

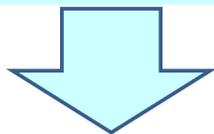
コミュニティで 儲けましょ!?

積水ハウス不動産中部株式会社富山賃貸営業所
佐々木勝治

 舟橋村

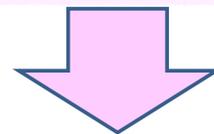
安定的な人口流入

出生率の維持



【自社】

ハード面だけでなく
ソフト面の管理改善
(充実)



地域を創り、人が集まり、“お金”になる
子育て世代に選ばれるコミュニティ

コミュニティを活用した
CSVとなる新たなビジネスプランの策定

①子育て共助コミュニティの価格

～いくら価値があると思いますか？～



アプリ、園結び、支援センター、価値があるから利用される。価値の価格へ転化を検討する。

管理物件入居率・空室期間・賃料動向など統計的なデータの分析。各所へのアンケートの協力依頼。

②管理物件入居者とコミュニティの連携

～アプリ、園結び、支援センターと入居者の連携推進～



アパート(自宅)には、ベンチがない、緑がない。

だけど、歩いて行ける大きな公園がある。

子供たちだけでいける。兄弟で行ける。親子で行ける。

子育て支援アプリがある、支援センターがある・・・

自宅から公園まで子供の足で〇歩。

ひとりなら〇歩(〇分)。兄弟なら〇歩(〇分)。親子なら〇歩(〇分)。

公園まで〇歩マップの作成。

③住まいの提供・転入者の受け入れ

～古民家・宅地造成・集合住宅～



富山市より土地が安いだけのニーズからの脱却
歩いてコミュニティの推進

結果

子育て共助(住民連携)により、
舟橋村ママビジネス(マルシェ等)を応援

ビジネスによる経済的安定から
転入・出生率に寄与。第1子、第2子、第3子へ

当社管理物件の事業的価値向上により
コミュニティは儲かることを証明。

みなさまと連携しながら横展開を行う。

舟橋村はママビジネスを応援します！

蛇足

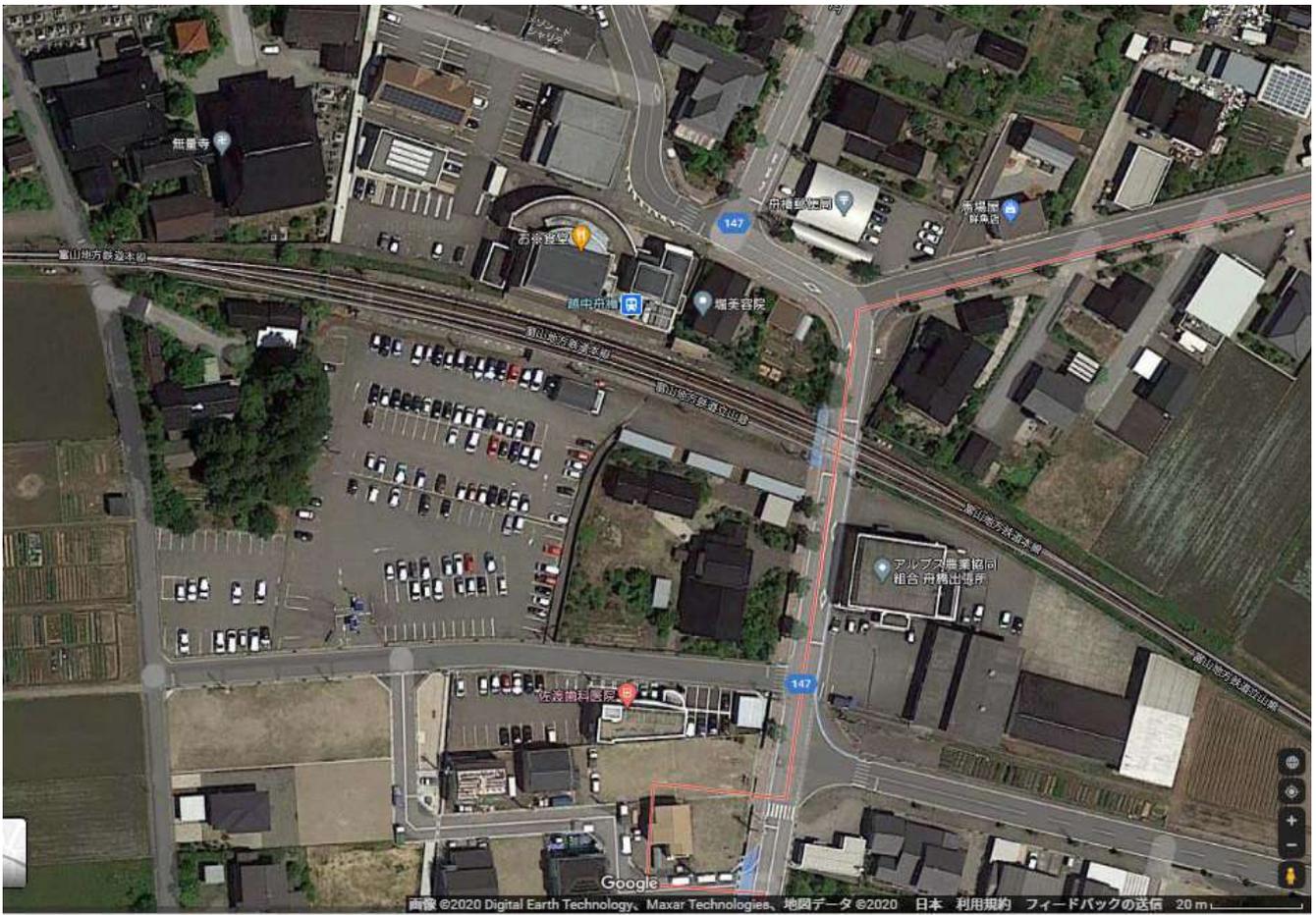
舟橋村エリアマネジメント勉強会としての フィー事業（紹介料事業）

本業を儲けるために、コミュニティを利用する。
（子育て共助コミュニティ、園結びからの紹介）

人を集める力 ⇒ 一定の信用がある ⇒
信用をもとに紹介活動ができる。（口コミ、SNS）

こんなのがあるよー。紹介してあげるよー。

講演、外構造園工事、住宅新築、売買、リフォームなど
本業を儲けて、勉強会に紹介料を支払う
コミュニティの信用で、みんなで儲けましょ！？



ご清聴ありがとうございました。