

「ディスカバリーパス」というイベントを企画したこともあります。受け入れに理解いただけた地元企業をマメバスで訪問し、社内見学や事業説明などを受けました。当社の外国人スタッフも帯同し、必要に応じて通訳して理解を深めてもらいました。その当時はこういった基本的な企業説明会への参加機会もすくなく、大いに喜ばれました。これまで数名の留学生が、訪問先企業に就職できたと報告をもらっています。



卒業生に贈る酒「まめしぼり」。親御さんにも大好評でした。



一気に友だちを増やす機会「新入生歓迎パーティー」。



「のうかカップ」。いろんな国の学生が技を競いました。



「金沢マラソン2021」参加メンバー。前列中央は社長。



「ディスカバリーパス」では、マメバスで地元企業を訪問。



クリスマスをいっしょに過ごす相手さがし「学生合コン」



「マメサロン」開発メンバー。オリエンテーションの様子。

地域と学生がつながるサービスも?!

ここまでで紹介してきたもの以外にも、地域のお店でマメックスカードを提示すると「ワンドリンク無料」などの特典が受けられる「マメックスショップス」というサービスもあります。長期インターンシップ生の助けもあり、加盟店数はおよそ200を超えました。加盟店からはWebページなどへの情報掲載料はいただきず、学生入居者へのサービス提供をお願いしています。学生からも加盟店からも大変好評をいただいているサービスです。

2022年2月にオープンした「マメサロン」は、学生が自由に使える活動スペースです。大学の非公認サークルや学生団体など、活動スペースの確保に困っている学生らの声を聞き、開発を決めました。マメックスカードを持っていけば無料で利用いただけます。利用者である学生が主体となった施設開発を目指してボランティアを募集したところ、17名もの学生が集まってくれました。テーブルや椅子などの備品選定や利用規約づくり、広報活動などすべてを彼らが担当してくれています。学生と地域の橋渡しの役割も志向しており、多彩なイベントを開催予定です。



備品の選定や発注はもちろん、組立作業も彼らが担当。



サークル活動や勉強など多くの学生が利用している。

入居者満足度アップがもたらす効果

ここまで当社の独自化戦略（ブランディング）の一端を、その効果にも触れながら紹介させていただきました。競合他社との間にわずかな差をつくりだせればよしといった意識ではなく、「市場内での絶対的安定ポジションを獲得する」という強い信念を持ち、とことん取り組んできました。

バスやカフェなどの入居者サービス（＝プレミアム）をもうけた結果、条件が同じならのうか不動産の物件を選んだ方がいいと、受験生や親御さんに支持いただけるようになりました。営業スタッフが売りやすい環境ができ、高入居率を維持できるようになりました。入居者サービスの提供にあたってオーナーの負担はありませんから、当社への管理変更が、物件価値を上げる近道だと気づいてくださる方も増えました。管理獲得を有利に進められる土台が徐々にできあがっていきました。

入居するまでもそうですが、それ以上に入居してからのお客さまとの関係づくりを大切にしてきた結果だと感じています。これからも現状に慢心することなく「日本の学生賃貸といえはのうか不動産だよね！」。みなさまにそう言っていただけるよう、引き続きスタッフ一同、精進してまいります。

マメックスメンバーズクラブ

<https://www.noka.co.jp/mamex/>

管理戸数と入居率の年度別推移（住居）

