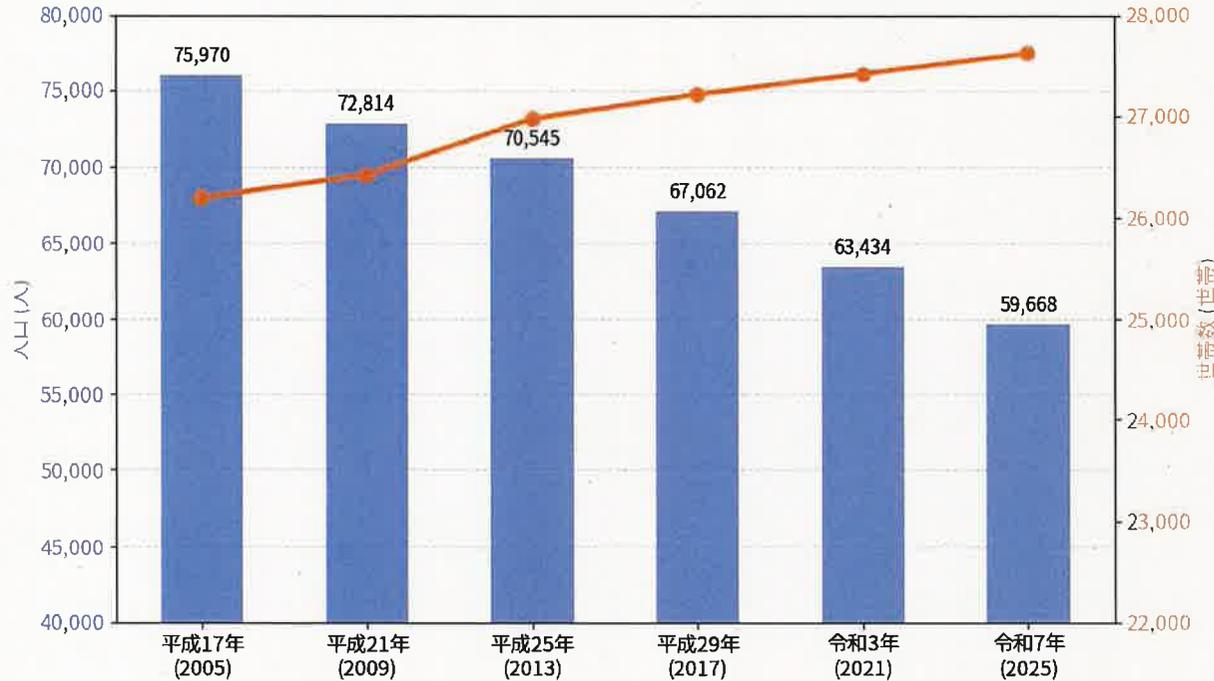
入居者優位の法律



これまでの賃貸経営で生き残れるのだろうか？

データで見る日田市の現状

日田市の人口と世帯数の推移（平成17年～令和7年）



1. 市場規模（人口）第5位 / 18自治体中

①大分市 ②別府市 ③中津市 ④佐伯市 ⑤日田市(62,473人)

2. 資産価値（地価公示㎡単価）第3位 / 16自治体中

①由布市(76,977円 ※観光地) ②大分市(62,485円) ③日田(44,493円)

3. 安定性（人口増減率 2015-2020）第6位 / 18自治体中 （減少率が小さい順）

①大分市・日出町(-1.7%) ... ⑥日田市(-5.0%) ... ⑱姫島村(-13.4%)

4. 競争環境（賃貸用住宅の空室率）第5位 / 16自治体中 （空室率が低い順）

低い順（埋まっている順）：①豊後大野市 ②大分市・玖珠町 ④臼杵市 ⑤日田市(21.9%)

引用HOMES

日田市は大分県内でも空室率、資産価値ともに優良エリアである
人口は減るが、世帯数は増加している。市場は小口化している

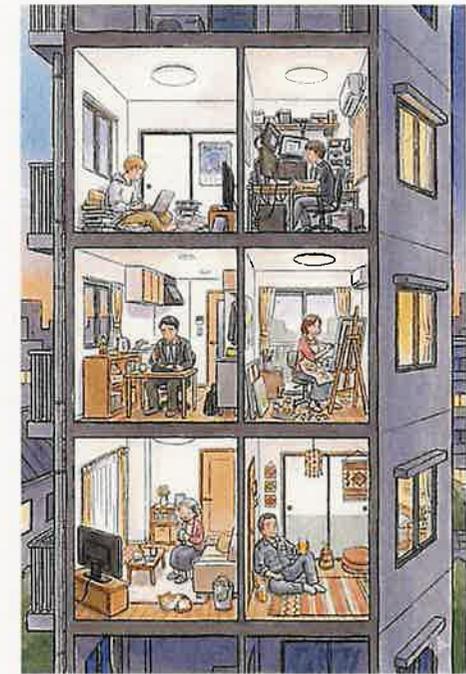
「家族」が支える時代から「賃貸」が支える時代へ



【過去】
三世代同居



【現在】
核家族・親子のみ



【現在】
単身世帯・個の時代

かつては家族内で支えていたが、これからは個の時代 市場の構造変化に適応は必須

【罨?】かつての理想「華やかな属性」は、本当に「優良か？」

華やかな属性



公務員・大企業

学生・若者

ファミリー



【要求】

- ・ 選べる立場 = キレイ・広い・最新を求める
- ・ 修繕や設備投資は必須
- ・ 新築物件などが競合

滞納リスク：低
高い家賃

× 短い入居期間

= 利益「小」

(高いリフォーム費 + 空室損)

- ・ 空室期間 (1~4月) を逃すと長い空室期間
- ・ 新築物件は必ずここがターゲット



【短命】

- ・ 平均の入居年数が2~4年
- ・ 転勤、卒業、就職等のライフサイクル早め
- ・ 賃貸→マイホーム購入
- ・ 子供の成長に応じた転居

「華やかな属性」を待つ時間とコストは、厳しい時代になってしまった

【新定義】 これからの「静かな定着」という戦略

静かな定着



高齢者、外国籍、住宅確保要配慮者たち



【長命】

- ・平均入居年数が長い4年～10年超も
- ・ライフサイクルの変化は少か
- ・個人が多いので

（少ない空室損）

適正家賃 × 長い入居期間 = 利益「大」

- ・ハイで、今後も増加傾向
- ・引っ越し理由は様々、一年中入居希望あり
- ・需要>供給が続いており、今後も増加傾向



【無風】

- ・現在はブルーオーシャン
- ・ターゲット設定は色々、選択肢は多数あり
- ・空室期間が少なく、空室損を防げる
- ・過剰なりフォームは不要で、いつも通り

「こぼれ落ちてきた、断っていた層」

『競合なき成長市場』が目の前に！常識を変えれば、空き家は最強の資産に

第2章

現場のリアル：私たちが
恐れるリスクの「正体」

皆が抱く「居住支援」のネガティブな先入観

孤独死・事故物件



家賃滞納・夜逃げ



近隣トラブル、ゴミ



これらのリスクは 賃貸業では重大なダメージだった

最大の敵は「**孤独・孤立**」 受け入れる側に襲いかかる！



支える側が孤立しない。それが「持続可能な支援」の絶対条件

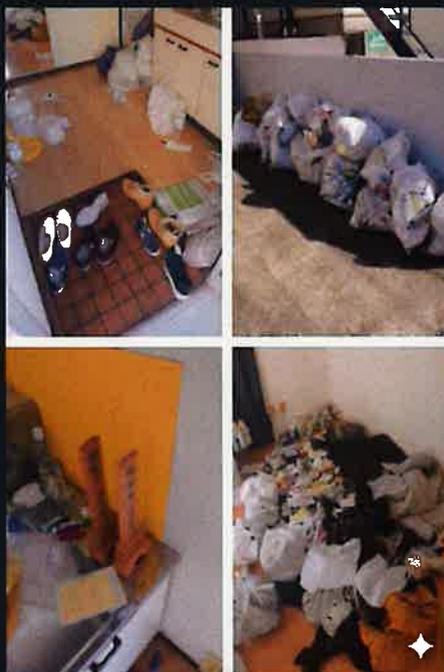
仕組みなき善意が生んだ「私の失敗事例」

【深夜3時のお経】



損害
説得する時間

【情による夜逃げ】



損害
滞納家賃&処分費用

【社員の疲弊】



損害
社員の疲弊・士気低下

善意を「持続」させるのは、情熱ではなく、仕組みである。

「リスクの正体」を現場の「経験」で暴く

【世間のイメージ(主観)】

【現場の真実(客観)】



【孤独死・事故物件】

- ・発生確率は1%未満
- ・高齢者ほど孤独死しない。むしろ危ないのは・・・
- ・事故物件は決まりづらいのホントとウソ

【家賃滞納・夜逃げ】

- ・夜逃げならOK、恐いのは〇〇〇〇
- ・居住支援を受けている人は普通の人より滞納しない
- ・連帯保証人がいるから大丈夫？

【近隣トラブル】

- ・加害者になることは少ない
- ・被害者側になるケースは長期化する可能性
- ・在宅時間が長いからこそ「音」に敏感に

多額の原状回復費・回収不能・他の入居者の退去など

漠然とした不安

「見えない恐怖」は、理解すると「対応可能な事象」に変わる

第3章

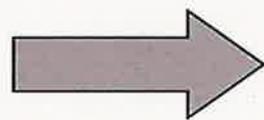
管理の再定義:

パートナーと踏み出す

司令塔としての新たな一歩

「プレイヤー」から「司令塔」への転換

旧来の運営(プレイヤー)



これからの運営(司令塔)



「背負う」経営から、「采配する」経営へ。

「探す前に通す」「支援が続く」

【ビフォー】これまでの課題



1. 物件探しからスタート
(一生懸命探して申込)



2. 入居審査で「不可」の通知
(属性・書面のみで判断)



不動産会社：疲弊、受け入れに消極的
オーナー：トラブル不安で貸せない

【アフター】居住支援法人との連携による改善



① まずは事前審査
(居住支援法人と連携し、「支援内容」含め審査)



② 安心して物件探し
(審査通過済みで無駄な案内なし)



成約!

★不動産会社の手間が大幅に削減(案内・審査やり直し不要)
★オーナーの安心感が違う(支援法人の後ろ盾で納得)

スムービングサービス： 孤独死・無断退去・滞納保証

万が一の時も安心!
所有権放棄・契約解除



孤独死、無断退去時の所有権放棄や契約解除が可能

お部屋も元通り!
撤去処分・原状回復



残置物の撤去処分、原状回復も対応可能

いつもの家賃も保証!
家賃滞納対応



もちろん通常の家賃滞納も安心

【事例①：単身高齢者】
居住支援法人との連携で成約

背景・課題	解決・成約
<ul style="list-style-type: none"> 60代女性・身寄りなし・生活保護予定 破産歴あり・緊急連絡先確保困難 <p>立退き必要、審査・連絡先同居で物件探し継続</p>	<p>居住支援法人がNAPへ事前審査依頼 & 連絡先引受</p> <p>賃貸契約を実現! 安心して新生活へ</p>

【事例②：子育て世帯】
事前審査と工夫で成約

背景・課題	解決・成約
<ul style="list-style-type: none"> 30代4人家族・生活保護受給中 家賃・携帯代滞納あり・破産予定 <p>滞納で通常審査NG、転居先見つからず</p>	<p>NAP事前審査を経て、契約名義を工夫・対応</p> <p>無事に新しい住まいへ契約!</p>

ナップが提供する的是不動産会社とオーナーへの「安心」

孤独死を防ぐ、起きてても守る

スマートメーター活用「見守りサービス」



非接触&プライバシー配慮
(カメラ・Wi-Fi不要)
- 入居者の生活を守る



安価で導入が簡単
- 初期費用・ランニング
コストを抑制



異常検知で早期発見
- 孤独死リスクを低減

手厚い「死亡補償」 & 関連サポート



死亡時空室家賃
保証：12ヶ月
- 長期的な安心



事故物件時家賃
保証もあり
- 風評リスクに対応



原状回復・事故対応
費用カバー
- 費用の心配を軽減



死亡しても本来の
原状回復費もカバー
- 独自の補償範囲



居室外死亡でも退去費用保証
- 場所を問わず対応



住宅確保要配慮者プランもあり
- 幅広いニーズに対応

ジェイリースは万がーを「防ぐ」見守りと、万がーを「救う」カバーカ

それ、あなたじゃなきゃダメですか？

現場の「手」を支える：COSOJIの活用

▼ COSOJIの仕組み



▼ 導入のメリット



導入効果

- ・ゴミ問題
- ・共用部分の清掃
- ・入居者間トラブル
- ・騒音問題
- ・マナー
- ・近隣トラブル

近隣トラブル解決支援：マモロッカ

警察官OBの知見で、管理業務に平穏と安全を。

サービスの特長



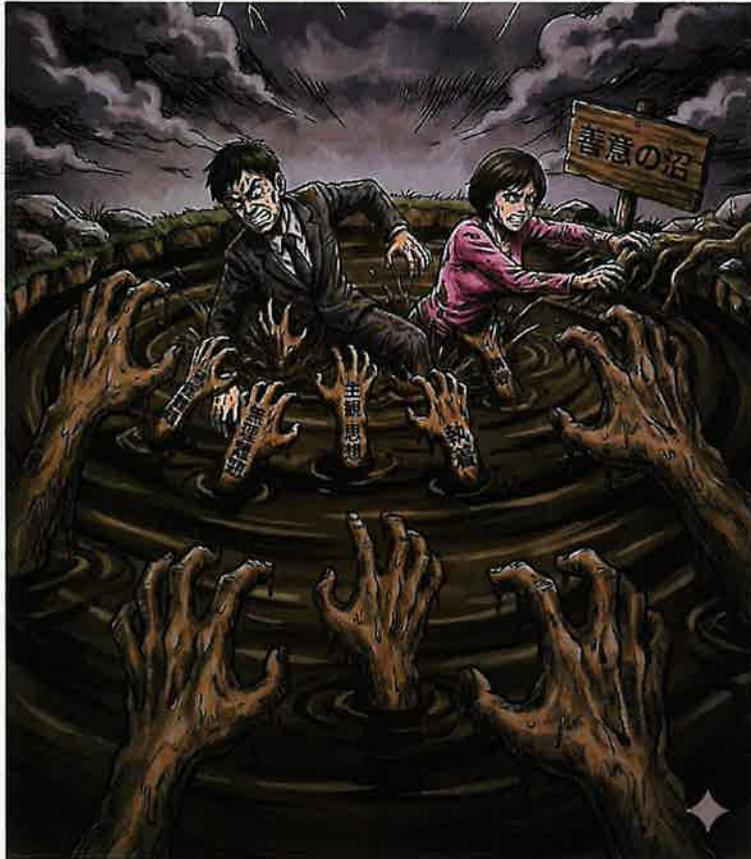
導入のメリット



近隣トラブル解決支援

トラブル対応は地道で時間が掛かる。プロに対応を任せる

【善意の沼】 感情の「もつれ」を断ち切る秘訣とは？



【終わらない騒音】

- ・ 上階の騒音で夜も眠れない、不眠症だ
- ・ トイレの音が気になる、玄関ドアの開閉がうるさい
- ・ 隣の住人を追い出せ
- ・ 何度注意しても改善していない！音を止めろ

【過剰な修繕要求】

- ・ 修繕ではなく、新品に替えろ
- ・ 床が古くなってきたから張り替えて
- ・ 汚れが気になるから張り替えて
- ・ 過度なハウスクリーニングの請求

【執拗な謝罪請求、事実無根系】

- ・ 特定の人が嫌がらせをしている
- ・ 管理会社の担当者の態度が気に入らない
- ・ こっちは家賃(管理費)払ってるんだから
- ・ 上を出せ！という板挟み

中途半端な善意で手を出すと、泥沼に陥ることも。ポイントは線引き

クレーム対応 5か条

1. 原理原則から外れたら修羅の道
2. 初期対応・ヒアリングは徹底する
3. 判例は最強の盾である、学んで損はなし
4. 契約は絶対に曲げてはならない
5. 我々は「人の管理」はできない・しない

究極的には人間のクレームは「解決」ではなく、「終わらせる」

最強のクレーム対策「居住支援」という枠組み



「支援の輪」の中に入れることが大切 孤独こそが原因

第4章

独白

～挫折、後悔、そして決意～





『住宅確保要配慮者』という言葉も、歴史の教科書へ



天領 日田から九州の新たな鼓動を

できることを、できるだけ

ご清聴ありがとうございました

株式会社ロータスホーム
代表取締役 内田 幸喜