建物を売るのではなく経営を創る
差別化を図ったオンリーワンのアパート経営

**アパート経営のプロとして、単に物件を建てるのではなく、徹底的に「付加価値」を追求する首都圏に特化した
アパート経営の専門店「セレコーポレーション」に独自の商品開発や独創的な考えについて聞いた。**

セレコーポレーションの特徴は入居者を「ゲスト」と呼ぶこと

「セレコーポレーションは、入居者様を『ゲスト』と呼びます。例えば、ホテルでも宿泊客ではなくお客様という意識が徹底しているホテルほど、客室はおもてなしの気配りに溢れ、多くのリピートを生みます。それは、アパートでも同じ事です。ゲストが満足し、大きな感動を感じていただければ、入居期間は長くなり安定した収益をオーナー様は受けることができます」と同社営業本部マーケティング開発部の大西統部長は言う。

「アパート経営の専門店」を掲げるセレコーポレーションでは、アパート経営の成り立つ（家賃保証のできる）エリアでの建築を請け負う。

それは、建てた後もオーナーの賃貸経営全体を見ることができ、オーナーが賃貸経営の成り立ちにくい立地では建てないという信念があり、また建築はもとより、賃貸管理から運営・経営支援までトータルにサービスを提供し常にクオリティを高めるべく努力をしている。クオリティを維持すべく、供給物件数を年間２００棟に制限していることも同社の大きな特徴と大西氏は説明する。

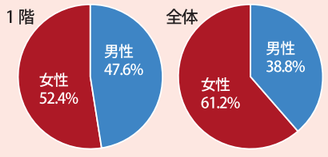
「なぜなら、結果としてそれがオーナー様の収益の最大化にもつながるのです。また弊社のスローガンに『コンパクト・エコライフ』を通してゲストに最高の感動を与え続けるという考えがあります。都会の１人暮らしは狭さとの戦い。誰もが広い部屋を欲しがっていると思われがちですが、時代は今、『LESS IS MORE（小さいことは、豊かなこと）』空間を有効に使ったコンパクトな暮らしは地球にやさしいエコな暮らしでもあるのです。セレは広さよりも空間の『質』に着目し、ゲストが充実したシングルライフを送るための舞台として従来にない発想のコンパクト&エコな『感動空間』づくりを行っています。この『小さく暮らして大きく使う』の発想から生まれたのが弊社主力商品のフュージョンです」（大西氏）

空間活用力でゲストに人気の「フュージョン」



使い方自由なワークスペースがアパートにあれば、ゲストニーズを満たしながら競合対策にもなります。そこでワークスペースとベットスペースを「融合」した「フュージョン」。室内を立体的に活用し、新たなスペースを創出しました。ゲストの工夫しだいで様々な使い方ができるため、自分らしく暮らしたいと考える若年層からとても支持されています。これが入居率のアップにも貢献しています。設計のコンセプトは「コンパクト・エコライフ」。

女性に人気の「フュージョン」



防犯やセキュリティ上の理由から、一般的に賃貸住宅の１階では１人暮らしの女性から敬遠される傾向にあります。しかし「フュージョン」では女性の割合が５割を超えています。厳しい目で部屋を選ぶ女性からの支持をいただいています。

アパート経営ショールーム“セレイエの森”



本社ショールームを“セレイエの森”と名づけ、訪れるオーナー様に異次元の体感をいただけるサプライズをご用意しています。



大西統（おおにし・とおる）
株式会社 セレコーポレーション
営業本部 マーケティング開発部 部長

2002年、セレコーポレーション入社。営業職を経て現職へ。「営業時代にオーナー様向けに多様な設計プランを提案した経験が生きています」という。

東京圏という最高のアパート市場の潜在的なニーズを探るために

セレコーポレーションでは、独自のサービスとして不動産投資に興味がある方に向けて「不動産投資倶楽部」というサービスを展開している。

このサービスは首都圏で新たに土地を取得してアパート経営を始めたいと考えている投資家の要望に魅力ある物件を提供している。魅力ある物件が提供できる理由として、優良な土地情報の収集力、投資物件の企画力、より有利な融資条件を引き出すファイナンスサポート力の３つの特徴があげられる。

アパート経営の専門店としての展望を

日本は2020年を通過点として、2050年までにかなりの人口減少に陥ると予測されている中で首都圏は反対に「人口増加」に加え、晩婚化による「単身者のマーケット成長」が見込めるため、賃貸住宅の建築が進み、更なる供給過多になることは目に見えており、その中で安定した賃貸経営を行う上では単にアパートを建てるのではなく、より戦略的なアパート経営が重要です。

家賃の下落や空室率の可能性を計算した上で、近隣のアパートとの差別化を図り、潜在的なゲストを顕在的なゲストとして囲っていく事がこれからの賃貸経営の大きなターニングポイントです。オーナー様とゲスト様の双方に喜びと感動を与え続けることこそがセレコーポレーションが『アパートの専門店』としての役割と責任だと感じています。（大西氏）

東京・京橋本社にあるショールーム「セレイエの森」は、年間約8000人が訪れるという。
同社のゲストへの考え方や、事業スタンスを確認・体感することができるので、少しでも興味があれば、一度訪れてみてもいいでしょう。

株式会社 セレコーポレーション
対応エリア：東京・神奈川・千葉・埼玉県内の家賃保証可能なエリア
☎ 0120-057-057
http://www.e-cel.jp/
セレコーポレーション　検索

不動産投資倶楽部 3つの安心

Real Estate Investment Club Three value

安心の理由１	ファイナンス	融資付け率 87.2% の実績
安心の理由２	実績利回り	平均利回り 8.1％ の実績
安心の理由３	いい土地を見つけ出す、確かな眼と独自の情報網による企画力	

◆ ファイナンスの専門部署がお客様をフォロー
◆ 最良の物件をスピーディにアプローチ

【成約実績】

	所有権			借地権		
	平均利回り	平均徒歩（分）	平均戸数	平均利回り	平均徒歩（分）	平均戸数
東京都	7.19%	8.7	12.6	9.38%	6.4	10.6
都下	7.56%	8.4	15.4	-	-	-
神奈川県	7.71%	8.6	14.4	8.0%	10	12
千葉県	7.94%	7.1	15.5	11.5%	3	24
埼玉県	7.68%	7.3	14.2	-	-	-
計平均	7.4%	8.5	13.5	9.4%	6.4	11.6

【仕組み】

