



報道関係者各位
プレスリリース

2011年8月31日

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

都心部賃貸住宅仲介店舗を対象に
「賃貸住宅仲介業務実態調査 2011」を実施
～アンケート統計から明らかになる賃貸仲介の最前線～

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：阿久津 裕)では、このたび東京 23 区の賃貸不動産を主に取り扱う不動産仲介店舗を対象としたアンケート「賃貸住宅仲介業務実態調査 2011」を実施しましたので、その結果を一部公表致します。企業の異動や転勤が重なる秋口からの「第 2 繁忙期」に差し掛かり、賃貸住宅マーケットの動きも活発化しています。LMC では特に賃貸仲介の最前線でエンド客に接する仲介店舗の動向に着目し、店舗担当者への直接アンケートを通じ、対面営業の実態や事業モデルの調査・分析を行いました。なお、調査は7月11日～8月5日にかけて実施されたもので、205 店から回答を得ております。

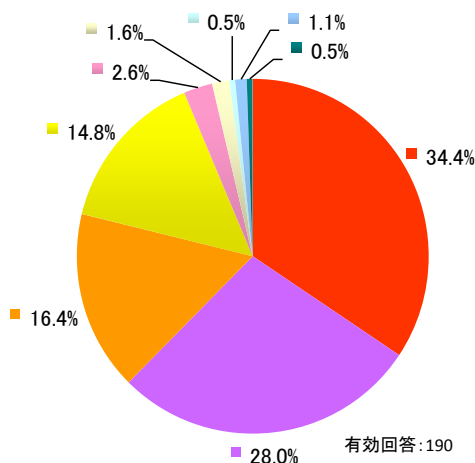


調査結果（抜粋）

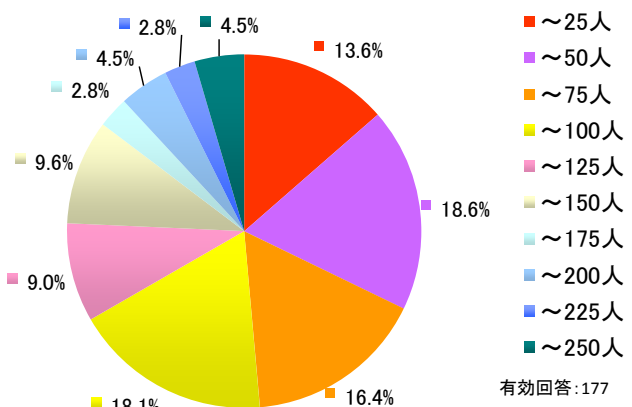
□ 仲介店舗の来店客数

仲介店舗に繁忙期を除く 1 ヶ月あたりの平均来店客数を尋ねた設問では、50 人以下の店舗が約 6 割という結果になった（図表①-1）。これは 1 ヶ月の営業日を 25 日と仮定した場合、1 営業日あたり 2 人に満たない計算になる。また、来店客が土日に集中する傾向を踏まえると、来店が全くない日も少なからず存在すると考えられる。一方、繁忙期（1～3 月）の来店数では、全体の 7 割が 50 人以上を集客している（図表①-2）。利用客の多いターミナル駅や学生街では 200 人以上を集客する店舗も散見された。

図表①-1 1ヶ月当たりの平均来店客数



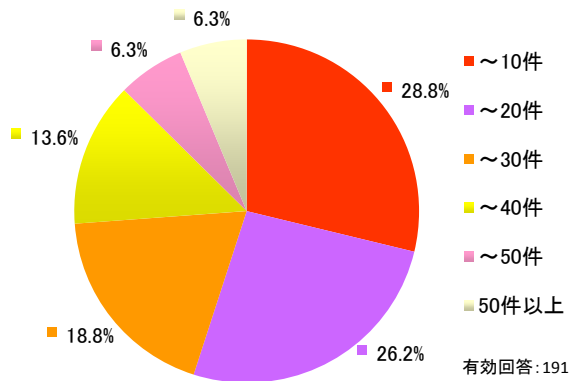
図表①-2 繁忙期1ヶ月当たりの平均来店客数



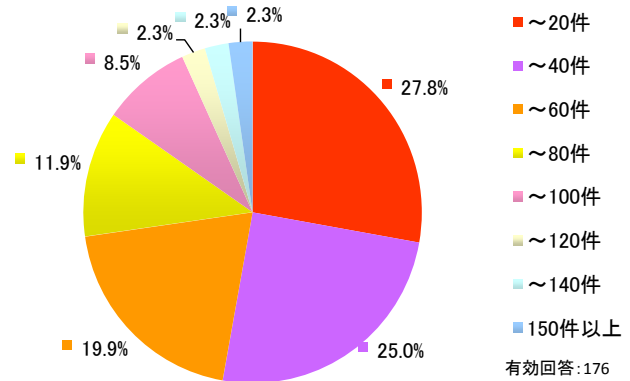
□ 仲介店舗の平均成約件数

仲介店舗の1ヶ月あたり平均成約件数は、繁忙期以外のシーズンで20件以下、繁忙期では1ヶ月40件以下の店舗が過半数を占めている（図表②-1、②-2）。なお、今回の調査では繁忙期の1ヶ月あたり成約数が100件を超える有力店舗が12店確認されたが、このような成約件数の多い店舗は、来店客同様にターミナル駅や学生街などに出店しており、大手や有名仲介のチェーン店舗が多い。

図表②-1 1ヶ月当たりの平均成約件数



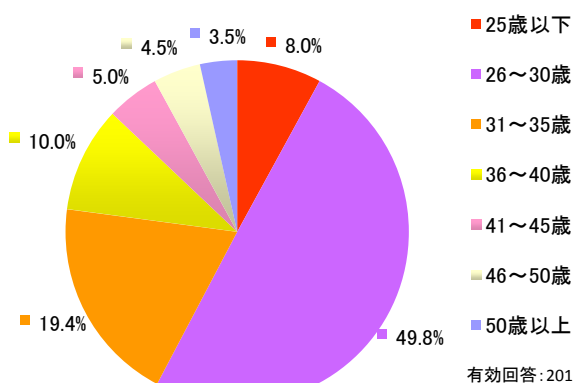
図表②-2 繁忙期1ヶ月当たりの平均成約件数



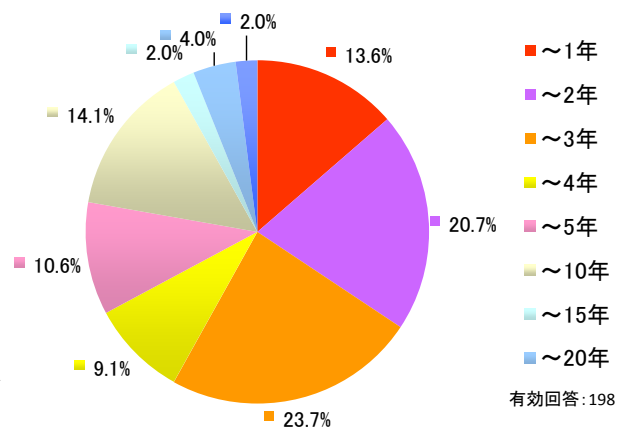
□ スタッフの平均年齢と勤続年数

店舗スタッフの平均年齢を集計したところ、30歳以下の店舗が全体の6割弱、平均年齢は32.1歳だった。不動産賃貸仲介業自体は古くから存在する業態だが、現在の仲介店舗は若いスタッフを中心に構成されている。また、平均勤続年数の集計では3年以下の店舗が6割弱、平均は4.9年となっており、人材の流動性が高い業態となっている。

図表③-1 スタッフの平均年齢



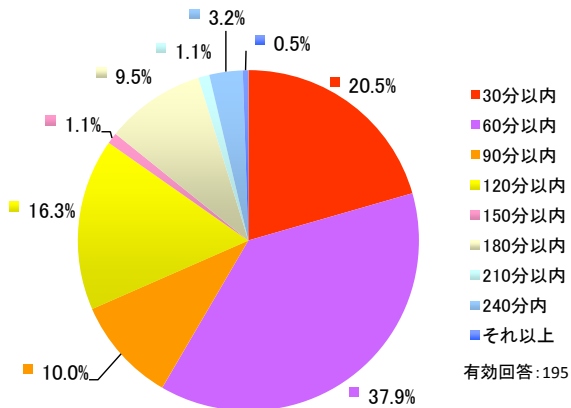
図表③-2 スタッフの平均勤続年数



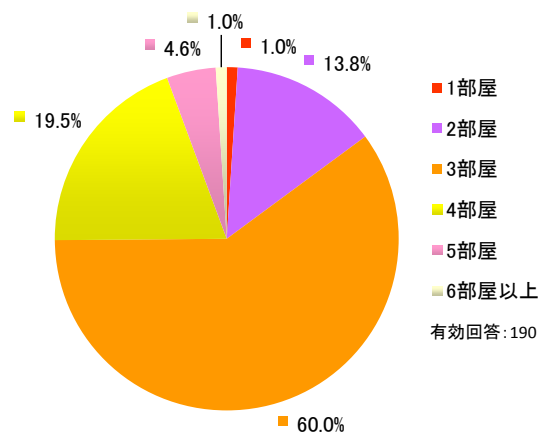
□接客時間と内見物件数

来店客 1 人当たりの平均接客時間は 1 時間以内という回答が過半数となっている（図表④-1）。また、来店客一人あたりの内見物件数は 3 部屋との回答が全体の 60%を占めていることから（図表④-2）、成約率を高めるために、エンド客が希望する物件に近い条件の部屋を複数案内していると考えられる。なお、先述した繁忙期の成約件数が月間 100 件を超える有力店舗（12 店）の平均接客時間は 115 分、平均内見物件数は 3 部屋となっており、平均以上の接客時間を設けていた。

図表④-1 来店客1人あたりの平均接客時間



図表④-2 内見希望客1人当たりの平均内見数



□エンド客の来店時間

エンド客が来店するピークタイムを曜日・時間別に集計したところ、一週間のうち、来店が最も集中するのは土曜日（118 店）で、日曜日（40 店）の 3 倍の回答を集めた（図表⑤-1）。さらに、土・日のいずれかに来店客が最も集中すると回答した 158 店について、その来店時間帯を集計すると、土曜の昼過ぎ（12～14 時）という回答が圧倒的に多くなっている（図表⑤-2）。

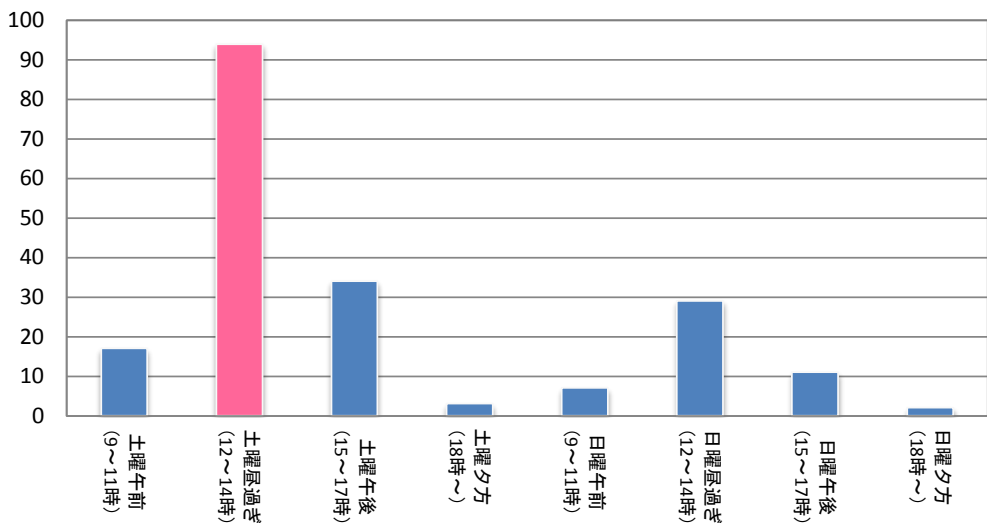
なお、一部港区や中央区などのオフィス街に立地する店舗では、法人客や、会社の休み時間・終業後に来店する一般客を反映してか、平日の午後～夕方にピークを迎えるという回答も見られた。

図表⑤-1

最も来店客が集中する曜日

| | |
|---|-----|
| 月 | 8 |
| 火 | 4 |
| 水 | 1 |
| 木 | 0 |
| 金 | 6 |
| 土 | 118 |
| 日 | 40 |

図表⑤-2 最も来店客が集中する時間帯（土・日の回答を抜粋）



□仲介担当者が物件を紹介する際に動機となる条件

「仲介店舗の視点から、来店客に物件を紹介する際に動機となる（勧めやすい）条件は何ですか？」という質問を設け、“一番勧めやすい条件”としてあがった回答を集計したところ、「賃料が安い」(86)、「業務委託料が付いている」(62)、「初期費用が安い」(29)の順となった。貸主からの業務委託料のような直接収入よりも、決めやすさ（確実性）を優先して物件を進めている店舗が多いようである。しかし、この回答結果をエリア別に見てみると、渋谷・池袋等のターミナル駅周辺では、業務委託料を優先する傾向が強く、一方で文京・目黒・中央区等、ファミリー向けや高額物件が所在するエリアでは、賃料が安い物件を勧めるケースが多くなっている。こうした傾向については、ターミナル駅に人が集まりやすい分、委託料が付いている物件の情報も集まりやすいという背景に加え、エリア内での店舗間競争が激しいことから売上補完の為に業務委託料を重視しているという意見が一部の店舗から聞かれた。

図表⑥-1 来店客に物件を紹介する際に動機となる条件

| 1位 | 2位 | 3位 |
|----------|----------|------------|
| 賃料が安い 86 | 業務委託料 62 | 初期費用が安い 29 |

図表⑥-2 来店客に物件を紹介する際に動機となる条件(エリア別)

| | 渋谷区(渋谷駅) | 豊島区(池袋) | 港区内陸部 |
|---------|----------|---------|-------|
| ブランド力 | 1 | 1 | 2 |
| 賃料が安い | 2 | 2 | 5 |
| 業務委託料 | 10 | 6 | 8 |
| 初期費用が安い | 2 | 1 | 2 |

| | 文京区 | 目黒区 | 中央区 |
|---------|-----|-----|-----|
| ブランド力 | 1 | 2 | 3 |
| 賃料が安い | 11 | 9 | 10 |
| 業務委託料 | 1 | 1 | 5 |
| 初期費用が安い | 0 | 1 | 3 |

※この他の設問項目の結果ならびに調査結果の詳細は下記担当へお問い合わせ頂くか、弊社webサイトをご覧ください。 参考URL：<http://www.lmc-c.co.jp/topics/>

【LMC 事業概要】

LMC では、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ(反響、内見、申込等)の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの入居者に対する、顧客維持活動(CRM)にも力を入れており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューション提供を行っております。

【会社概要】

会社名 : リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
所在地 : 〒105-0014 東京都港区芝 3-6-9 芝公園プラザビル
代表者 : 代表取締役社長 CEO 阿久津 裕
資本金 : 200,000 千円
主要株主 : みずほキャピタル株式会社、SMB Cベンチャーキャピタル株式会社
株式会社ジャフコ、当社役員等
従業員数 : 45 名
URL : <http://www.lmc-c.co.jp>

—本件に関するお問い合わせ—

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
担当 : 経営企画部 神藤 (カントウ)
TEL : 03-5419-1900
FAX : 03-5419-1923
E-mail : info@lmc-c.co.jp