

タイトル: ペットケアマンションの創出「ビジネスモデルが命」

第四回 「二転」 困難の先に栄光がある、逆境を乗り越えよ

全てのものづくり（特にビジネスモデル）では、頭の中で夢を膨らまし、仮設ベースで理論付け、執拗に検証を重ね、投資に入ります。それでも現実には不具合がでてきて、またそれを修正し、ノウハウに変え、システムに組み入れる…。それを人は面倒くさいと言いますが、それを克服するから「ノウハウ」が蓄積し、やがては他の会社にはない、真似のできないビジネスモデルが出来上がるのです。

以前お付き合いしたパートナー企業でどういう訳か脱退される方も少なくありません。人が考えたシステムを利用しただけでは、考案した人の脳までは盗めません。結果脱退した時のままのペット可マンションであり、ペットケアマンションにはなっておりません。

人の頭の中は無限であり、無形でもあります。しかし不動産や建設商品は有形であり現時点での作品でもあります。イコール開発者にとっては、過去の作品でもあります。会社の発展と収益に基づきバージョンアップされるのです。

私は常々会った人にこう言います。「毎日毎日幾年も同じビジネスモデルに新たなシステムを考え重ねてきた人と今完成された建物を見て真似する人の違いを…。それは情熱と思いが商品に魂を込め、消費者に伝わり、パートナーやスタッフを奮起させ、ビジネスモデルが増幅し、やがては文化にさえ築きあげてしまうものだ」と。

木に年輪があるように人にも年輪があります、それは皺です。ビジネスモデルにも年輪があり、たくさんの人の手と情熱と思いが、検証・修復・検証・修復と重ねさせ、年輪となるのです。その年輪が多いほど消費者から慕われ収益となって会社に還元され、一枚一枚強靱な幹へと育つものであると。

現在ADHOCでは、リフォームやリノベーション、一般物件の賃料下落と空室対策に「来月からでもペットケアマンションにリノベーションを」キャッチフレーズにADHOC主要ペット関連設備（うんちダスト・フットシャワー等）を月額25,000円（税別）でレンタルするビジネスを展開しました。又、オーナー様にペットケアマンションにすると3K（怖い・汚い・臭い）の呪縛を解消するために「飼い主安心サポート」付を併用しました。これらのシステムはADHOC10年の集大成でもあり、このビジネスモデルを活用して全国のペットユーザーとパートナー（オーナー&パートナー企業）に社会貢献と収益を提供したい考えからなのです。

今回は、不動産コンサル管理業のベンチャーパートナー企業をご紹介します。

ADHOCのベンチャースピリットを彼が熊本で受け継ぎ、社会貢献と収益という素晴らしい結果を出してくださると思っております。

ご紹介します。熊本県で不動産コンサル賃貸管理を主な事業としている、(有)リヴ・コーポレーションの浦田和敏社長（27歳）です。浦田社長は、熊本で熱心にオーナー様のためのコンサルを情熱と思い一杯で取り組んでいる「不動産ベンチャー」なのです。らくらく大家さんになるための悠々倶楽部というサイトを立ち上げ、定期的にセミナーを開催されております。

「浦田社長」

はじめまして、野中社長からの指令により、情熱と想いを僭越ながら書かせていただきました。

当社では、毎月1回の大家さんの為の勉強会、相談会を開催しております。

毎月必ず相談される内容はやはり「空室問題」「家賃下落」です。

築10年を過ぎるとどうしても入居率が悪くなります。供給過剰なぐらいどんどん新築の賃貸マンションが建っているからです。その入居率を上げるには、もう家賃の値下げしか方法がないわけです。そんな大家さんの悩みを解消するためにいろいろ考えた結果がやはり「コンセプト」を与えるということ。そして、今入居者のニーズがもっとも多くて、そのニーズに合う物件が非常に少ないのが「ペット同居型」の賃貸です。でも、「今までのマンションに突然ペットを住まわせていいのだろうか？」と思いながらもただペット可マンションに変えてみると、不安は的中、トラブル、クレームの連続でした。「このままだと、大家さんにご紹介できない」と思い、現在あるペット可マンションを見て回りました。そのとき出会ったのが、アドホックの「ペットケアマンション」です。実際のマンションを見学し、くわしいお話をお伺いしたら時の印象は「本物とにせものが必ずある中、アドホックのペットケアマンションはペットと住める本物のお部屋」と確信しました。熊本にもたくさん「ペット可」物件が増えてきております。でも、まだ「本物」が登場しておりません。今年中に本物の「ペットケアマンション」が登場し、ペット愛好家の方に喜んでもらいたいと思い、頑張っております。

「野中社長」

正に、本物の追及だったわけですね。

最近、良くこのような質問がオーナー様から多いのです。

それは、「ペット可とペットケアの違いを教えてください・・・。」なのです。

ペット可は、無作為に、貸主の保全や入居者保護を考えずに、相場より賃料アップした商品・・・それがペット可です。ペットケアマンションは、貸主の保全+（入居者保護+サービス）×管理会社へのシステム提供=拡大発展・社会貢献・自己実現であると・・・。

毎月、六本木ヒルズでセミナーを開催しております。

なぜ六本木ヒルズなのか？それは、どんなに億劫がる人でも六本木ヒルズなら、一回くらい行ってみるかと思われ、遠方からでも来てくださるからです。場所代は高いですが、効果は抜群です。是非<http://www.adhocpet.com>へクリックを！！

知った人から得をするセミナーですよ。

特に来ていただきたい方は、自ら情報を取り自らの経営を自らの手で構築していく、ベンチャーオーナー様。本社からの商品では満足できない、ハウスメーカーの所長&情熱のあるスタッフ様。自らの手でオーナー様に真のコンサルを提供していきたい不動産コンサル管理業ベンチャー様。スピードが力なりと思っているゼネコンの営業部長様です。又、一級建築士事務所のアーキテクチャー様もコンサルの一つとして勉強されにこられております。百聞は一見に聞かず…。体重は取りすぎても体を壊すだけですが、情報は取りすぎても損はありません。消化不良を起こさない程度の体に優しい有意義なセミナーをご期待ください。