



報道関係者各位  
プレスリリース

2012年9月21日  
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

当社取締役副社長の齊藤晃一が執筆した、  
賃貸マンション・アパートオーナー、賃貸管理会社に向けた空室対策ノウハウ本  
『本気で満室稼働を考える人だけが読む本』が全国書店で販売開始されました

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)は、当社取締役副社長の齊藤晃一が執筆した書籍『本気で満室稼働を考える人だけが読む本 ～はじめて学べる実践的賃貸不動産マーケティング～』が、2012年9月21日に綜合ユニコム株式会社より刊行されましたのでお知らせいたします。



【本書の内容について】

『机上の空論一切なし! 大手不動産会社、J-REITも導入した「目からウロコ」の空室対策!』

賃貸マンション・アパートの空室対策本はこれまでも数多く出版されていますが、本書が従来の書籍と一線を画するのは、収録されている空室対策のノウハウが、全て賃貸不動産の「マーケティング」に基づいているという点です。

この「マーケティング」の考え方は、「1つでも多くの商品を、1円でも高く売るため」に、あらゆる業種業態で取り入れられています。本書では、他業界におけるこの「マーケティング」を介在した「消費者」と「メーカー(広告代理店)」の関係を、賃貸不動産経営における「入居者」と「不動産オーナー(管理会社)」の関係に置き換え、「1つでも多くの商品(空室)を、1円でも高く売る(貸す)」ために具体的に何をすれば良いのかを、ストーリー仕立てで解説します。

収録されている全ての空室対策は、当社のクライアントである大手不動産会社や J-REIT で実際に導入され、すでに効果を上げており、本書の内容に机上の空論は一切ありません。

また、これらのノウハウは保有する不動産の規模に関係なく、オーナーや管理会社の努力次第では明日からすぐにも取り掛かることができます。

だからこそ「本気で満室稼働を考える人」だけにこの本を読んで頂きたい、書籍のタイトルにもそのような思いを込めています。

## 【目次】

- 第1章 「空室募集活動」と「ダイレクトマーケティング」の関係
  - ・今日からあなたは広告代理店のプロモーションプランナー
  - ・あなたの物件に住みたい人を特定する方法
- 第2章 競合物件の把握と競合優位性の確保
  - ・賃料設定に直結するデータの絞込み
  - ・競合物件の動きは1部屋単位まで見逃すな
- 第3章 賃貸仲介会社を制する者こそが満室稼働を手に入れる
  - ・あなたの物件は想像以上に認知されていない
  - ・露出率が高まる「キラリと光る募集図面広告」とは
- 第4章 オーナーが管理会社に求めるべき「賃貸データベースマーケティング」
  - ・たった1本の空室確認の電話でも履歴を残す
  - ・仲介会社をあなたのファンにさせる方法
- 第5章 最後に教える満室稼働のために必要なテクニック
  - ・稼働率98.3%を実現した成功ノウハウ
  - ・賃料を下げる前にやれることはたくさんある

## 【著者略歴】

齊藤 晃一(さいとう こういち)

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社 取締役副社長

戦略系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)ウェブクルー(東証マザーズ8767)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)に参加。現在、同社の取締役副社長 CMO(チーフ・マーケティング・オフィサー)として大手不動産ファンドや J-REIT ポートフォリオの集客プロモーション(リーシング)戦略策定に携わる。

「賃貸不動産マーケティングの確立」をテーマにセミナー講演、企業研修、執筆など多数。2011年6月より、「日経不動産マーケット情報」(日経 BP 社)に四半期毎の賃貸マンション市況データを提供中。

書籍の発刊にあたり、著者の齊藤晃一が講師を務める個人不動産オーナー・賃貸管理会社向け空室対策セミナーを開催致します。

## 「本気で満室稼働を考える人」だけに教える空室対策講座

日時:10月20日(土) 13:30~16:30

会場:フォーラムエイト 510 会議室 (東京都渋谷区道玄坂 2-10-7 新大宗ビル)

セミナーの詳細・お申込みは、当社 web サイト(<http://www.lmc-c.co.jp/seminar>)をご覧ください。

## 【書籍概要】

書名:本気で満室稼働を考える人だけが読む本  
～はじめて学べる実践的賃貸不動産マーケティング～  
体裁:ソフトカバー 225ページ  
発売日:2012年9月21日  
定価:1,500円(税込1,575円)  
発行元:総合ユニコム株式会社 (ISBN 978-4-88150-556-4)

## 【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、物件の稼働率向上をサポート致します。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  
従業員数: 55 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 : 広報企画部 神藤(カントウ)  
TEL : 03-5419-1900  
FAX : 03-5419-1923  
E-mail : [info@lmc-c.co.jp](mailto:info@lmc-c.co.jp)