



会社概要 CORPORATE PROFILE



リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社



企業理念 CORPORATE PHILOSOPHY

「賃貸不動産マーケットのあらゆる課題をマーケティング力で解決する！」

行動指針 ACTION AGENDA

- 「当たり前を疑うこと」
- 「できない理由を探すのではなく、できる理由を追求すること」
- 「常に消費者(エンド)ニーズから逆算し、しくみを因数分解すること」
- 「しくみを利用する側ではなく、しくみを創る側に立つこと」
- 「コダワリを持ち、失敗を恐れずすぐに試すこと」
- 「信用されること=小さなことでも依頼された期日までにやりきること」
- 「クライアント(他者)の成功を心から喜べること」



会社概要

COMPANY PROFILE

商号	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	【本社】 〒105-0003 東京都港区西新橋3-2-1 Daiwa西新橋ビル2階 TEL:03-5776-2070(代表) / FAX:03-5776-2090 【大阪営業所】 〒541-0057 大阪府大阪市中央区北久宝寺町3丁目1-6 船場ミッドキューブ3F 【名古屋営業所】 〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄2-9-8 アーク栄東海ビル5F 【焼津サテライトオフィス】 〒425-0027 静岡県焼津市栄町1-1-32 アピオビル4F-B
設立	1986年9月(2005年12月資本構成経営陣一新)
資本金	200,000,000円
役員	代表取締役会長 阿久津 裕 代表取締役社長 齊藤 晃一
事業内容	賃貸住宅のリーシングマネジメントコンサルティング業務 仲介業者様向け訴求ヒアリングメディア「楽賃シートリスティング」の企画運営 リーシングコールセンターの企画運営、不動産マーケットに特化した広告代理事業
免許番号	東京都知事(5)第80351号
加盟協会	不動産保証協会
許可番号	一般労働者派遣事業:派13-304432 / 有料職業紹介事業:13-ユ-304971

経営陣紹介

MANAGEMENT INTRODUCTION



代表取締役会長

阿久津 裕

Yutaka Akutsu

慶應義塾大学法学部卒、商工中金勤務の後、中央青山監査法人(プライスウォーターハウスクーパース)にてマネージャーとして主に外資系金融機関に対する監査及び財務コンサルティングサービス業務を経験。その後、2000年、ITマーケティング企業の株式会社ウェブクルーに、取締役副社長最高財務責任者として参画。同社を2004年10月に上場させた後、リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社に参画。



代表取締役社長

齊藤 晃一

Koichi Saito

コンサルティングファームにて、大手飲料メーカー・大手製薬会社を始めとする、ダイレクトマーケティング事業の新規参入戦略立案・実行支援のコンサルティングを多数経験。その後、ITマーケティング企業の株式会社ウェブクルーにて新規事業企画室長として10以上の新規事業の立ち上げ、グループ会社のM&A等を経験し、リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社に参画。



主な取引先 CLIENT

- ・株式会社イデラ キャピタルマネジメント
- ・伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社
- ・伊藤忠都市開発株式会社
- ・伊藤忠リート・マネジメント株式会社
- ・SBI東西リアルティ株式会社
- ・SBIリートアドバイザーズ株式会社
- ・NTT都市開発株式会社
- ・オリックス不動産株式会社
- ・オリックス不動産投資顧問株式会社
- ・九州旅客鉄道株式会社
- ・株式会社KJRマネジメント
- ・ケネディクス・インベストメント・パートナーズ株式会社
- ・株式会社コスモスイニシア
- ・サムティ株式会社
- ・サムティアセットマネジメント株式会社
- ・株式会社ジェイアール東日本都市開発
- ・株式会社ジョイント・プロパティ
- ・スターアジア・アセット・アドバイザーズ株式会社
- ・スターツアセットマネジメント株式会社
- ・住商レジデンシャル株式会社
- ・住友商事株式会社
- ・住友不動産株式会社
- ・積水ハウス・アセットマネジメント株式会社
- ・株式会社セゾンリアルティ
- ・大和証券リアルティ株式会社
- ・大和ハウス・アセットマネジメント株式会社
- ・大和ハウス工業株式会社
- ・大和リアル・エステート・アセット・マネジメント株式会社
- ・株式会社タカラレーベン
- ・DBJアセットマネジメント株式会社
- ・東海道リート・マネジメント株式会社
- ・東急株式会社
- ・東急住宅リース株式会社
- ・東急不動産株式会社
- ・東急不動産キャピタル・マネジメント株式会社
- ・東京建物株式会社
- ・東京建物不動産投資顧問株式会社
- ・東京建物不動産販売株式会社
- ・トーセイ株式会社
- ・トーセイ・アセット・アドバイザーズ株式会社
- ・株式会社長谷工ライブネット
- ・PGIMリアルエステート・ジャパン株式会社
- ・株式会社フージャースアセットマネジメント
- ・ブラックロック・ジャパン株式会社
- ・平和不動産アセットマネジメント株式会社
- ・丸紅リートアドバイザーズ株式会社
- ・みずほリートマネジメント株式会社
- ・三井不動産投資顧問株式会社
- ・三井不動産レジデンシャルリース株式会社
- ・三菱HCキャピタル不動産投資顧問株式会社
- ・三菱地所投資顧問株式会社
- ・三菱地所ハウスネット株式会社
- ・三菱地所レジデンス株式会社
- ・三菱UFJ信託銀行株式会社
- ・三菱UFJ不動産投資顧問株式会社
- ・MIRARTH不動産投資顧問株式会社
- ・UBSジャパン・アドバイザーズ株式会社
- ・ラサール不動産投資顧問株式会社

※50音順敬称略



索引 INDEX

CORPORATE
PROFILE

01

入居者属性調査

入居申込書の記載情報をもとに、当該物件入居者の属性を調査します。
十数項目に及ぶ分析結果から、リーシング活動を進める上で
ターゲットとなる潜在入居者（見込み客）を特定します。

CORPORATE
PROFILE

02

賃貸マーケットデータファイル

貴社物件を取り巻くミクロ～マクロマーケットを調査します。
競合物件の募集状況から周辺エリアの相場感、着工統計、
人口動態・景気動向まで、様々な視点から最新の市況情報を報告します。

CORPORATE
PROFILE

03

SPツール・広告代理事業

クライアント企業や物件が抱える課題に応じて、
紙・Webを問わない最適なプロモーション戦略を企画・立案し、
実行します。

CORPORATE
PROFILE

04

楽賃シートリスティング

オリジナル図面を用いた仲介店舗への訪問営業により、
空室情報を確実に認知させます。また、仲介担当者へのヒアリング結果をもとに、
最適なリーシング施策をフィードバックします。

CORPORATE
PROFILE

05

賃貸エージェントBB

首都圏内の最大約3万人の賃貸仲介担当者様に対し、
オーナー（元付）会社様が空室情報をOne to Oneで
情報流通できるシステムです。

CORPORATE
PROFILE

06

楽賃ルームツアー・楽賃ルートナビ

「リポーターによるお部屋紹介」や「最寄駅から物件までのナビゲーション」等、
入居後の生活をよりリアルに想像し、
内見への意欲を高めることを目的としたコンテンツです。

CORPORATE
PROFILE

07

データベースマーケティング（コールセンター）

コンタクト履歴の集積こそが、リーシング戦略構築の第一歩。
仲介会社からの入電対応を当社コールセンターで代行します。
データベースマーケティングの実現、業務効率化をお約束します。

CORPORATE
PROFILE

08

リーシングコンサルティング

数千棟を超える低稼働物件のコンサル実績。
体系化された賃貸リーシングのマーケティング手法を基に、
戦略策定から業務改善まで幅広いコンサルティングで、
オーナー（AM）、管理会社（PM）の業務支援を展開しています。

様々な視点から入居者を分析し潜在入居者をターゲティング。無駄のない、成約率の高いリーシング活動を実現します。
解約離脱防止や平均入居期間の改善に向けた、入居者満足度調査等のプログラムも展開しています。

入居 申込書

入居申込書（個人）

☐ 通常賃貸 ☐ 定期借家

物件名			号室	㎡	契約締結予定 契約開始希望日	20 年 月 日
所在地			間取り		20 年 月 日	
月額 賃料	家賃 円（事務所・店舗使用は別途消費税）		7/1-レント（有・無）	期間	～	
敷金 （ヶ月）	円		更新料	新賃料の	ヶ月	
礼金 （ヶ月）	円		鍵交換代	（税込）		
駐車場	駐車場No.		ペット（有・無）	種類		
	月額		SOHO（有・無）			
	敷金	円（税込）	所有者名			
		円	登録番号（ナンバープレート）			
			車庫証明（有料）			
	★火災保険のご加入は入居条件のひとつとなっています。		要・不要			
	加入	☐ 当社加入 ☐ 他社加入	保険契約者			
			☐ 個人（入居者） ☐ 法人			
	7/1ガナ 氏名			※他社で保険契約の場合は、加入証券の写し のご提出をお願いします。		
	生年月日	19 年 月 日	満 才	男・女	TEL（自宅）	— —
	現住所	〒 — —		国籍	携帯電話	— —
	名称					
	住所	〒 — —				
	職種			上場・非上場	税込年収	万円
	概要	資本金	万円	所属	勤務年数	年 月
	転居理由	①結婚 ②住居が狭い ③転勤 ④転職 ⑤通勤時間 ⑥家賃が高い ⑦建替え ⑧環境 ⑨独立 ⑩就職・入学 ⑪その他		名	業種	— —
	物件選択理由	①賃料 ②初期費用 ③立地 ④設備 ⑤クレンジング ⑥バルコニー ⑦ランド ⑧その他		入居者	☐ 賃借人のみ ☐ 賃借人および家族等 ☐ 賃借人以外	
	入居者 （本人以外）	氏名				
		続柄／年齢				

借主

保証会社利用	無	有	保証会社名：			
7/1ガナ 氏名			男・女	TEL（自宅）	— —	
生年月日	19 年 月 日	満 才	国籍	携帯電話	— —	
現住所	〒 — —			借主との関係		
名称						
住所	〒 — —					
職種			上場・非上場	税込年収	万円	
概要	資本金	万円	所属	勤務年数	年 月	
転居理由	①結婚 ②住居が狭い ③転勤 ④転職 ⑤通勤時間 ⑥家賃が高い ⑦建替え ⑧環境 ⑨独立 ⑩就職・入学 ⑪その他		名	業種	— —	
物件選択理由	①賃料 ②初期費用 ③立地 ④設備 ⑤クレンジング ⑥バルコニー ⑦ランド ⑧その他		入居者	☐ 賃借人のみ ☐ 賃借人および家族等 ☐ 賃借人以外		
入居者 （本人以外）	氏名					
	続柄／年齢					

連帯保証人 または緊急連絡先

保証会社利用	無	有	保証会社名：			
7/1ガナ 氏名			男・女	TEL（自宅）	— —	
生年月日	19 年 月 日	満 才	国籍	携帯電話	— —	
現住所	〒 — —			借主との関係		
名称						
住所	〒 — —					
職種			上場・非上場	税込年収	万円	
概要	資本金	万円	所属	勤務年数	年 月	
転居理由	①結婚 ②住居が狭い ③転勤 ④転職 ⑤通勤時間 ⑥家賃が高い ⑦建替え ⑧環境 ⑨独立 ⑩就職・入学 ⑪その他		名	業種	— —	
物件選択理由	①賃料 ②初期費用 ③立地 ④設備 ⑤クレンジング ⑥バルコニー ⑦ランド ⑧その他		入居者	☐ 賃借人のみ ☐ 賃借人および家族等 ☐ 賃借人以外		
入居者 （本人以外）	氏名					
	続柄／年齢					

仲介業者

会社名			ご担当	TEL	— —
住所	〒 — —			FAX	— —

上記の個人情報に関する事項並びに申込のご案内の記載事項に同意の上、本物件の入居申込をします。

平成 年 月 日

氏 名

印

- 1-499万円
- 500-749万円
- 750-999万円
- 1000-1249万円
- 1250-1499万円
- 1500-1999万円
- 2000-2999万円
- 3000万円-

- 20代前半以下
- 20代後半
- 30代前半
- 30代後半
- 40代前半
- 40代後半
- 50代以上

- 1-499万円
- 500-749万円
- 750-999万円
- 1000-1249万円
- 1250-1499万円
- 1500-1999万円
- 2000-2999万円
- 3000万円-

①年齢	⑤現在の住所 (引越前)	⑨役職	⑬契約名義
②性別	⑥転居理由	⑩勤務先住所 (通勤時間)	⑭会社規模
③国籍	⑦職業	⑪年収・月収	⑮入居申込月
④現在の入居形態 (同居人数)	⑧業種	⑫ペット飼育	等

シングルタイプの募集ターゲットは属性調査結果から20代と想定。年収も考慮すると、「契約時の費用軽減」＝初期費用減額が有効

募集図面に属性調査結果を盛り込み、仲介店舗に配布することで、ターゲットに合致した来店客に対する紹介率・成約率がアップ

賃貸マーケットデータファイル 【物件版】

物件取得検討(アキュジション)時から、取得後の競合物件定点観測まで。J-REIT、不動産ファンド、メガバンク等のプロオーナーから幅広く支持されている調査サービス。数千棟を超える調査実績があります。

賃貸マーケットデータファイル 物件版

賃貸不動産のリーシング戦略を考えるうえで、近隣物件の状況把握は欠かせません。
当社の「競合物件調査」は、保有・管理物件のリーシング戦略上ベンチマークとなる競合物件を抽出し、募集・稼働状況、実施中のキャンペーン内容、相場賃料等をご報告致します。

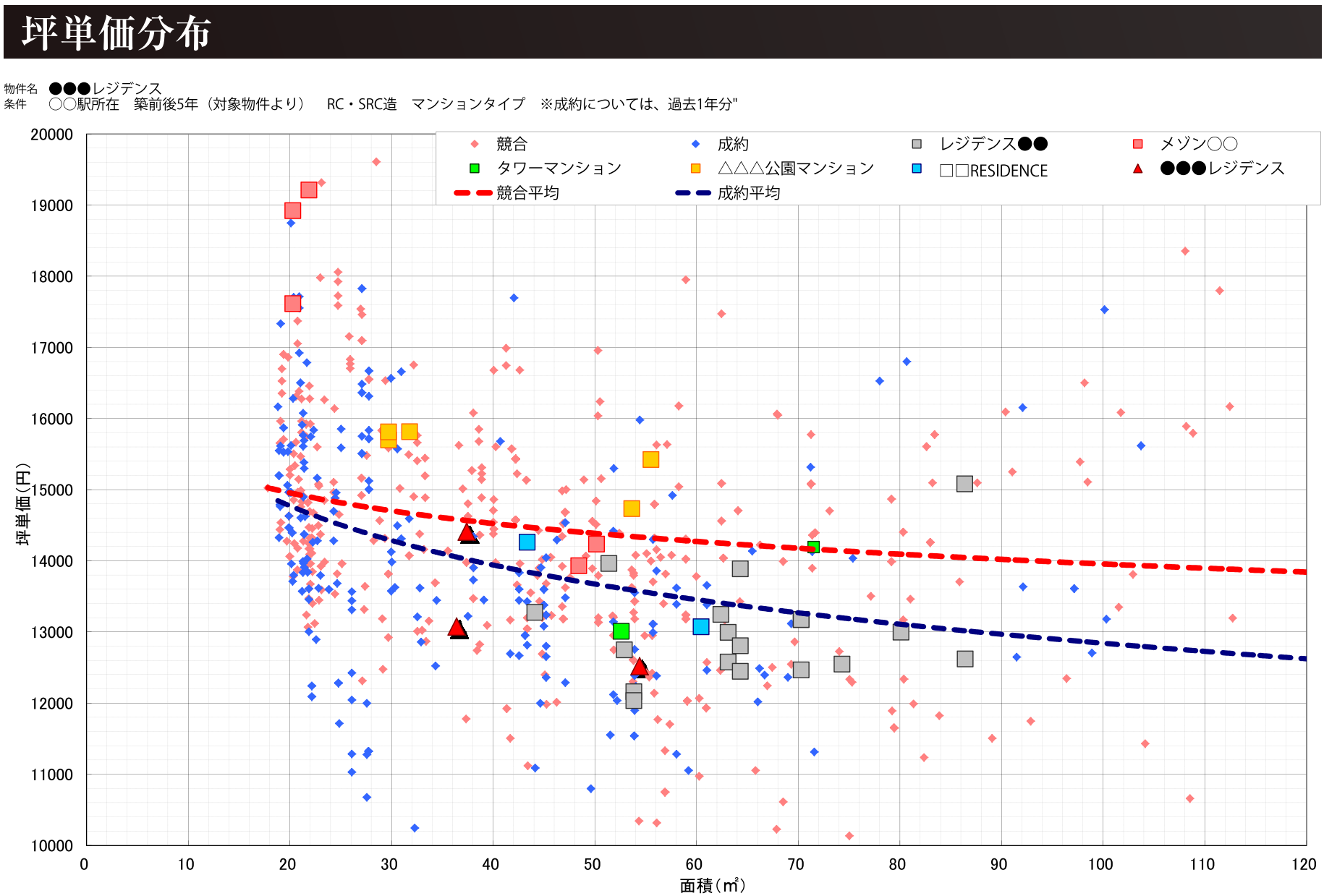
競合物件の賃料/坪単価/礼金等について、募集と成約状況をご報告

競合物件情報				
物件名 レジデンス〇〇				
物件名 メゾン〇〇	物件名 〇〇RESIDENCE	物件名 レジデンス〇〇	物件名 タワーマンション	物件名 △△公園マンション
所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷	所在地 東京都渋谷区代々木	所在地 東京都渋谷区代々木	所在地 東京都渋谷区代々木	所在地 東京都渋谷区大塚町
交通 JR山手線代々木駅より徒歩5分	交通 JR山手線代々木駅より徒歩5分	交通 JR山手線代々木駅より徒歩5分	交通 JR山手線代々木駅より徒歩5分	交通 JR山手線大塚駅より徒歩5分
築年月 2007年1月	築年月 2007年2月	築年月 2007年3月	築年月 2009年12月	築年月 2009年12月
構造階層 RC 地上3階、地下1階建	構造階層 SRC 地上15階、地下3階建	構造階層 RC 地上10階、地下1階建	構造階層 SRC 地上17階、地下2階建	構造階層 RC 地上15階建
総戸数 30戸	総戸数 144戸	総戸数 22戸	総戸数 22戸	総戸数 22戸
空室数 1戸	空室数 1戸	空室数 1戸	空室数 2戸	空室数 2戸
稼働率 90.0%	稼働率 90.0%	稼働率 90.0%	稼働率 90.0%	稼働率 90.0%
専有面積 21.20㎡	専有面積 21.20㎡	専有面積 21.20㎡	専有面積 21.20㎡	専有面積 21.20㎡
月収賃料 ¥18,000	月収賃料 ¥18,000	月収賃料 ¥18,000	月収賃料 ¥231,000	月収賃料 ¥231,000
坪単価 ¥18,154	坪単価 ¥18,154	坪単価 ¥18,154	坪単価 ¥18,200	坪単価 ¥18,748
※図例・賃料・坪単価は、募集中の平均値です。				
【募集条件】 礼金 0.0ヶ月 敷金 1.0ヶ月 AD 1.0ヶ月 FR 0.0ヶ月 ※募集条件は、募集中の平均値です。	【募集条件】 礼金 0.0ヶ月 敷金 1.0ヶ月 AD 1.0ヶ月 FR 0.0ヶ月 ※募集条件は、募集中の平均値です。	【募集条件】 礼金 0.0ヶ月 敷金 1.0ヶ月 AD 1.0ヶ月 FR 0.0ヶ月 ※募集条件は、募集中の平均値です。	【募集条件】 礼金 0.0ヶ月 敷金 2.0ヶ月 AD 1.0ヶ月 FR 0.0ヶ月 ※募集条件は、募集中の平均値です。	【募集条件】 礼金 0.0ヶ月 敷金 2.0ヶ月 AD 1.0ヶ月 FR 0.0ヶ月 ※募集条件は、募集中の平均値です。
【キャンペーン内容】 満室	【キャンペーン内容】 -	【キャンペーン内容】 AD1.5/0.3月未定契約開始分	【キャンペーン内容】 RL/AD1	【キャンペーン内容】 RL/AD1
【備考】 -	【備考】 一部禁煙住戸	【備考】 一部禁煙住戸	【備考】 -	【備考】 -
【画像】 	【画像】 	【画像】 	【画像】 	【画像】 



- ◎貴社物件と競合物件(最大5棟)の募集・成約状況、キャンペーン内容、立地条件などを比較します。
※これらの情報は全て、管理会社等からのデータをもとに作成をさせていただいております。
- ◎競合物件のリーシング状況を確認することにより、キャンペーン施策やリーシング戦略等の策定にお役立ていただけます。

貴社物件の募集条件を競合・近隣物件と比較



◎貴社物件の近隣に存在する物件の募集・成約情報を図表にプロットし、それぞれの平均値を算出します。さらにその上に、貴社物件と競合物件(最大5棟)の募集・成約情報を配置することにより、貴社物件および競合物件が周辺エリアの物件と比較して、どこに位置付けられるかを視覚的にご確認いただけます。

賃貸マーケットデータファイル 【物件版】

物件取得検討(アクイジション)時から、取得後の競合物件定点観測まで。J-REIT、不動産ファンド、メガバンク等のプロオーナーから幅広く支持されている調査サービス。数千棟を超える調査実績があります。

■賃料査定

周辺エリアの募集・成約データの分析と、客付仲介店舗への訪問ヒアリングにより、1部屋ごとに適正賃料を算出します。
運用物件の賃料変更や、取得・開発予定物件の収益ポテンシャル算出に係る根拠資料として、広く活用されています。

立地、築年、構造、競合の募集条件などをベースに、貴社物件の適正賃料を査定

賃料査定案

501号		502号		503号		号室 間取り m²坪 賃料 管理費 坪単価							
1R		1R+S		1R									
31.68 9.6		154.94 46.95		38.97 11.81									
¥135,590		¥646,032		¥165,895									
¥0		¥0		¥0									
¥14,124		¥13,760		¥14,047									
401号		402号		403号		404号		405号		406号			
1R		1R		1R+S		1R		1R		1K			
36.47 11.05		36.47 11.05		54.45 16.5		37.49 11.36		39.37 11.93		38.71 11.73			
¥154,457		¥154,457		¥226,034		¥158,563		¥165,505		¥163,528			
¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0			
¥13,978		¥13,978		¥13,699		¥13,958		¥13,873		¥13,941			
301号		302号		303号		304号		305号		306号		307号	
1LDK		1R		1R		1R+S		1R		1K		1K	
35.57 10.78		36.47 11.05		36.47 11.05		54.45 16.5		37.49 11.36		38.71 11.73		38.71 11.73	
¥149,616		¥153,451		¥153,451		¥225,044		¥157,563		¥161,745		¥162,519	
¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0	
¥13,879		¥13,887		¥13,887		¥13,639		¥13,870		¥13,789		¥13,855	
201号		202号		203号		204号		205号		206号		207号	
1LDK		1R		1R		1R+S		1R		1K		1K	
35.57 10.78		36.47 11.05		36.47 11.05		54.45 16.5		37.49 11.36		38.71 11.73		38.71 11.73	
¥148,074		¥150,777		¥150,777		¥223,212		¥155,996		¥160,173		¥160,936	
¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0	
¥13,736		¥13,645		¥13,645		¥13,528		¥13,732		¥13,655		¥13,720	
101号		102号		103号		104号		105号		106号		107号	
1LDK		1R		1LDK+S		1LDK+S		2LDK		1K		1K	
35.57 10.78		36.47 11.05		66.40 20.12		79.33 24.04		72.73 22.04		38.71 11.73		38.71 11.73	
¥147,147		¥150,899		¥267,878		¥318,097		¥292,779		¥159,258		¥160,936	
¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0		¥0	
¥13,650		¥13,656		¥13,314		¥13,232		¥13,284		¥13,577		¥13,720	

- ◎ 近隣の募集状況、及び競合の情報をもとにLMC独自での賃料査定を実施します。
- ◎ 査定に際しては「近隣の募集/成約坪単価」「最寄り駅からの距離」「階数」などを総合的に考慮した上で、第三者の査定資料としてご提供させていただきます。

●賃貸マーケットデータファイル メディア掲載



- ◎ドイツ・アセット・マネジメント不動産レポート『DWS国内不動産マーケットレポート』に当社提供データ掲載
- ◎『日経不動産マーケット情報』(日経BP社) 当社発表データ「都心主要5区賃貸マンション坪単価推移・礼金推移」掲載

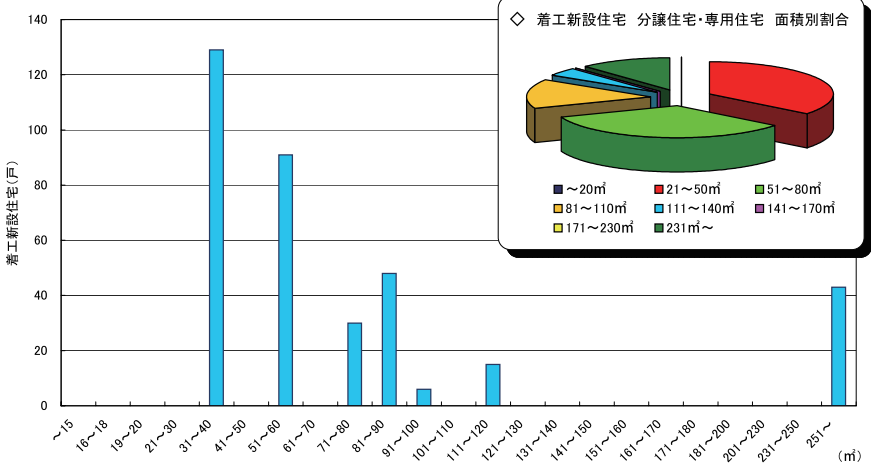
東京23区および政令指定都市等の建築着工予定状況を把握できます。
着工統計や新築賃貸・分譲マンションの着工比率などから、エリア内の将来需給予測等が可能です。

◇ 着工戸数について 分譲住宅・専用住宅・共同建て

年 月	歳別	総数	～15	16～18	19～20	21～30	31～40	41～50	51～60	61～70	71～80	81～90	91～100	101～110	111～120	121～130	131～140	141～150	151～160	161～170	(F)
2009年3月		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年4月		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年5月		8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年6月	129	0	128	0	128	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年7月	52	0	0	0	0	0	0	52	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年8月	39	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年9月	39	0	0	0	0	0	0	39	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年10月	43	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年11月	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2009年12月	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2010年1月	85	0	85	0	85	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
2010年2月																					
過去1年	362	～20m	0	0	0	129	0	91	0	39	48	6	0	15	140m	0	15	0	0	0	
					21～50m	129	129	51～80m	121	81～100m	121	81～100m	48	6	15	140m	15	0	0	0	

年月	面積	171~180 ㎡	181~200 ㎡	201~230 ㎡	231~250 ㎡	251~ ㎡
2009年3月		0	0	0	0	0
2009年4月		0	0	0	0	0
2009年5月		0	0	0	0	0
2009年6月		0	0	0	0	0
2009年7月		0	0	0	0	0
2009年8月		0	0	0	0	0
2009年9月		0	0	0	0	0
2009年10月		0	0	0	0	13
2009年11月		0	0	0	0	0
2009年12月		0	0	0	0	0
2010年1月		0	0	0	0	0
2010年2月		0	0	0	0	0
過去1年		0	0	0	0	13
		171~230㎡	0	231㎡		13

◇ 着工新設住宅 分譲住宅・専用住宅 面積別割合



補足

- ・専用住宅とは、住宅内に店舗、事務所、作業場等の業務の用に供する部分がなく、専ら居住の目的だけのために建築するもの。
- ・共同建てとは、一つの建築物(1棟)内に2戸以上の住宅をいう。

都道府県: 東京都
エリア名: 東京23区

◇(月別)着工戸数について 利用関係:貸家、建て方:共同建て

[illegible]

※1: 出所 住宅着工統計、着工新設住宅、利用関係別、構造別、建て方別(第18表) ※2: 数値は暦年計

◇(年別)着工戸数について 利用関係:貸家、建て方:共同建て

表1-1-1 人口動態統計の概況

表1-1-1-1 人口動態統計の概況（人口動態統計）

年	SRIC	RC	S	SRIC	RC	S
出生	SRIC	RC	S	SRIC	RC	S
2004年	9,965	25,196	15,061	33,151	45,269	10,000
2005年	9,585	26,961	15,840	33,094	47,921	10,521
2006年	9,050	29,673	17,267	43,271	53,238	12,000
2007年	8,119	31,265	19,089	48,513	57,094	13,000
2008年	7,350	29,456	17,961	32,588	43,361	10,000
2009年	6,286	29,427	14,296	31,718	33,011	8,000
2010年	5,811	18,698	10,842	12,267	28,109	5,000
2011年	652	12,332	10,680	1,894	20,075	1,000
2012年	373	7,508	5,737	1,813	10,660	500

○(年)出生人口数推移グラフ (SRIC・RC・S)

年	SRIC	RC	S
2004年	9,965	25,196	15,061
2005年	9,585	26,961	15,840
2006年	9,050	29,673	17,267
2007年	8,119	31,265	19,089
2008年	7,350	29,456	17,961
2009年	6,286	29,427	14,296
2010年	5,811	18,698	10,842
2011年	652	12,332	10,680
2012年	373	7,508	5,737

○(月)出生人口数推移グラフ (SRIC・RC・S)

年	SRIC	RC	S
2004年	9,965	25,196	15,061
2005年	9,585	26,961	15,840
2006年	9,050	29,673	17,267
2007年	8,119	31,265	19,089
2008年	7,350	29,456	17,961
2009年	6,286	29,427	14,296
2010年	5,811	18,698	10,842
2011年	652	12,332	10,680
2012年	373	7,508	5,737

●対象物件の決定から約10日間程度の準備期間が必要となります。
●月末時点の募集・成約データを反映し、翌月25日前後に納品致します。



SPツール・広告代理事業

募集図面からWebサイト構築まで。賃貸プロモーションに特化したデザイナーが高反響に導くクリエイティブを創り出します。
「BtoB」「BtoC」、様々なシチュエーションでの広告制作実績を積み上げています。

ありとあらゆるシーンに特化したSPツールをご提案

● 募集広告図面 (カラー図面)



表面 (単身・DINKS向け)



裏面 (単身・DINKS向け)



表面 (新築学生マンション)



表面 (ファミリー向け)



表面 (ファミリー向け)



表面 (新築デザイナーズ物件)

● エリアマップ



エリアマップ (ライフインフォメーションアピール)



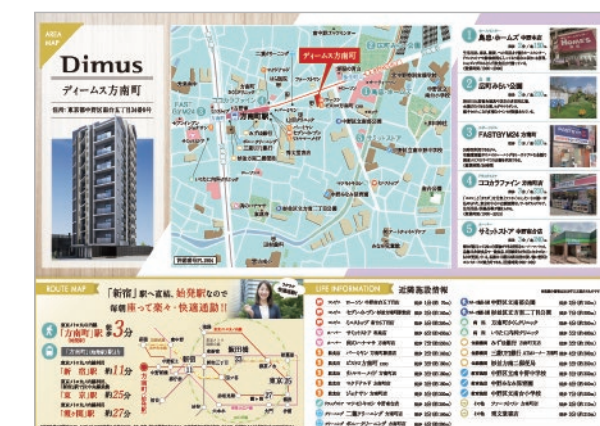
エリアマップ (グルメ情報)



エリアマップ (シリーズ物件)



エリアマップ (自転車アクセス)

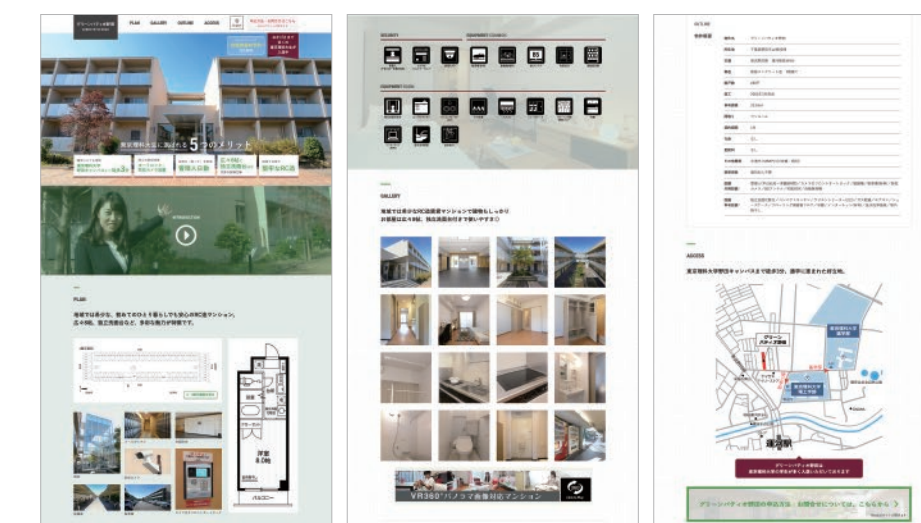


エリアマップ (始発アピール)



エリアマップ (ワイドマップ)

● WEBデザイン・LP・バナー・SEO対策



WEB (PC)



WEB (スマホ)

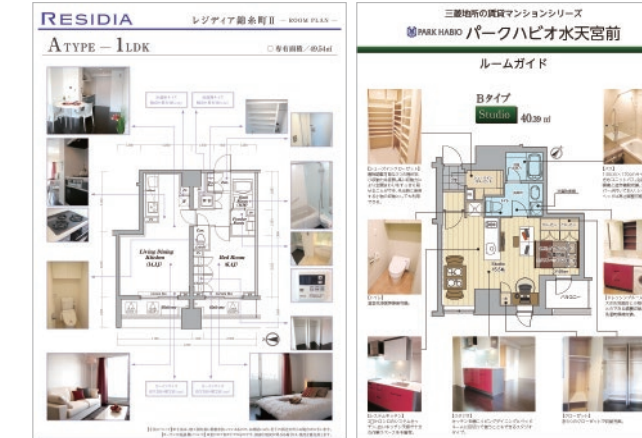
● MAP・路線図・ルームガイド



物件マップ (広域)



路線図



ルームガイド

● ポスター・看板



ポスター



看板

● CD・写真撮影・加工



CD



写真加工

※掲載の図面は一例となります。

● カタログ



カタログ

● パンフレット



パンフレット

楽賃シートリスティング

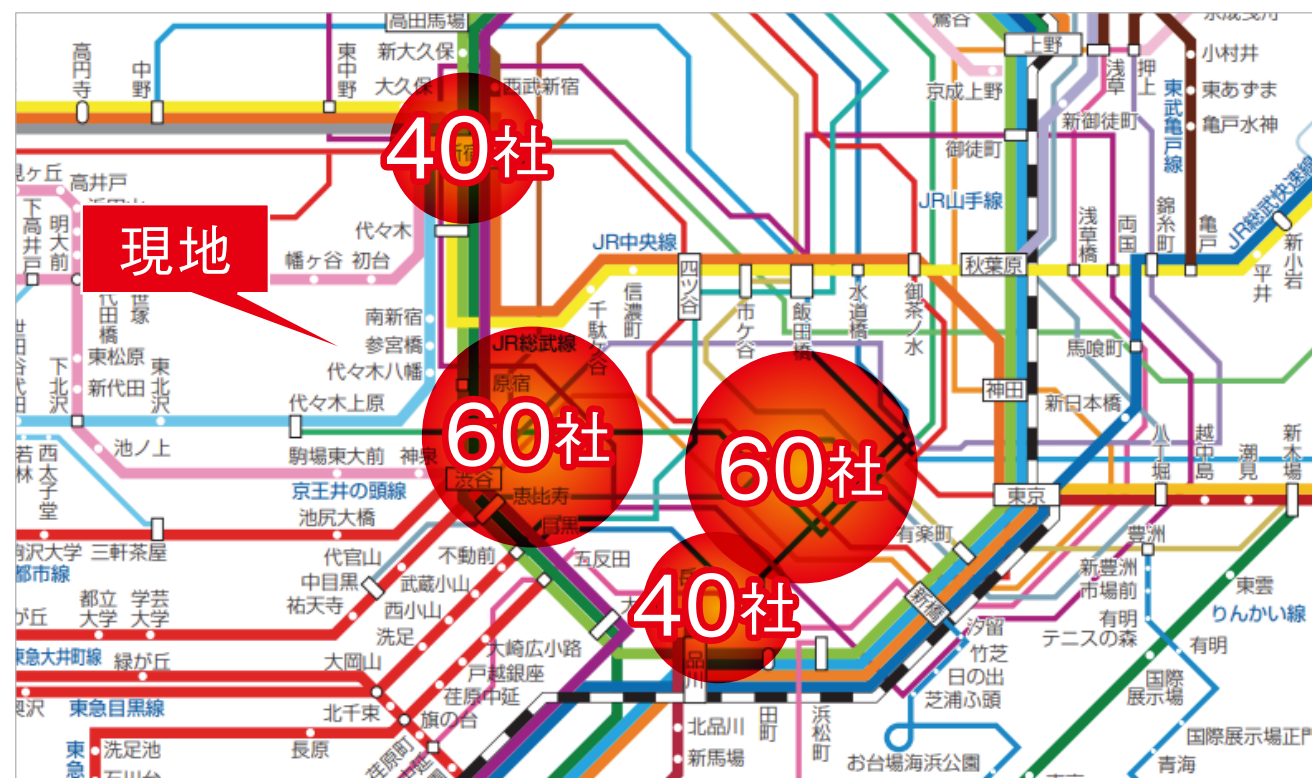
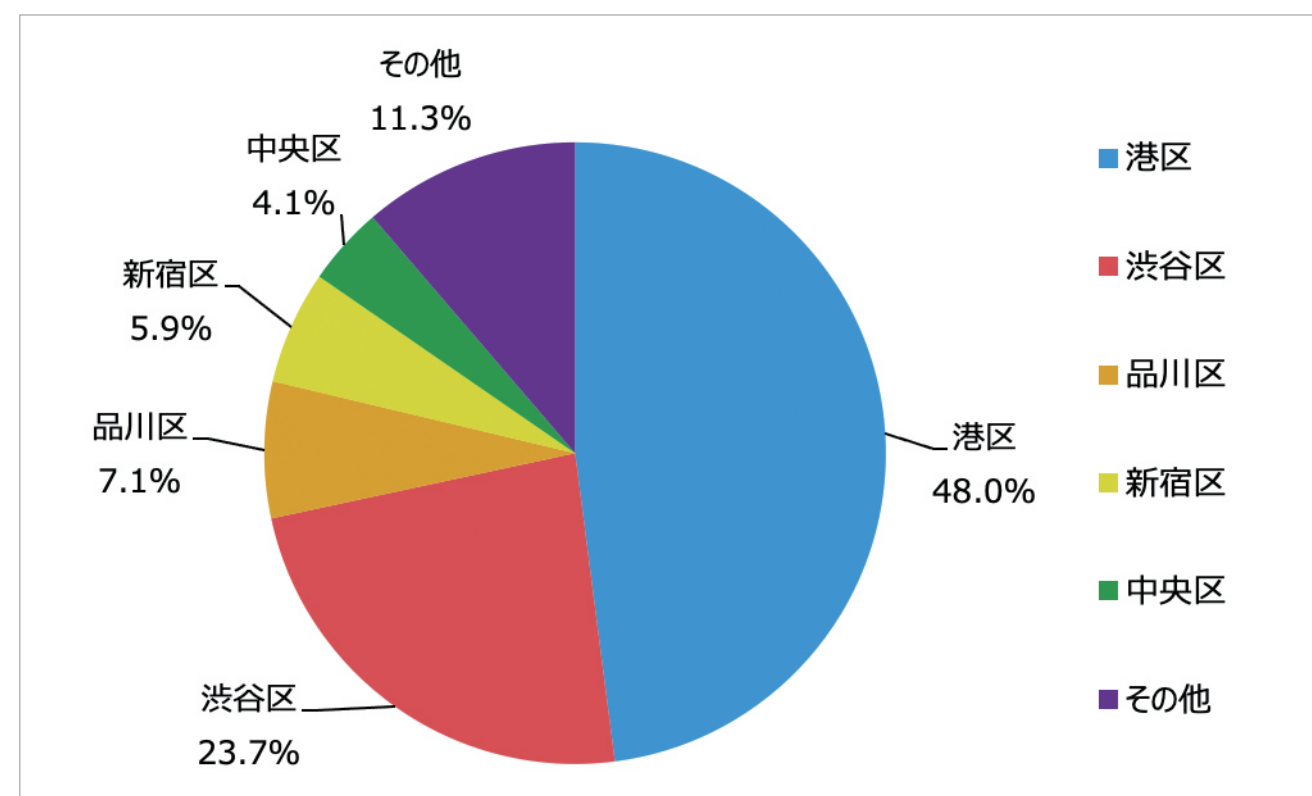
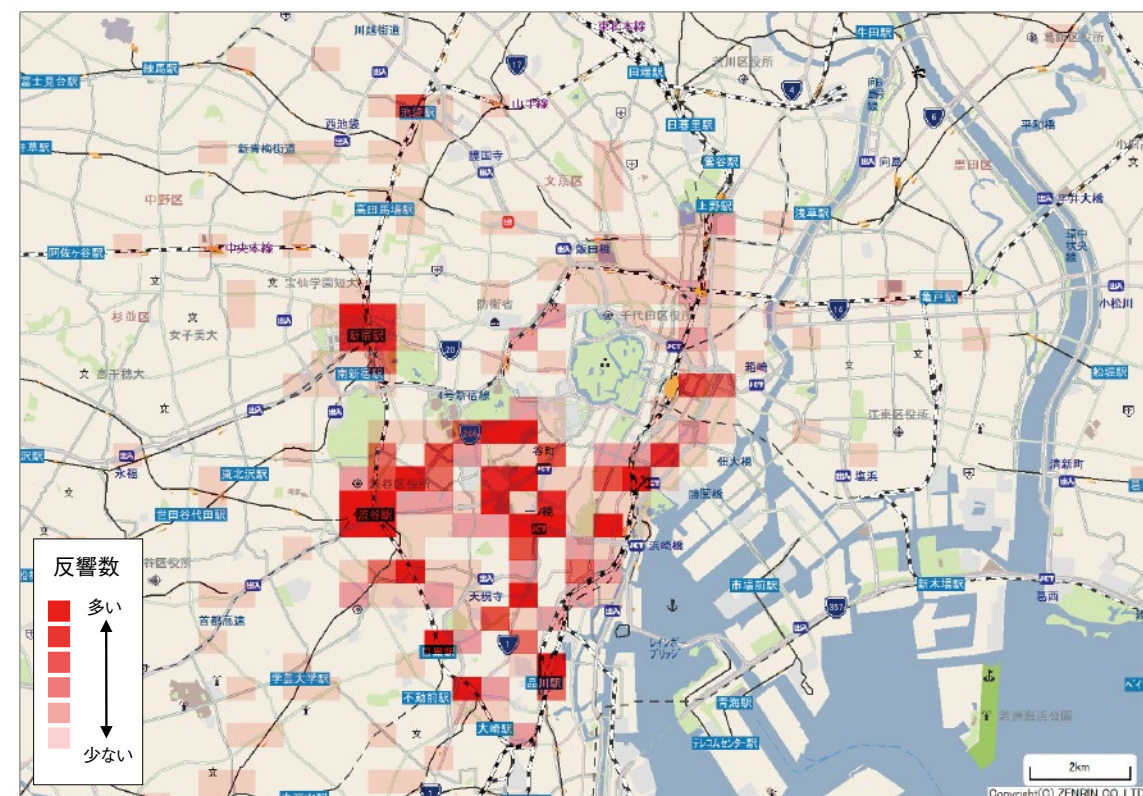


仲介会社への訪問営業代行とリサーチを兼ねた広告メディア。個別物件毎に営業意欲の高い仲介会社へ空室情報を確実に訴求致します。独自の仲介会社データベースを構築し、日本全国99万回を超える仲介会社へ訪問実績があります。

■ 配布エリア選定

過去の訪問・反響履歴の蓄積(データベース) から対象物件に対して客付確度の高い仲介店舗のみを抽出。

■蓄積されたデータベースから、反響が高い見込み駅のランキングと、実際の地図上で反響が高いと見込まれるエリア分布を確認できます。



■反響実績エリアをもとに、コンサルタントが訴求すべきエリアを選定。エリア内の仲介店舗へ訴求活動を実施します。

エリア	合計	港区	渋谷区	新宿区	目黒区
枚数	200社	60社	60社	40社	40社
主要駅	—	六本木駅	渋谷駅	新宿駅	目黒駅

■ オリジナル図面の作成

見栄えが違うから、露出も高まる。LMCの図面が選ばれる5つのポイント。

- ポイント1 専属デザイナーの手による、訴求要素を絞り込んだデザイン
- ポイント2 設備・仕様を詳細まで明記
- ポイント3 アクセスや所要時間をアピール
- ポイント4 写真を多用し、セールストーク時にイメージしやすい工夫を図る
- ポイント5 テナント属性を表記し、物件(入居者)イメージを明確化

全居室ヘリンボーン床
・ワンランク上の新築デザイナーズマンション

For RENT 新築 デザイナーズ賃貸マンション

ELSTANZA 西荻

エルスタンザ

モデルノ

室内360°カメラ
物件の様子を
見たい方はコチラ!

1Fにコンビニ
入居予定!

CAMPAIGN 礼金0ヶ月

※2月末までの契約に限り

EQUIPMENT おしゃれな外観だけではなく
充実の設備・仕様面

- オートロック
- ダブルロック
- 宅配ボックス
- 浴室乾燥機
- シャワートイレ
- 建物内ゴミ置場
- システムキッチン
- 独立洗面台
- エアコン
- 2ロガソコ
- 自転車置き場
- バイク置き場
- TVモニター付室内洗濯機置場
- 節湯パネル
- クロゼット

※オートロックと宅配ボックスはノンタッチキーで開錠出来ます。

各住戸に無料Wi-Fiサービス付!

Free Wi-Fi

インターネットの月額利用料が
無料で使い放題です!

OFGBB

読み放題マンション

入居者の方、OFGBBのインターネットから
接続すると無料!マンガの膨大な蔵書を
無料でご利用いただけます!!

雑誌約100誌、マンガ約15,000誌

ACCESS INFORMATION

JR中央線・総武線行線
「西荻窪」駅 徒歩11分
JR中央線・総武線行線
「吉祥寺」駅 徒歩18分
京王井の頭線
「吉祥寺」駅 徒歩19分

●JR中央総武線「西荻窪」駅から

「吉祥寺」駅 徒歩2分
JR中央線・総武線利用

「新宿」駅 徒歩13分
JR中央線・総武線利用

「東京」駅 徒歩26分
JR中央線利用

「大手町」駅 徒歩28分
東武線直通

路線図

現地

Leasing Management Consulting
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社
東京都知事免許 (4) 第80351号 〒105-0003 東京都港区西新橋3-2-1Daiwa西新橋ビル2階

TEL:03-0000-0000

※お問合せの際は楽賃シートリスティングを見た必ずお申し出ください。

FAX:03-0000-0000

【営業時間】
10:00~18:00 (無休)

ネット掲載可

客付会社様へ

新規登録	100%
優良物件	100%
手数料	0%
取引	100%

楽賃SL

「元付会社→仲介会社(BtoB)」への物件情報流通Webメディア。首都圏内の最大約3万人仲介担当者様に対し、オーナー(元付)会社様が空室情報をOne to Oneで情報流通できるシステムです。

■ LMCだから実現できるサイト

地球8周以上(約32万km)歩いて(訪問して) 獲得した、仲介担当者データベースは約111万人。

当社は2007年5月より営業開始した
仲介会社向け訪問リサーチサービス「楽賃シートリスティング」で、
延べ111万社の賃貸仲介会社様へ訪問して参りました。
物件オーナー、元付会社様の代行者として、
「鮮度の高い空室情報」を持参し、
訪問(営業・リサーチ)を重ねて
お会いしてきた仲介担当者は、
延べ約111万人に達します。

【当社の強み】

仲介会社にとって有益な物件情報を提供(楽賃シートリスティング)
し続けるからこそ、データベースが構築できる。

⇒営業目的の訪問ではないので、情報交換の一環として高い名刺交換率

対面での接触頻度の高さ(他メディア事業会社に比べ、圧倒的な店舗訪問実績)
による当社の認知。

⇒当社が展開するBtoBサービスに対する高い期待値

今後も続く楽賃シートリスティングによる店舗直接訪問(月間平均約5,000社)

⇒新規仲介担当者様の獲得・仲介担当者様データのクリーニング



25万枚を超える
膨大な仲介担当者
の名刺の一部です。

■ エリアマーケティングツールとしての活用



テスト麻布十番タワー [1005] の配信設定



※物件から離れていても、当該エリアに特別なコネクションや地場ネットワークを持ったエージェントも表示されます

【反響期待値の高いエリアを可視化】

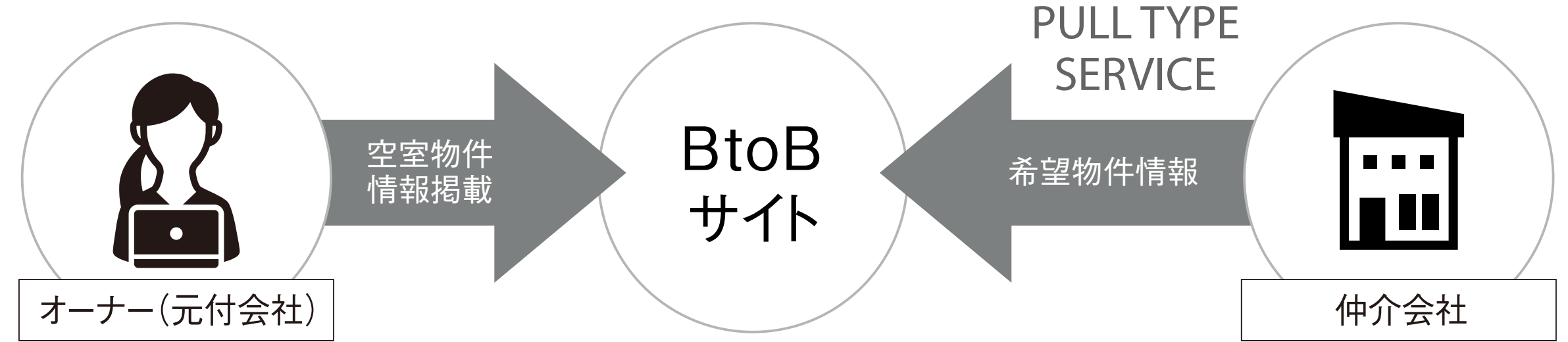
- ◆ 物件情報を登録するだけで、紹介意欲の高い仲介担当者を自動リストアップ。
※最寄駅毎、地図プロットベースで選択可
- ◆ 配信数は1社(1人)単位で選択可能
※月額固定配信枠を自由に利用できます。
- ◆ 同店舗に登録担当者が複数人いれば、担当者単位で営業ができます。
※営業力のある店舗には担当者毎ヘリーチ

「空室物件」を登録するだけ＝エリアマーケティング(商圈把握)が可能。「配信しなくても…」営業戦略を立てるツールとして活用することもできる!



■ 既存BtoBサイトと「賃貸エージェントBB」の違い

【BtoBサイトの場合】



- 課題
- ・元付会社が提供する物件情報のデータが古い…。
 - ・元付会社が提供する物件情報が少ない(写真、間取り図データ)。
 - ・ユーザー(仲介会社)は欲しい情報を絞り込んで探さなければならない…。

【賃貸エージェントBBの場合】

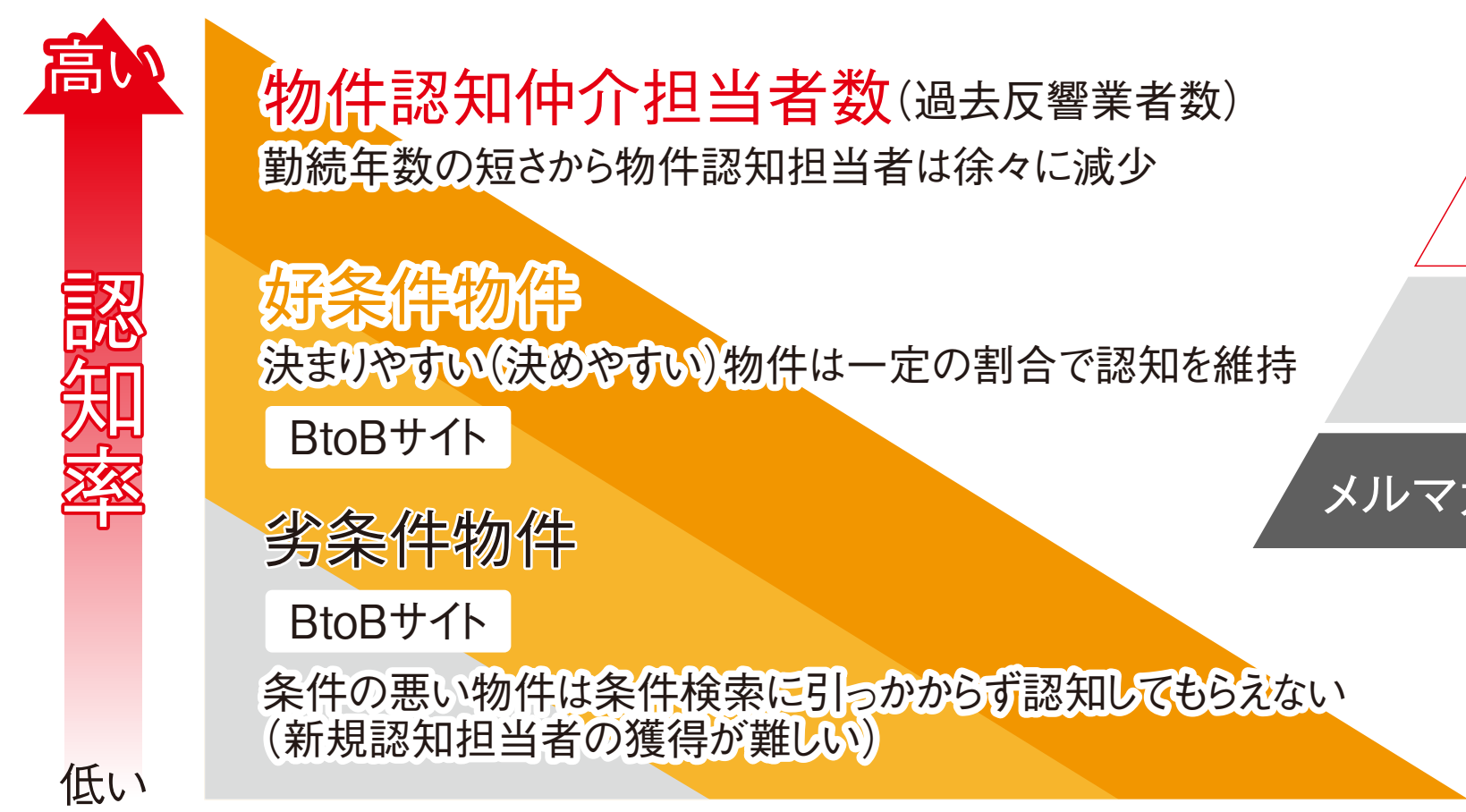


- オーナーのメリット
- ・既存のプル型サイトではなく、仲介担当者の希望物件情報をプッシュ型で提供。
 - ・物件掲載時に、意欲の高い仲介会社(担当者)数が把握できる(商圈把握)。
 - ・「店舗単位」ではなく「担当者単位」で物件訴求ができる。⇒リーチ率が格段に向上。

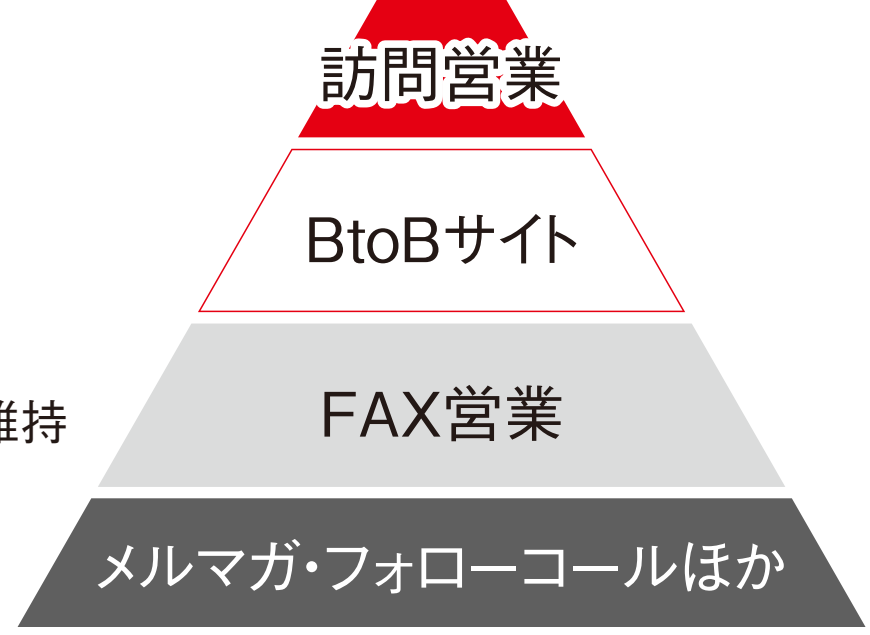
- ・事前登録した、本当に欲しい情報(エリア、賃料帯、部屋タイプ)だけを取得できる。
- ・店舗単位ではなく、個人レベルでの希望物件情報収集が実現。

仲介会社の
メリット

■ プッシュ型営業の効果



仲介会社への
営業プライオリティ



時間の経過

時間の経過につれ認知率が低減。誰も知らない物件になることも…

プッシュ型営業

訪問営業
(FAX送信・メルマガ・電話営業)





プロのリポーターによる、物件の共用・専有部の紹介動画コンテンツです。
現地での内見を疑似体験させることによって物件の魅力を十分伝え、
物件を見たことがない仲介会社およびエンド客の理解促進、反響・内見UPへ。



物件の最寄駅から物件までの徒歩ルートのご案内動画コンテンツです。
通勤・通学のルートや周辺エリアの雰囲気や遠隔で体験させることで、
エンド客が最も知りたい周辺環境や物件の外観の魅力訴求に。

■ 動画コンテンツを活用した反響増加・内見誘導率向上を狙う

空室物件の魅力を伝えるコンテンツは「賃料(初期費用)」や「設備」「キャンペーン情報」だけではありません。
「相場より賃料設定が高い…」、「駅徒歩が10分以上ある…」等、ネガティブ要素がある物件こそ、
潜在入居者にアピールすべきコンテンツを工夫しなければなりません。

また、新型コロナウイルスの流行から、潜在入居者が必要以上の外出を控え、無駄内見を避ける傾向が高まりました。
そのため、ポータルサイト上の情報や、仲介担当者との遠隔のやり取りによって、候補物件を絞る方が増えております。
仲介会社にとっても、遠隔で営業を行うために、写真や動画等物件の詳細を知るためのコンテンツを求めています。

第三者視点から魅力を伝えることが出来るため、物件のことをよく知らない潜在入居者、
仲介担当者への理解を深めることもできるコンテンツとなっております。



非対面の契約が増加すれば…

- ☐ 「自社サイト・ポータルサイト」上の掲載コンテンツだけで契約の意思決定をしてもらうことになる!
- ☐ 現在の賃貸不動産広告情報(ポータル・自社HP)では、あまりにもコンテンツが足りない…

「動画(室内・最寄り駅までのルート)」や「周辺エリアのタウン情報」等の
充実したコンテンツが必ず求められる時代へ。

●「楽賃ルームツアー」 映像コンテンツ



QRコードより物件の
紹介動画をチェック!



リポーターによる周辺環境の紹介



リポーターによる設備紹介・案内



実際に住む様子を
リポーターからの紹介



お部屋からの眺望

●「楽賃ルートナビ」 映像コンテンツ



QRコードより物件の
紹介動画をチェック!



最寄駅周辺環境紹介



道中の施設紹介

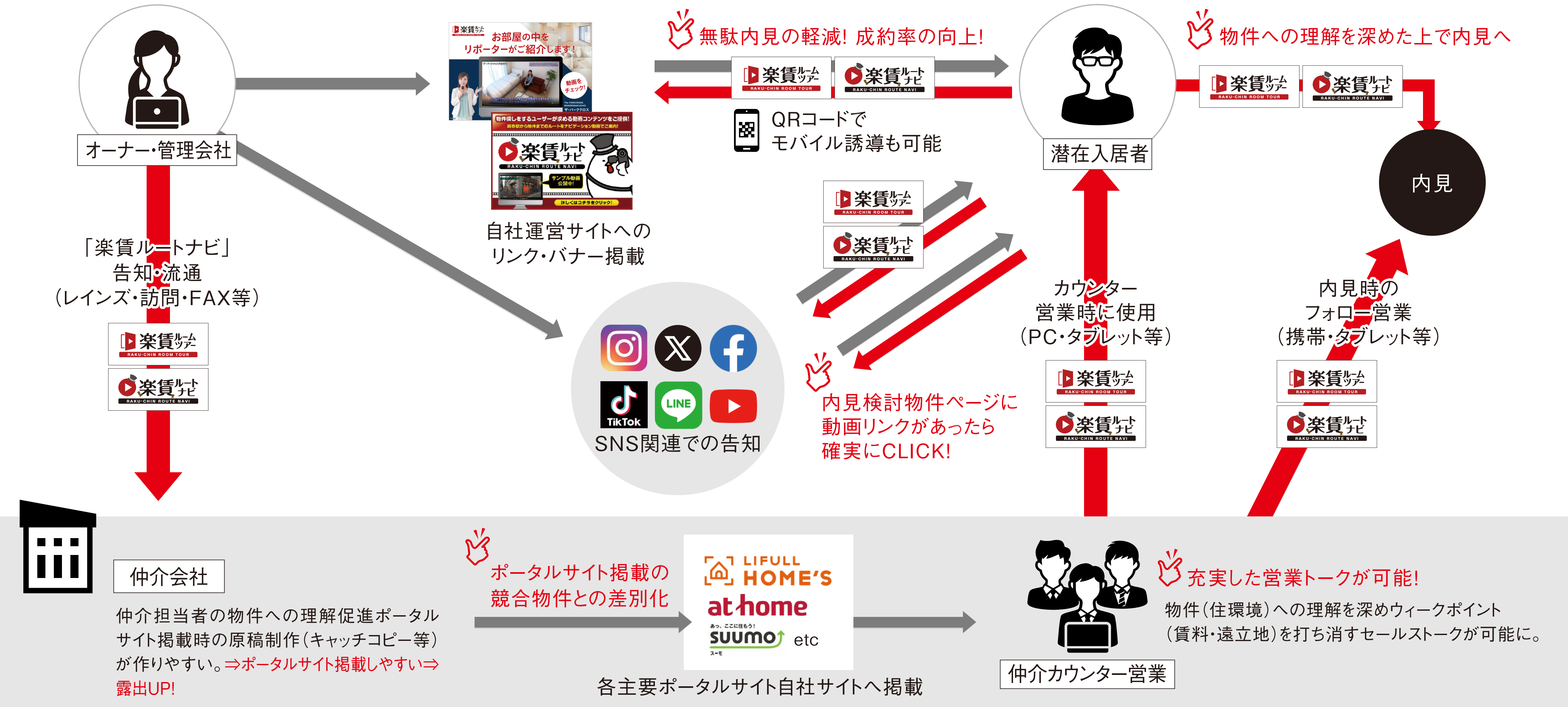


道中でポイントとなる箇所も
わかりやすく解説



訴求ポイントの説明

■ 活用シチュエーションと複合的なメリット



データベースマーケティング (コールセンター)

コンタクト履歴の集積こそが、リーシング戦略構築の第一歩。仲介会社からの入電対応を当社コールセンターで代行します。
データベースマーケティングの実現、業務効率化をお約束します。

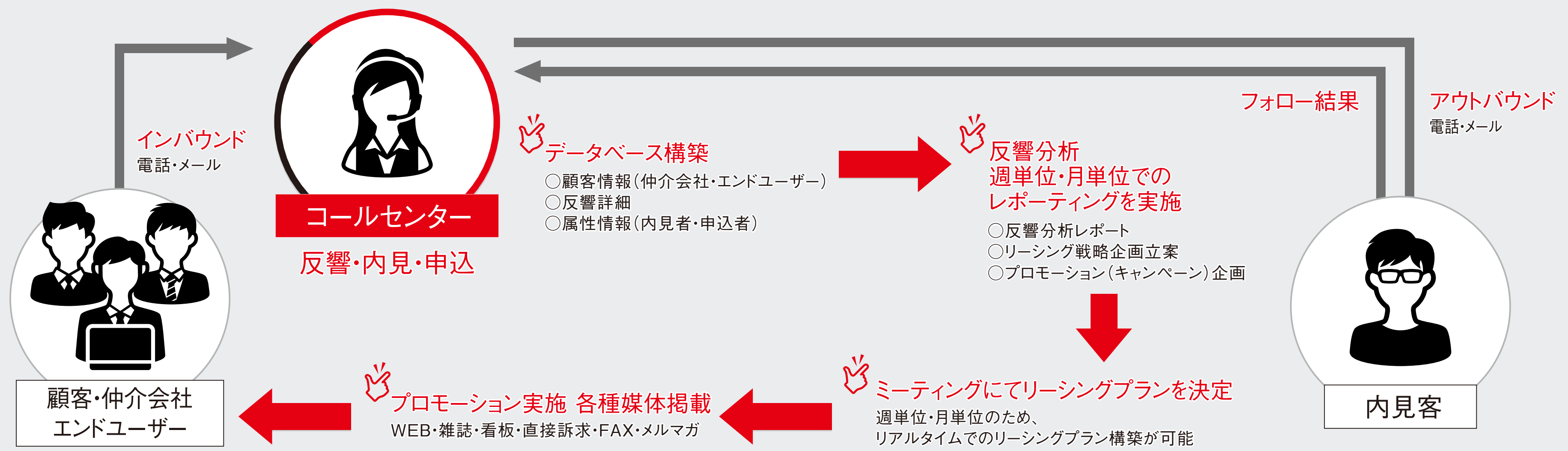
こんなお悩みありませんか？

すべて、当社コールセンターで
解決できます！

- 仲介からの
問い合わせ
電話対応が
負担…
- 土日祝など、
休日の
電話対応業務を
無くしたい…
- 自動音声だと
細やかな対応が
できない…
- もっと効率良く
募集活動を
したい…



当社内に専用コールセンターを設置し、仲介会社からの電話問合わせを一元化します。「何を見てのお問い合わせなのか」「どのような方がご検討されているのか」「他にどのような物件を検討中なのか」を確実にヒアリングするだけでなく、内見後の後追い調査も行ない、見込客のニーズを調査します。



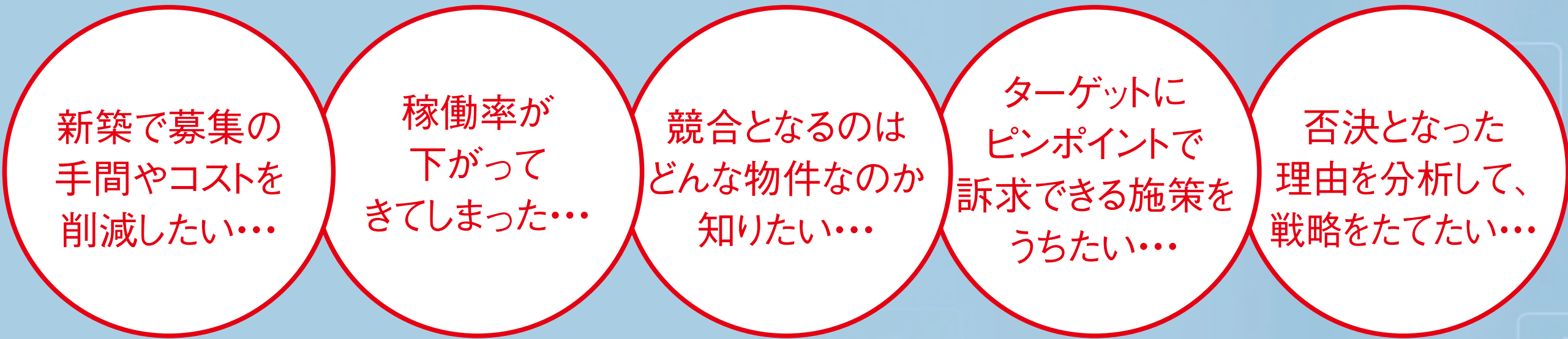
蓄積した反響内容はレポートとしてクライアントへご報告します。さらなる反響獲得に向けたプロモーション施策の材料としてご活用頂けます。

リーシングコンサルティング

数千棟を超える低稼働物件のコンサル実績。体系化された賃貸リーシングのマーケティング手法を基に、戦略策定から業務改善まで幅広いコンサルティングで、オーナー（AM）、管理会社（PM）の業務支援を展開しています。

こんなお悩みありませんか？

専任のコンサルタントが募集活動全般をサポート！
クライアントの課題解決へ導きます！



リーシングコンサルティング

数千棟を超える低稼働物件のコンサル実績。体系化された賃貸リーシングのマーケティング手法を基に、戦略策定から業務改善まで幅広いコンサルティングで、オーナー（AM）、管理会社（PM）の業務支援を展開しています。

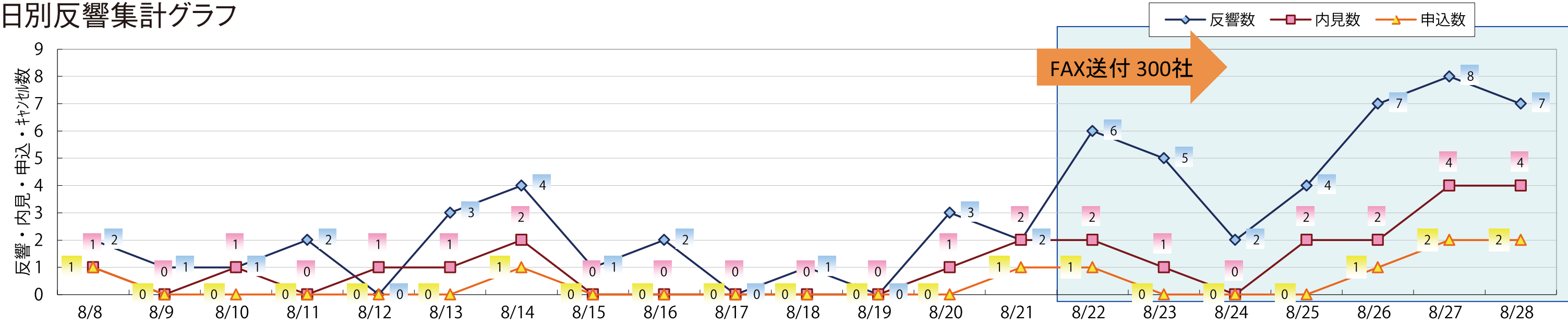
レポートサンプル(週報)

仲介会社・エンド客からの反響は全て集計し週報形式で報告します。
反響をベースにリーシング(募集活動)施策の実施と効果測定を続けることで、早期の反響増加と稼働率向上に寄与します。

日別反響集計

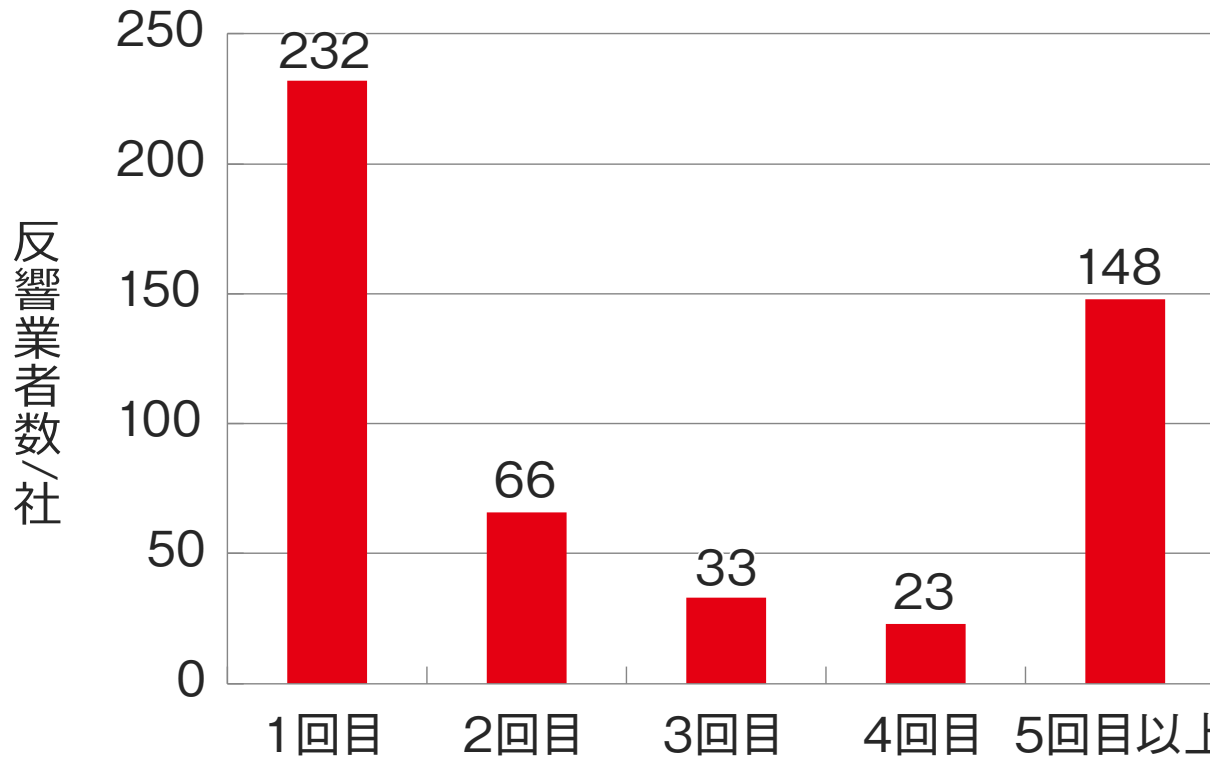
		『先週』														『今週』					
日時 曜日	8/8 Monday	8/9 Tuesday	8/10 Wednesday	8/11 Thursday	8/12 Friday	8/13 Saturday	8/14 Sunday	8/15 Monday	8/16 Tuesday	8/17 Wednesday	8/18 Thursday	8/19 Friday	8/20 Saturday	8/21 Sunday	8/22 Monday	8/23 Tuesday	8/24 Wednesday	8/25 Thursday	8/26 Friday	8/27 Saturday	8/28 Sunday
反響数	2	1	1	2	0	3	4	1	2	0	1	0	3	2	6	5	2	4	7	8	7
内見数	1	0	1	0	1	1	2	0	0	0	0	0	1	2	2	1	0	2	2	4	4
申込数	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	2	2

日別反響集計グラフ



レポートサンプル(反響業者リピート回数)

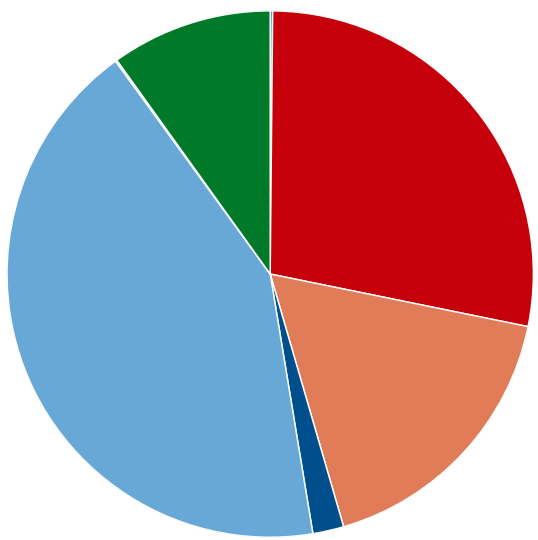
反響回数	反響業者数：502社		
	先週/ 第396週	今週/ 第397週	先週比(数値)
1回目	46.3% (232社)	46.2% (232社)	-0.1p (増減なし)
2回目	13.0% (65社)	13.1% (66社)	+0.2p (1件増加)
3回目	6.6% (33社)	6.6% (33社)	+0.0p (増減なし)
4回目	4.6% (23社)	4.6% (23社)	+0.0p (増減なし)
5回目以上	29.5% (148社)	29.5% (148社)	-0.1p (増減なし)



レポートサンプル(反響媒体)

項目/反響媒体	先週/ 第396週	今週/ 第397週	先週比(数値)
楽賃シートL	0.2% (6件)	0.2% (6件)	+0.0p (増減なし)
FAXDM	28.1% (1,119件)	28.1% (1,119件)	-0.1p (増減なし)
レインズ	17.3% (687件)	17.3% (690件)	+0.0p (3件増加)
ATBB・アットホームWeb	1.9% (76件)	1.9% (76件)	+0.0p (増減なし)
仲介DB	42.5% (1,693件)	42.6% (1,699件)	+0.0p (6件増加)
メール	0.1% (4件)	0.1% (4件)	+0.0p (増減なし)
その他	9.9% (394件)	9.9% (395件)	+0.0p (1件増加)

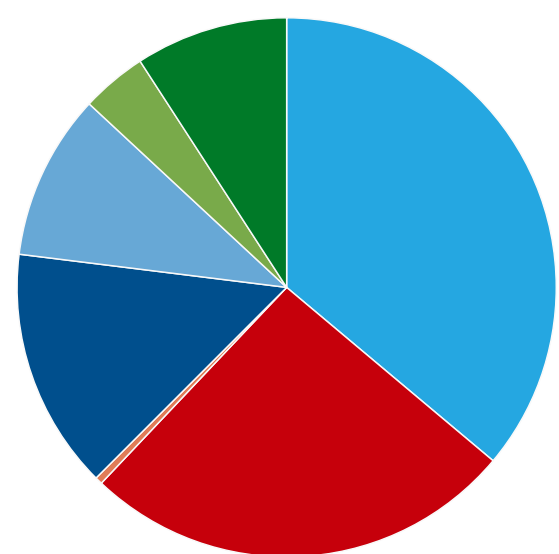
- FAXDM:28.1%
- レインズ:17.3%
- ATBB・アットホームWeb:1.9%
- 仲介DB:42.6%
- その他:9.9%
- 楽賃シート L:0.2%
- メール:0.1%



レポートサンプル(問合せ内容)

項目/テナント動向	先週/第396週	今週/ 第397週	先週比(数値)
空室確認のみ	36.1% (1,485件)	36.1% (1,488件)	+0.0p (3件増加)
図面・画像請求	25.9% (1,065件)	25.9% (1,069件)	+0.0p (4件増加)
ネット掲載確認	0.4% (18件)	0.4% (18件)	+0.0p (増減なし)
内見方法確認	14.5% (594件)	14.5% (596件)	+0.0p (2件増加)
申込みについて	10.0% (409件)	10.0% (410件)	+0.0p (1件増加)
物件詳細	3.9% (161件)	3.9% (162件)	+0.0p (1件増加)
その他	9.2% (377件)	9.2% (377件)	+0.0p (増減なし)

- 空室確認のみ:36.1%
- 図面・画像請求:25.9%
- ネット掲載確認:0.4%
- 内見方法確認:14.5%
- 申込みについて:10.0%
- 物件詳細:3.9%
- その他:9.2%



情報発信

COMMUNICATION OF INFORMATION

LMCでは、クライアントのご要望や状況に応じて様々な形でのリーシングサポートを提供します。

また、仲介店舗への訪問活動やクライアント企業との取り組みのなかで得られたデータやリーシングのノウハウを、継続的に業界内外へと発信しています。

■賃貸マーケットデータファイル メディア掲載

当社が独自に収集した賃貸マンション市況データは、全国紙や不動産業界専門誌等での紹介・掲載実績多数。不動産ファンド運用会社の投資家向けレポートや、専門調査機関・証券アナリストにも定期的にデータを提供しています。

記事掲載

- ◎『週刊東洋経済』2021年4月24日
「都心部の空室が顕著に増加」
- ◎『毎日新聞』、「不動産市場 震災後の取引激減」
- ◎『日本経済新聞』、
「23区の不動産仲介業者 震災の影響、6割抜けだした」
- ◎『日刊不動産経済通信』、『ダイヤモンドZAi』、
『週刊住宅』、『週刊全国賃貸住宅新聞』、
『日刊不動産経済通信』、『日経不動産マーケット情報』、
『月刊プロパティマネジメント』、『全国賃貸住宅新聞』、
『住宅新報』、『週刊住宅』など
取材・データ掲載の実績多数



■不動産経営セミナー

当社がこれまでのクライアントとの取り組みのなかで蓄積してきたリーシング(空室募集)のノウハウをはじめ、独自調査による賃貸マンションのマーケット動向やアンケートの分析結果などをセミナー形式で定期的に業界内外へ発信しています。



セミナー開催・講演実績(一部抜粋)

- 2018年12月 管理会社様向け【セミナー開催】
- 2018年 9月 管理会社様向け【セミナー開催】
- 2017年11月 賃貸住宅フェア@名古屋【セミナー講演(全国賃貸住宅新聞社主催)】
- 2017年 8月 管理会社様向け【セミナー開催】
- 2017年 7月 賃貸住宅フェア@東京【セミナー講演(全国賃貸住宅新聞社主催)】
- 2014年 6月 東急リロケーション様(現:東急住宅リース様)主催【セミナー講演】
- 2014年 6月 マイナビ賃貸様主催【セミナー講演】
- 2014年 5月 野村不動産アーバンネット様主催【セミナー講演】
- その他、PM会社様

データ提供・連載

- ◎ドイチェ・アセット・マネジメント不動産レポート「DWS国内不動産マーケットレポート」に当社提供データ掲載
- ◎『日経不動産マーケット情報』(日経BP社)
当社発表データ「都心主要5区賃貸マンション坪単価推移・礼金推移」掲載

情報発信

COMMUNICATION OF INFORMATION

LMCでは、クライアントのご要望や状況に応じて様々な形でのリーシングサポートを提供します。

また、仲介店舗への訪問活動やクライアント企業との取り組みのなかで得られたデータやリーシングのノウハウを、継続的に業界内外へと発信しています。

■アンケート調査

過去111万回を超える仲介店舗への訪問により構築した、独自のネットワークを駆使し、様々な視点から賃貸マンション市場に関する「仲介現場の生の声」を聞き取るアンケート調査を実施しています。

主な調査実績

◎これからの賃貸住宅市場はどう変わる?2025年のトレンド分析(2025年2月)

◎引越しシーズンから探る賃貸住宅不動産市場の最新ニーズと傾向2024(2024年8月)

◎2024年、賃貸不動産マーケットの最新トレンド(2024年4月)

◎2023年、賃貸不動産マーケットの最新トレンド(2023年7月)

◎「2023年引越しシーズン(1～3月)における

新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケット への影響調査(2023年1月)

◎「2022年における仲介アンケートから見る賃貸不動産マーケットの最新トレンド」結果(2022年7月)

◎「2021年における新型コロナウイルスの賃貸不動産マーケットへの

影響調査ならびに2022年引越しシーズン(1～3月)における動向予測」結果(2022年1月)

◎「2021年引越しシーズン(繁忙期)の動向予測調査」並びに

「2020年新型コロナによる賃貸不動産仲介会社への影響調査」(2021年1月)

◎新型コロナによる賃貸不動産仲介会社への影響度調査(2020年7月)

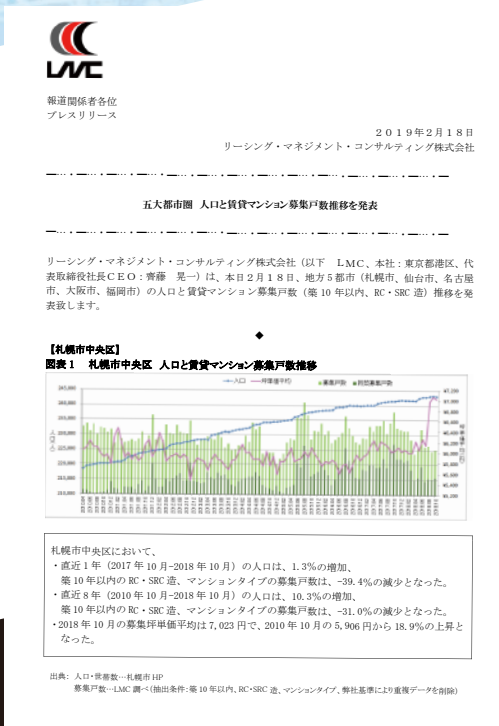
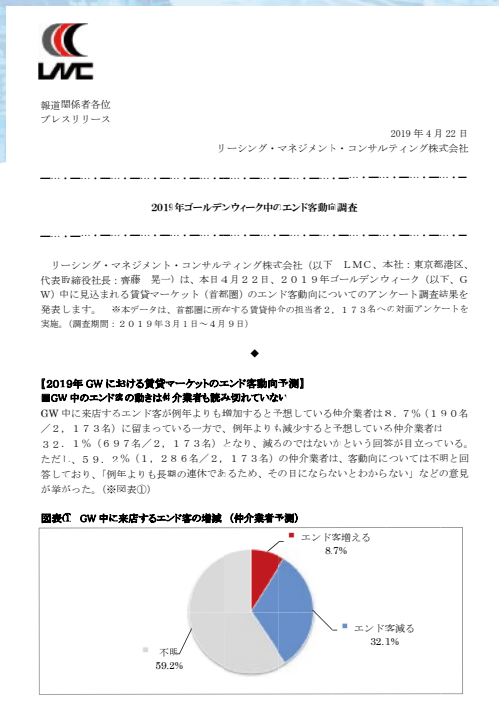
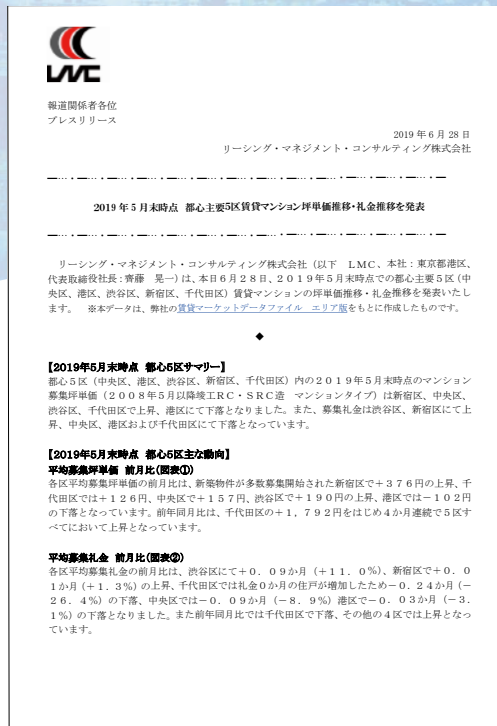
◎五大都市圏 人口と賃貸マンション募集戸数推移(2019年2月)

◎都心主要5区 人口と賃貸マンション募集推移(2018年4月)

◎「賃貸マンションブランド仲介・入居者調査」(2017年12月)

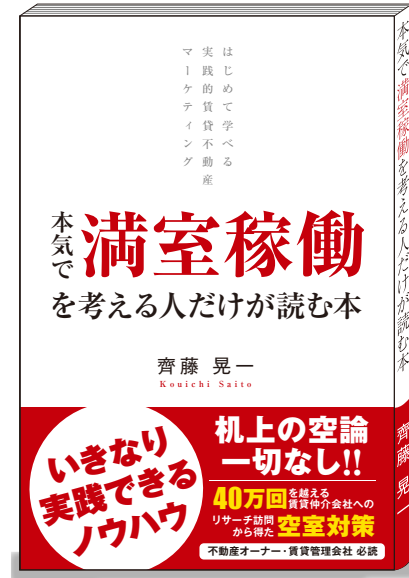
◎「賃貸マンションブランド認知度調査」(2012年5月)

◎「『東日本大震災後の都心賃貸マンション市場の動向』に関する意識調査」(2011年6月、8月)



●著書紹介

当社が蓄積してきた不動産マーケティングに基づくリーシング(空室募集)ノウハウを、「個人オーナー・管理会社」、「不動産金融系プレーヤー」を対象に体系化し解説した書籍です。全国書店にてお買い求めいただけます。



本気で満室稼働を
考える人だけが読む本

◎2012年9月発刊
著者:齊藤 晃一
定価:1,575円(税込)
発行:綜合ユニコム



居住系不動産の
[リーシング戦略]実務マニュアル

◎2011年7月発刊
著者:齊藤 晃一
定価:49,350円(税込)
発行:綜合ユニコム