

日本一マメな入居者サービスで 日本一学生に強い不動産会社へ。

株式会社のうか不動産 広報企画室長 米山 宏

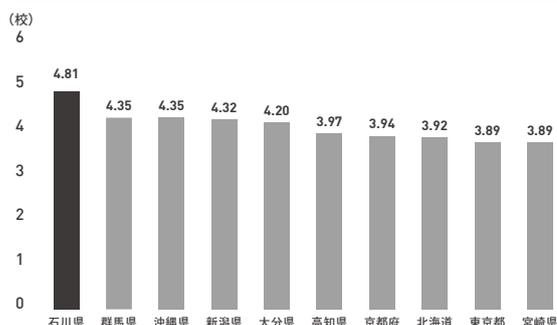
はじめりはロゴマークづくりから

石川県といえば、兼六園やカニ、温泉地などをイメージされる方が多いのではないのでしょうか？実は石川県は人口10万人当たりの高等教育機関数が全国1位と「学びの地」でもあるんです。なかでも当社が本社を構える金沢市は、県内でも特に高等教育機関が密集していることから「学都金沢」と呼ばれているほどです。当社は不動産売買、テナント賃貸、不動産活用なども手がける総合不動産会社ですが、本社ほか1店舗を、金沢市内でもとりわけ大学が集まっている東部エリアに構えていることから、これまで多くのリソースを学生賃貸に注いできました。

金沢市東部エリアには以前から、学生賃貸を手がける不動産会社が複数あり、互いにしのぎを削ってきました。フランチャイズに加盟したり、ポータルサイトを積極利用するなど、各社それぞれに手を打っているなか、当社は、他社サービスに依存せずに圧倒的な集客力や商品力を持ちたいと考えていました。2009年1月の本社移転新築時におこなった「VI」は、理想の姿に近づくための大きな一歩になりました。ロゴマークづくりを依頼した広告制作会社から「マメに入居者サポートに取り組んでいる姿勢」を表現しようと勧められ、「日本一マメな不動産屋」というキャッチフレーズとともに、エンドウ豆のロゴマークが生まれました。この親しみやすくも不

動産会社らしくないロゴマークを引っ提げて、さまざまなサービスをマメに提供しはじめたのでした。

人口10万人あたりの高等教育機関数トップ10 出典：金沢市公式ホームページ「学生のまち・金沢 データ」



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

不動産会社らしくないロゴ。独自化戦略の象徴となっている。



社長の名字「苗加」を題材にした看板。物議を呼んだ。

不動産会社がバスを運行?!

当社では、学生のひとり暮らしには必須の「24時間かけつけサポート」と「連帯保証人代行サービス」をマメックスメンバーズクラブというパッケージで提供しています。これからご紹介するさまざまな入居者サービスは、すべてマメックスメンバーズクラブ（ ）のおまけとして提供しているものです。

まず、当社の入居者サービスの代名詞がマメバスです。金沢大学のメインキャンパスである角間キャンパスは山の上にあり、公共交通機関（バス）で通学する学生がたくさんいます。石川県は年間降雨日数が全国No. 1とよく雨が降ることに加えて、雪が降る地域でもあります。天候が悪い日はバスに学生が殺到し、乗車拒否される姿を見ることも少なくありません。通学環境の改善のため、自前で無料通学バスを走らせることを決めました。

80人乗りの中古バスを1台購入し、車体にはロゴマークを描きました。運転手は外注するスタイルに決めました。もっとも頭を悩ませたのは、バスを走らせるルート選びです。民間のバス会社のルートを走らせる意見も根強くありましたが、通学に困っている学生が

より大勢いるだろうと、バスが走っていないエリアを独自ルートで走らせるプランに落ち着きました。

2011年12月に1号車の運行を開始すると、無料で通学できるとあって、ルート沿いエリアの物件を選ぶ学生が増えはじめました。どんどん入居率が上がっていき、その噂を聞きつけた他社管理オーナーの管理変更も続々と生まれました。マメバスが毎日のように街のなかを走り、当社の広告塔のような役割を担ってくれていたのかもしれない。

マメバスがもたらしてくれた朗報は、これだけではありませんでした。金沢大学からの要請のもと、2017年4月に、学生や教職員がキャンパス間を移動する手段として、マメバスを無償貸与することが決まりました。そのお返しということで、なんと、金沢大学角間キャンパス内に入居者向けのサービスカウンターの設置を許可していただいたのです。国立大学内への民間企業の出店が許可されるのは非常に珍しいそうですが、バスがその壁を突破してくれました。

2022年4月現在、金沢大学角間キャンパス周辺の多くの学生が暮らすエリアを、3台のバスで3ルート24便を走らせてカバーしています。学期中は毎日運行し、毎日500名ほどの学生入居者が通学の足として利用してくれています。



学期中は毎日運行しているマメバス。広告塔としての効果も。



金沢大学内サービスカウンター。学内の拠点の存在は大きい。

友だち紹介を激増させたカフェ?!

わたしたちは、学生入居者との何気ない会話から朝食をとらない学生が多いことを知っていました。彼らが朝食を抜くのは「用意するのが面倒」だったり「お金がもったいない」から。わかる気がしますよね。さらに「勉強する場所に困っている」と訴える学生もたくさんいました。近隣の飲食店では店員の目が気になって長居しづらいといひます。これらの課題を解決しようと、学生街のど真ん中に入居者専用カフェをつくることを決めました。

1号店のカフェ・ビーンズもりの里店は、2017年1月にオープン。提供メニューは、ホットドックやトーストなどの軽食類とコーヒーやカフェラテなどのドリンク類に絞りました。提供価格はたとえば、朝食なら220円と、学生のお財布にやさしい設定としました。

このカフェもマメバス同様、オープン当初から大きな反響がありました。「マメックスメンバーズクラブ」のサービスを利用する際に必要なマメックスカードにランクを設定し、カフェ利用時の特典をもうけたのが受けたようです。マメックスカードは、ランクが低い順から、ホワイト、グリーン、ゴールドと3種類あります。ランクアップのルールは簡単で、入居者（あるいは受験生などの予約者）が、当社に友だちを1人紹介するだけ。

ランクアップしてグリーンカードを持つと、なんと入居中ずっと朝食が無料で食べられるようになるんです。紹介者だけでなく被紹介者もランクアップする仕組みにしたことも功を奏したようです。

その後、ワンオーダーに限り、何品でも注文できるゴールドカードを登場させた効果もあり、紹介件数は5年間で1,000件を超えました。いつの間にか、マメバスと並んで当社管理物件の入居率を底上げするサービスに育ってくれました。2019年4月からは2店舗体制となり、1日の利用者数が150人を超える日もあるほどの盛況ぶりです。



カフェ・ビーンズもりの里店。席数50とゆったりとした空間。



220円で提供している朝食は、友だち紹介で無料に。



マメックスメンバーズクラブの会員証「マメックスカード」。



カフェはイベント会場としても。浴衣の着付け教室の様子。

月に1度のペースでイベントを開催?!

学生向けイベントのプラットフォームもつくりました。「おうか場」は、学生に人生を謳歌（おうか）してもらおうと、学校では手に入らない出会いの機会や、人生観を変えるような体験の提供がミッションです。「あそぶ」「うかがう」「たしなむ」「つくる」「はたらく」という5つのテーマで、これまでさまざまなイベントを開催してきました。

新入学の時期は、はじめてのひとり暮らしに心細さを感じている学生が少なくありません。クラスメイト以外とのつながりを求めている学生もいます。そこで飲食店を貸し切って、100人規模の「新入生歓迎パーティー」を毎年開催しています。学生らが打ち解けられるようにチーム分けしてゲームを楽しんだ

り、サークル代表者によるPRコーナーを設けたりと趣向を凝らしています。パーティー終盤には参加者同士が仲良くなって、さかんに連絡先交換している姿をよく目にします。

学生といっしょにフルマラソンも走ります。「金沢マラソン」のスポンサー特典として入手した出走権を、学生入居者10数名に抽選でプレゼントしています。ランニング好きの社員がコーチになり、本番までの数ヶ月間、励まし合いながら、みんなで練習します。コツコツと努力を積み重ねた結果、運動経験のなかった学生も含めて全員完走できています（社長も社員も完走!）。「この企画がなければフルマラソンに挑戦することはなかった」「練習の過程が充実していた」など、たいへん好評を得ている企画のひとつです。

卒業生に贈る日本酒をつくったこともあります。地元の蔵元さんをお願いして、酒米の田植えや稲刈りに混ぜていただきました。さすがに仕込みは蔵元さんにお任せしましたが、ラベルデザインは全国の学生を対象に公募し、約70作品の応募をいただきました。デザイナーの監修のもと完成したラベルを貼り付けた「まめしぼり」は、金沢21世紀美術館で行われたお披露目会で卒業生に振舞ったほか、退去日に鍵を返却しに来店された卒業生や親御さんにプレゼントしました。

留学生入居者に喜んでもらえるイベントも開催しています。たとえば「のうかカップ」は留学生によるミニワールドカップです。やはりサッカーは根強い人気ですね。第1回大会には5カ国、9チーム、約200名が参加してくれました。ひとたびホイッスルが鳴れば、言葉は通じなくても、一心不乱にボールを追いかける参加者の姿がありました。当社もユニフォームをつくり参加しましたが、留学生にはかないませんでした。

就職活動に困っている留学生が多いと聞き