

C21アクロス

検索



店舗紹介 Office Guidance

センチュリー21 武庫之荘店

〒661-0035
兵庫県尼崎市武庫之荘2-3-1
電話：06-6433-4343
FAX：06-6433-4455



センチュリー21 南武庫之荘店

〒661-0033
兵庫県尼崎市南武庫之荘1-8-21
電話：06-6434-1255
FAX：06-6434-1256



センチュリー21 伊丹店

〒664-0858
兵庫県伊丹市西台1-8-1
電話：072-785-7755
FAX：072-785-9000



センチュリー21 甲子園口店

〒663-8113
兵庫県西宮市甲子園口3-15-12
電話：0798-65-9977
FAX：0798-65-9955



センチュリー21 西宮北口店

〒662-0832
兵庫県西宮市甲風園1-6-8
電話：0798-69-1187
FAX：0798-65-0666



センチュリー21 西宮北口南店

〒663-8204
兵庫県西宮市高松町11-8
電話：0798-66-5555
FAX：0798-66-5959



センチュリー21 案内所

<http://www.c21eiwork.com>
〒661-0033
兵庫県尼崎市南武庫之荘1-13-1
電話：06-6437-2020
FAX：06-6437-2022



コンビニエンス事業

〒661-0981
兵庫県尼崎市猪名寺2-2-5
電話：06-6495-1910



アセットメント事業

- 猪名寺C21 マンション
- フェミナ伊丹
- 伊丹21 マンション
- 野間21 マンション
- 南武庫之荘21 ビル
- ロイヤルメゾン塚口Ⅷ



より良い住まいをお届けするために



センチュリー21とは？

世界73ヶ国・地域。7,000店舗数。そして、12万1,000人も営業スタッフ。これが世界最大級の不動産ネットワーク「センチュリー21」です。日本では、1983年、伊藤忠商事と大手金融機関が株主となり(株)センチュリー21・ジャパン(日本本部)が設立されました。

「安心」と「信頼」をモットーに店舗ネットワークを拡大し、首都圏・関西圏・中部圏・九州圏の816店舗、4,293人の営業スタッフが住まい選びのお手伝いをしています。

アクロスグループは、センチュリー21加盟店816店舗中



売上実績 **全国 3位**

賃貸売上実績 **全国 2位**

関西圏(266店舗) **16年連続 1位**

(平成25年6月現在)

アクロスグループは、センチュリー21に加盟して17年になります。売上実績関西圏1位を16年連続達成しました。私たちは、お客様に必要とされる地域No.1不動産仲介企業を目指しています。

店舗は、駅から徒歩1分圏内に出店をして、店の間口も角地や広い間口でお客様からお店が見つけやすく、店内はカフェと間違えられる内装に仕上げ、少しでも安心して気軽に相談できるように工夫をしています。店前演出もお客様のニーズやウォンツに合わせた物件資料の展示にしています。

私たちは、お客様目線になり不動産取引に関わる問題解決に全力を尽くして取り組んでいます。

阪神間No.1の不動産流通企業を目指して

私たちは、常日頃から他社と自社との違いを考え商品力、営業力、集客力の「3つの品質」でお客様のお役に立ち、少しでも必要とされる会社になるよう考えています。私たちは、お客様に対し存在価値のある企業を目指しています。

そして、社員一人ひとりがお客様の事を誰よりも考えて、3つの品質が上がるよう努力しなければなりません。そこには、決められた事(3つの品質)を意識して全員で取り組む姿勢が大切です。

お客様に支持され続けるためには、会社は砂の城と同じで日々の具体的な改善が必要であり、その事を意識する会社でないサービス企業とはいえません。私たちは、不動産のプロとして社会に必要とされる人材を育てる会社にすることが、お客様に感謝される会社だと思います。

(1) 企業のコアコンピタンス

衣食住の根幹である「住」を扱う不動産業は、人が一生に1~2度しか経験しない高額取引であり、常に安心と信頼が求められます。当グループは、すべての経営者や営業スタッフがこの事実を肝に銘じ、お客様の信頼に応えられるよう「お客様主義宣言」を合言葉に誠実な対応を心がけております。お客様に最高の接客対応を上げるためにマニュアルを作成し新人育成について効率的に行うことができ、今後はこれを実践できるリーダーを育てマニュアルを通して成功のロードマップを徹底しお客様に感謝してもらえる仕事を心掛けていきます。

(2) 組織論

サービス企業のイノベーションは、「お客様の声」を経営に生かすことだと思います。それには、報告・連絡・相談を徹底し、今後の店舗展開においても不安のない組織作りをしていきます。

歴史に学べば『人は石垣、人は城』と語り残した武田信玄の24将や、明治維新で躍進した薩摩藩の武士階級子弟の教育法である『郷中』が挙げられ、いわゆる上向きの仕事から下向きの仕事の徹底と人間ゆえの慣れからくる品質低下を防ぐように日々努力しています。

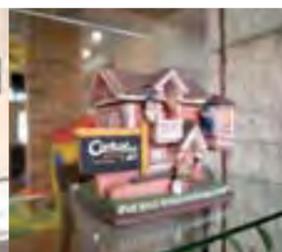
(3) インターネット

現在のお客様の集客における最も重要な広告媒体であるインターネットに当社は、力を入れています。今までは、紙媒体の広告が主力でしたが、ホームページ検索エンジンYahoo・Google等ができて以来、お客様は、知りたい時にインターネットを通して必要な情報を探します。

当社としては、自社ホームページの内容を充実させて、お客様が必要としている情報を提供し社会に役立つ企業にしていきたいと思っています。

アクロスグループ
代表取締役会長 (CEO)

日置 幸治





お客様に寄り添い安全なサービスを提供します

お客様に寄り添った営業を目指しています。各営業所を拠点とした新築戸建、中古戸建、中古マンション、宅地の流通する不動産取引のご購入、ご売却を安全で円滑に行います。

<売買仲介営業>

売主様と買主様の間に入り不動産取引を安全で円滑に行います。安全とは、仲介する不動産物件の権利関係、債権債務、土地建物の調査を正確に行い重要事項説明書、売買契約書を作成して契約締結をします。

契約後は、住宅ローンを使用する買主様に住宅ローンのお手伝いを行い安全に取引が行えるように準備をします。

不動産の取引完了まで一人の営業担当者が、買主様と売主様間のトラブルがないように責任を持って行います。営業は「幸せの箱」でもあるマイホームについて、お客様以上にその大きな買物の意味を理解しサービスできることを喜び(使命)にしています。取引後の瑕疵に対するトラブル対応も最後まで行なっていきます。

当社は、取引完了後もお客様のフォローを継続して対応しています。



一期一会のおもてなし

一期一会(いちごいちえ)とは、茶道に由来することわざで「あなたとこうして出会っているこの時間は、二度と巡っては来ないたった一度きりのものです。だからこそ、この瞬間を大切に思い、今出来る最高のおもてなしをしましょう。」と言う意味の、千利休の茶道の筆頭の心得であります。

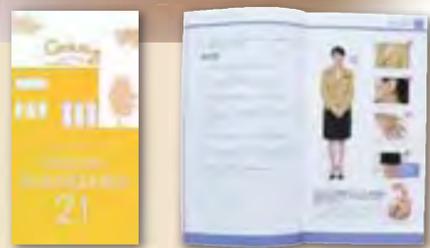
簡単に説明しますと、これからも何度でも会うことはあるだろうが、もしかしたら二度とは会えないかもしれないという覚悟で人には接してください、ということです。

当社はこの言葉の意味と同じおもてなしの精神でお客様に接しています。



お客様に愛される **こだわり** その1

「幸せに続く住まい選びをお手伝い。」というブランド理念を達成するためには、ゴールデンジャケットを着たスタッフ全員が十分な知識を身に付け、高い意識を持つことが大切です。私たちは、スタンダードマニュアルを見て髪型、服装、靴等を社員同士でチェックし合っ、常にお客様に好感を持っていただけるように心掛けています。(40項目を日々チェックしています。)

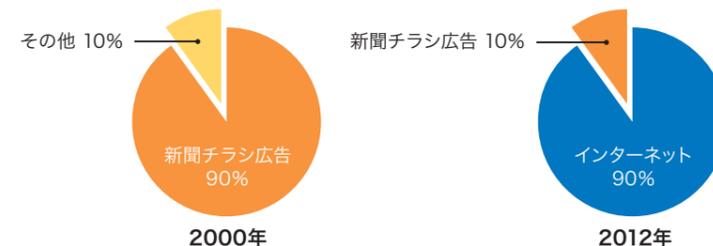


<集客力>

当社には、お客様を集める力があります。以前まではチラシ広告をメインとして、集客活動を行っていましたが、近年一番大切な集客活動は、インターネットだと理解しています。10年前はチラシ広告が反響の90%を占めていました。しかし、現在はインターネットが全体の90%を占めてきました。各社ポータルサイトや自社ホームページのネット反響がその内訳になります。

当社は、主要ポータルサイトで物件を検索すれば必ず掲載されているようにし、自社ホームページも21枚を運営することにより、全ての検索キーワードにSEOをかけGoogle、Yahoo検索で必ず上位表示されるように常に工夫を重ねています。

当社は、他社より常に上になるように努力して結果を出すことにより、地域のお客様から必要とされている情報配信を行なっている企業だからこそ、より多くのお客様が来店する理由になるわけです。



<商品力>

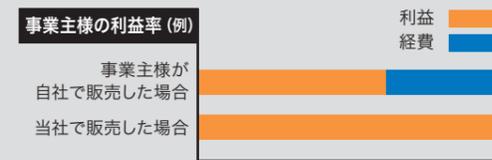
当社の商品力とは、地域に長くから根付いて頂いている事業主様の商品を、当社の顧客データに基づいた提案と事業主様からのプロの提案をコラボレーションさせたCentury Townなどがあります。Century Townの目的は、購入していただいた「お客様が幸せに暮らせる家造り」と「事業主様が家づくりだけに集中できる環境造り」で自社事業とプロデュース事業に分かれます。プロデュース事業の事業主様は、コンテナ維持費、現場待機の従業員、物件パンフレットの作成、近隣住宅の新聞折込み広告や宅配、大手ポータルサイトに物件掲載、物件専用のホームページ作成などの費用が月々必ずかかりますが、当社と専任媒介契約を結べばこれらの経費が無くなります。事業主様にとって時間が余り、集中して家づくりに専念して頂けます。

<販売力>

当社の販売力は、他社と比べてお客様の数が違います。売買仲介課だけではなく賃貸仲介課や資産管理事業課があり、賃貸と売買の総来場数は、年間約5,400組になります。中でも売買仲介課の年間来場数は1,400組あり、成約数は約560組で成約率約40%になります。

また、販売力は、上記の<集客力>と販売計画にもあります。販売計画は、「迅速に現場を売る」「収益が高くなるように売る」「後のリスクで損失が無いように売る」の3つの要素を元に販売計画を立てます。

当社と他社の違いとは、「営業力・集客力・商品力で地域で一番来場を呼ぶ」地域で一番来場が多いのは賃貸仲介課・売買仲介課・資産管理事業課がお互い協力し合い、顧客情報を共有しているからです。顧客と長期的な関係を築き、詳細な顧客データベースを元に、商品の売買から保守サービス、お問い合わせやクレームへの対応など、個々の顧客とのすべてのやり取りを一貫して管理することにより実現します。お客様のニーズにきめ細かく対応することで、顧客の利便性と満足度を高め、数多くの事業主様、お客様と長い付き合いをすることで、更なるスムーズな販売アドバイスができるように高めています。



武庫之荘北店売買仲介課 所長 芝 政行



事業主様にあった販売計画を提案します

販売事業課は、事業主様から依頼された不動産事業の円滑な販売促進を行います。

<販売事業>

私たちは、事業主様から預かった大切な不動産を安全に早く販売するために、常にお客様目線になりどのようにすれば在庫を残さずに、利益を高く販売できるのかを考えて、販売計画を作成して事業主様に直接ご提案をしています。

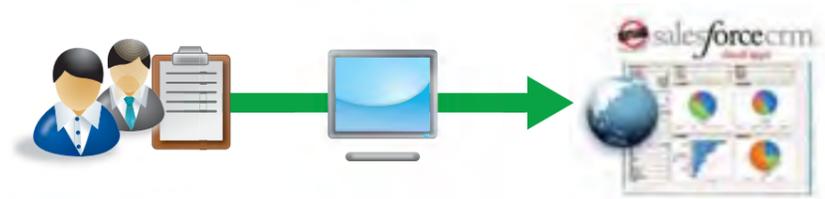
従来の販売は、コンテナハウスを設置して営業マンを配置し、近隣住宅にチラシ広告をして販売をしていただけです。

当社の販売計画は、データに基づいて計画を作成します。当社独自のデータとは、お部屋を探しに来店した顧客アンケートをクラウドシステムを使用して完全管理をしています。

賃貸だけではなく売買アンケートのデータも同じように管理をしています。

当社の年間来場数は、約5,500組です。当社は、起業して約17年間を阪神間で営んでいます。

そして、蓄積した顧客データをクラウドシステムから欲しい情報を取り出して、販売企画を作成しています。思いつきや感覚で販売をしていませんので、地域別の顧客層も分かっています。商品の価格、デザイン、広さ等を100%に近い提案をすることが当社の販売力の強みになります。(周りの市場、賃貸相場、他から適格な商品開発へ導くことが可能です。)



販売計画	企画提案	市場調査・販売価格・商品企画
	販売計画	販売戦略・販売スケジュール・販促計画・モデルルーム設営
	販売活動	建築業者等選定、顧客に対して現場力を生かした販売活動
	顧客打合せ	色・仕様・間取り変更など
	契約業務	契約業務・融資手続
	引渡業務	残代金回収・内覧業務・各種手続

当社の「技」あり!!

事業主様に対して、クラウドシステムから欲しいデータに基づいた外観・間取りの設計とデザインと販売価格を、当社スタッフが考えて販売計画書を作成します。お客様の「ニーズ」だけでは競合物件より有利に販売を行うことができません。価格を下げる事はどの会社でもできます。

当社は、常に「ウオント」を考えて付加価値を付けたご提案を事業主様にします。



現場力

常にお客様目線で販売力を磨く。

事業主様と専任媒介契約を締結後に販売計画に基づき行動します。現場が更地になった時点で現場演出をしていきます。当社の現場演出は、ステップ1では、区割り図と同じようにトラロープを張りプライスボードに号数を記入して地中に打込みます。そして、近隣住戸に予告チラシを当社スタッフが配布していきます。ステップ2では、現地案内センター(コンテナ)を現地に設置と物件パンフレットを作成して、お客様といつでも商談できるように当社スタッフを待機させます。ステップ3では、建築確認を取得できれば現地看板を設置します。近隣住宅へスポットチラシを新聞折込みやポスティングで配布していきます。インターネットでは、大手ポータルサイトのSUUMO、Homes、Yahoo不動産、センチュリー21スタイル及び自社サイトに掲載します。そして建物完成時にはACTUSに依頼し、約50万円分の家具やインテリア雑貨をコーディネート。当社が費用を負担して設置します。用地取得時から完売まで、必要な広告を最善のタイミングで効率よく実施します。これらの活動も含めて事業主様へのサービスと考えていますので、一切の費用は当社が負担します。

ステップ 1

区割り図 トラロープ張り プライスボード 物件パンフレット 予告チラシ 家具の設置 C21旗

ステップ 2

現地案内センター 現地案内センター内 現場待機スタッフ

ステップ 3

現地看板 スポットチラシ ネット誘導チラシ 大手ポータルサイト 自社ホームページ

販売後のアフターサービス

販売後のアフターサービスは、ご購入されたお客様の住宅を当社スタッフが事業主様と一緒に打合せを行い、お客様と事業主様とのコミュニケーションを取りながら、円滑に打合せが行なえる環境作りを提供しています。そして、建物完成後から引渡しまでの手続き、引渡し後の建物に対する不具合とクレーム対応も継続します。



お客様と事業主様の打合せ



案内から鍵渡しまで責任を持って対応します

賃貸仲介課は、数多くの賃貸物件情報を管理して、不動産を円滑に市場に流通する仕事です。

<賃貸仲介営業>

賃貸営業は、借主様と貸主様の間に入り賃貸物件を安全に契約を締結させます。

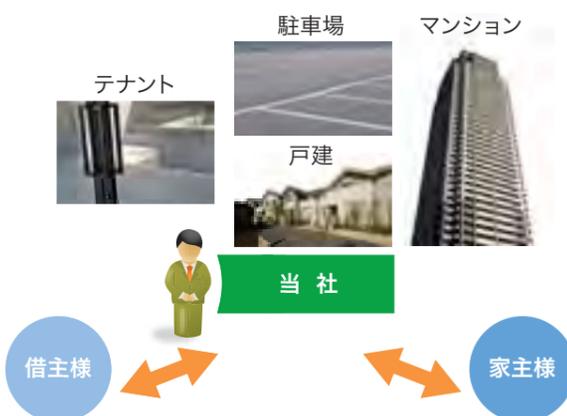
安全とは、仲介する不動産物件の権利関係債権債務、土地建物の調査を正確に行い重要事項説明書、賃貸借契約書を作成して、契約締結をします。

一人の営業マンが案内から鍵引渡しまで、引越し後も物件や近隣などのトラブル対応も責任を持って行います。

賃貸仲介業は物件（マンション・戸建・駐車場・土地・店舗・事務所）の入居者募集を行います。賃貸業は、不動産商品の中でも情報流通量が比較的多い商品になりますので当社では、コンピューター独自サーバー（自社システム）により物件詳細データを保存して、空室情報が迅速に取り出すことができるので借主様を待たせることなく物件紹介をすることができます。

また、自社システムによりインターネットの各ポータルサイトや自社ホームページにも連動して掲載されます。

また、当社の営業マンは、地元採用で地域をよく知っている営業マンに育ててあります。管理物件のオーナー様にも愛されるように、物件の特徴も熟知する会議を開き、日々勉強を重ねています。貸主様にとって空室は収入が減少する原因であり、その要因でもある広告や営業マンの教育には力を入れています。



阪神間のNo.1の賃貸仲介業を目指すにあたり 阪神間の賃貸物件市場に正しい情報を流通させる！

当社の目的は、阪神間の賃貸物件市場に正しい情報を流通することです。

それは、インターネットが10年前に不動産業にも普及されるようになり、多くの不動産情報が流れました。

各業者が凌ぎを削って不動産情報が正しく流れなくなり家賃相場も正しくない分、借主様が賃貸物件を探しても、情報が正しくないので、困惑して不動産流通が滞り貸主様にも空室が満室にならない状態が続いた時代がありました。

当社は、正しい情報をインターネットに掲載して借主様と貸主様の契約締結まで安全かつ円滑に行うためまずは、尼崎市、伊丹市、西宮市と店舗を増やして、これからも宝塚市、川西市、芦屋市に出店していき阪神間No.1賃貸流通を目指し、常にお客様に不動産を通してより良いサービスを目指していきます。



お客様に愛される **こだわり** その2

お客様が賃貸物件を見学している時に当社は、物件資料だけで説明をしないようにしています。よりお客様が現地で物件を見て「この物件は、環境が良くない、外観が駄目だ。」などの時間の無駄をしてストレスがないようにipadをご用意しています。Googleストリートビューで現地に行かなくても物件環境や外観を確認することができますので、お客様にとって時間の無駄をなくすようにしています。



<集客力>

当社は、地域の賃貸業を営んでいる他社と比べて集客力に力を入れています。

17年前の不動産会社の集客活動は、駅前に店を出して雑誌に物件情報を掲載し、小冊子を駅前や電柱などに貼り来場を増やしていました。

その後、時代が変化し光ファイバーが普及して急速にインターネットが各家庭に繋がり、今や携帯電話でもインターネットで情報を簡単に閲覧できるようになりました。賃貸業者の多くも情報をインターネットに大量に掲載するようになりましたが、掲載するだけではお客様は見ただけではありません。

インターネットで情報を探するためには、Yahoo、Google等の検索エンジンに知りたい情報のキーワードを入力して検索して情報を出していきます。検索した情報には、必ず順位があります。多くのお客様は、その順位の1番から順に見ていきます。これをSEOといいます。この順位を高くするために当社独自のSEO対策を施しています。例えば当社管理物件『ホワイトー武庫之荘』とキーワード入力すると、当社ホームページが上位に5枚~10枚が出てきます。お客様が知りたい地域の不動産情報を入力すると当社が出てくるように当社独自の戦略があります。

当社は、ホームページを21枚を運営しています。そのホームページがお客様を集客する力強い戦術になっています。

そして、お客様は、キーワード検索だけでは無く大手ポータルサイト（スーモ・Homes・Yahoo不動産など）があります。お客様がポータルサイトで物件情報を探しても、当社物件情報が上位表示されるのでお客様の目に留まり来店する可能性が高くなります。上記のインターネットには、莫大な資金を使用しなければいけません。当社は賃貸専門会社と違い総合不動産（賃貸・売買・新築・管理）を行っていますので販売促進費として、IT戦略に集中して投資を行うことができます。



武庫之荘北店賃貸仲介課 リーダー 渡辺 大輔

年間来場数 **約4,000組**

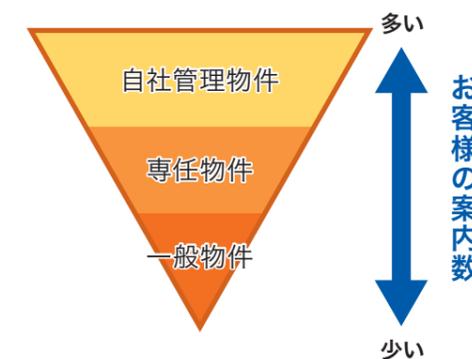
当社の集客システム



<管理物件部屋付能力>

当社の部屋付能力は、営業マン全体で年間成約率約45%になります。年間成約件数約1,800件の契約締結をしています。お部屋付の優先順位は、右記の表を参照してください。1番：自社管理物件・2番：専任物件・3番：一般物件・4番：他社管理物件になります。当社は、多くのお客様を集客して、右記表の順番で成約していきます。管理物件は、家主様の大切な資産をお預かりしているわけで、その中でも優先すべきことは、満室にすることにあると理解しています。当社の管理物件の稼働率は、96%です。(H25-06-01 現在)

常に満室になるようにライバル物件との差を比較して条件、部屋の模様替え、リノベーション等の様々な提案を行い、当社の営業マンと資産管理課が協力して100%の稼働率を常に目標にしています。



資産管理事業課 Asset management



家主様の大切な資産を責任を持って守ります

オーナー様の資産を輝きつづけさせるための資産管理は、家主様に代わり大切に所有している賃貸物件をあらゆる意味で劣化させないことです。

それには、入居者管理、建物管理、機械管理をきめ細かくタイミング良く行うことが不可欠です。

そのために私たちは、オーナー代行として日々努力しています。

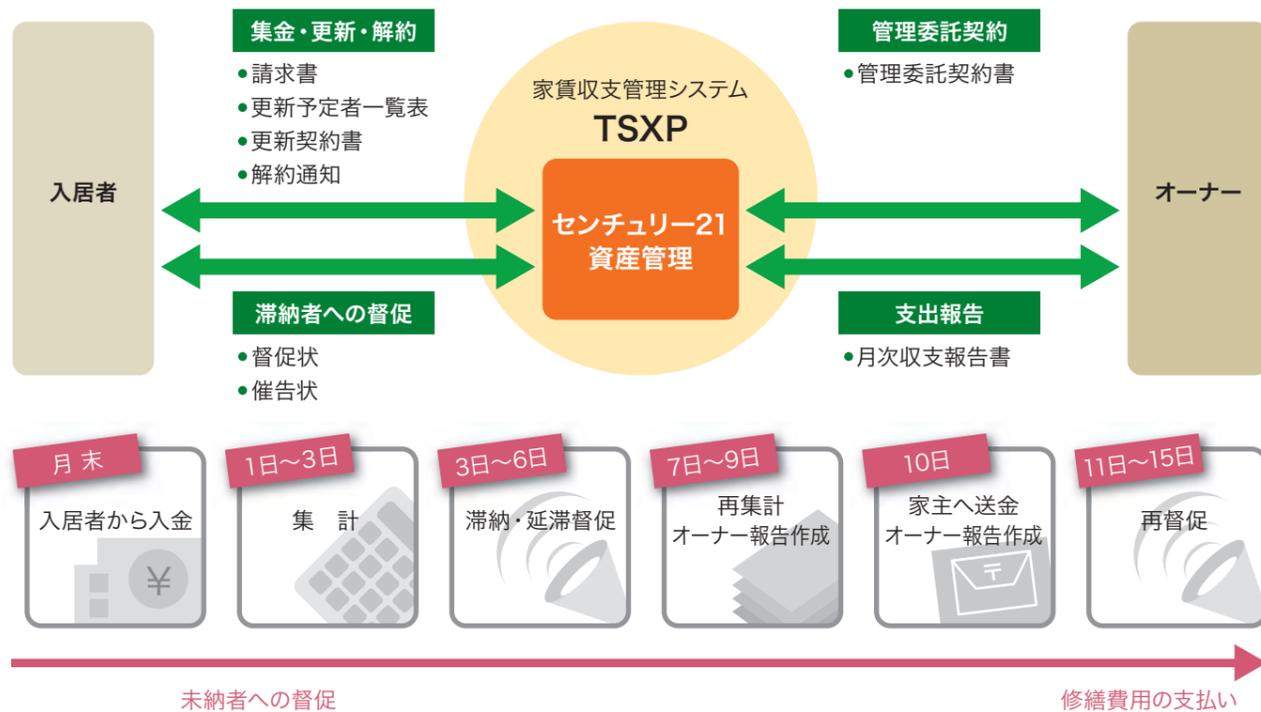
<資産管理>

資産管理事業課は、家主様から大切な賃貸物件の資産運用のお手伝いをします。資産運用の主な仕事は、6つに分けられます。

- ①家賃管理業務 ②入居者管理業務 ③建物管理業務 ④機械管理業務 ⑤清掃業務 ⑥入居者斡旋業務

上記の業務内容を反復継続して長期に渡って家主様の資産を守っていきます。

1 家賃管理



当社の家賃管理は、月末までに入居者から家賃が振込まれます。家賃滞納がないか確認を行い、延滞・滞納者に対して迅速に督促業務を行います。支払いができない入居者には、返済計画と一緒に考えて次に滞納グセがつかないようにします。

そして、再集計を行い10日に家主様の口座に送金をします。着金日の翌日にオーナー報告書が郵便で届きます。

※10日が、土日祝日の場合は翌日になります。

滞納者延滞者は、引続き督促業務を反復継続していき、酷い入居者は当社専属の弁護士とオーナー様と相談の上、強制執行の手続きを踏んでいきます。

当社の審査は、①当社管理課の審査②保証会社の審査③家主様の審査の三重審査にしていますので、入居者の質も向上しています。

2 入居者管理 三重審査 (厳重な審査) で良質な入居者を集めます。



当社の審査方法は、入居者申込み書が届いた時点で、資産管理事業課が審査を行い家賃滞納保証会社の審査が完了後に、審査が合格しましたら家主様に報告をして、家主様の合意があれば入居審査合格としています。この三重確認をすることによって不良入居者が管理物件になるべく入居しないようにしています。

3 建物管理

建物点検

快適な居住性を保ち、また将来の資産価値を維持していくためには、日頃のメンテナンスに加え、マンション全体の状態を定期的に点検することが不可欠です。

センチュリー21資産管理では、建物点検を実施しています。外壁や共用部を対象に、破損やひび割れ、腐食状況などを点検しています。点検結果はそのつどオーナー様に提出いたします。外観の目視点検には、以下の箇所が挙げられています。

- ①屋上 ②エントランス周り ③エントランス、エレベーターホール ④内外廊下、内外階段 ⑤外壁・内壁 (共用部)・柱・梁 ⑥天井・床 ⑦管理員室、集会室、共用トイレなど ⑧テレビ共聴視用設備 (取付部) ⑨外構周りの塀、フェンス、駐車場、歩道、自転車置き場、ゴミ集積所、側溝、花壇、玄関銘板などです。*管理委託契約書に記載する管理対象部分の外観目視に基づく

主な点検判定基準

- ①外壁、内壁タイル貼りの浮き、剥がれ、エフロレッセンス ②腐食、剥離、塗材などのチョーキング (粉化) ③鉄部のさび、ぐらつき、取り付き状態 ④コンクリート・モルタルのひび割れ、エフロレッセンス (白華現象) ⑤外構では陥没や段差、がたつき、植栽の立ち枯れなどです。

一定の規模を超える共同住宅 (マンション) は3年に1回と定められています。報告書の書式などの詳細は、特定行政庁で決められています。調査箇所や点検の方法は、法律により定められています。

- ①敷地及び地盤、敷地、通路、塀、擁壁 ②建築物の外部基礎、外壁 ③屋上及び屋根屋上面、屋上回り ④建築物の内部防火区画、床、天井、防火設備、石綿含有調査 ⑤避難施設等避難通路、廊下、出入口、避難バルコニー、避難階段、特別避難階段、排煙設備、非常用エレベーター、非常照明 ⑥その他特殊な構造、避雷設備、煙突、特記事項 ※建築基準法第12条第1項に定められた定期調査報告に基づく

主な点検判定基準

- ①躯体コンクリート面の鉄筋の露出、著しい白華、ひび割れ、欠損や鉄骨躯体のさび、腐食など ②外壁タイルに剥落の恐れがある場合、全面打診による確認 ③防火設備 (防火戸、防火シャッター) 排煙設備、非常照明等の作動確認 このような場合は、修繕工事の対象になります。エレベーターに遮炎、遮煙の性能がありません。



4 機械管理

■エレベーターメンテナンス

センチュリー21のエレベーター保守管理は、提携会社との連携で行っています。提携会社とは、その地域で保守点検サービスが強力な会社と提携します。

センチュリー21では多くの管理物件を管理することにより、他社管理会社や家主様が個人で発注するよりも当社が提携会社に大量発注するメリットを生かし、かかる費用が安く提供できるようになりました。※手配等や管理は、当社で行います。



～エレベーター保守点検とは～

エレベーターは、建築基準法第12条で年に1回の検査、法定点検をすることが定められています。また法令（建築基準法施工令第129条の10）で「かご及び昇降機の全ての出入口の戸が閉じていなければ、かごを昇降させることが出来ない装置」を設けることが定められています。

エレベーターのメンテナンスは、法令上は年に1回の点検報告が、義務付けられています。しかし、一般的には通常1ヶ月～3ヶ月に1回の割合で点検を行っています。エレベーターのメンテナンスには2通りの契約種類があります。

①フルメンテナンス契約

エレベーターに関する機器装置などの各部品の点検・給油・調整を行い、故障や劣化した部品の交換、修理をする契約で修理費用は月々の保守料に含まれています。

②POG契約

エレベーターに関する機器装置などの各部品の点検・給油・調整を行います。電球・ヒューズ・リレーリード線などの消耗品は保守料に含まれているが、その他の部品の交換、修理は別途料金になります。

以上のエレベーター契約によって支払料金が変わります。但し以前のエレベーター契約によっては、契約内容やメンテナンス会社を変更することによって損する場合や得る場合があるのでセンチュリー21スタッフがアドバイスさせていただきます。

■消防点検

センチュリー21の消防点検は、提携会社との連携で行っています。提携会社とは、その地域で消防点検サービスが強力な会社と提携します。

センチュリー21では多くの管理物件を管理することにより、他社管理会社や家主様が個人で発注するよりも当社が提携会社に大量発注するメリットを生かし、かかる費用が安く提供できるようになりました。※手配等や管理は、当社で行います。消防設備法定点検は以下の法律で定められています。



点検の種類と方法

機器点検

消防用設備等機器の機能について、外観から又は簡易な操作により判別できる事項を確認するものであります。6ヶ月ごとすべての消防用設備等（配線の部分を除く）。

総合点検

消防用設備等の全部若しくは一部を作動させ、又は当該消防用設備等を使用することにより、当該消防用設備等の総合的な機能を確認するものであります。1年ごとの点検です。他の点検では機能を十分に確認することができない屋内消火栓設備・自動火災報知設備の消防用設備等並びに非常電源及び配線などを点検します。

消防設備法定点検とは？

消防関係設備は総て6ヶ月毎に消防設備士、又は消防設備点検資格者が点検を行い、消防法規定の用紙に点検結果事項を記入、証明印をします。この用紙を1年毎又は、事業種により3年毎をまとめ所轄消防署へ提出します。

■24時間機械警備

受水槽・給水ポンプ・エレベーター・火災報知器などの共用部に設置されたセンサーや、専有部に取付けられた通報機からの異常信号は、管理事務室に設置されたメインコントローラーに送られ、電話回線を通じてオンラインで警備会社へ異常発生を知らせます。

■貯水槽（受水槽）・高架水槽の清掃

ビル・マンション・アパート等の飲料水は、配水管から送られてきた水道水を一旦貯水槽に貯水した後、揚水ポンプでさらに高架水槽へ汲み上げる等して、各水道栓まで水を供給します。このような貯水槽や高架水槽を使用した施設は、衛生管理が不十分であると、水が汚染される可能性が有ります。

安全な水道水の確保には、定期的な清掃消毒作業や、水質検査等、適正な衛生管理が必要です。定期的な清掃作業や衛生管理等を怠ると、下記図の様な症状が発生して事故が起こる可能性があります。

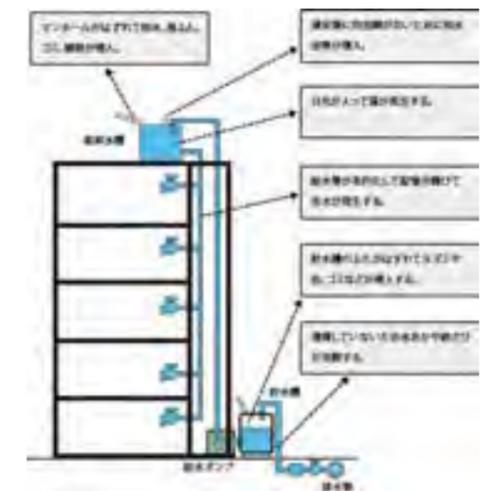
貯水槽の有効容量が10tを超えるものについては、水道法により簡易専用水道に該当し、その衛生管理については、設置者の責任となります。簡易専用水道の設置者には、水道法で施設の適正な維持管理と定期点検の受検が義務付けられています。簡易専用水道設置者の責務は以下の通りとなっています。

- 簡易専用水道設置者の責務
- 簡易専用水道管理運営指導要綱 所轄の保険福祉センターに簡易専用水道使用届を提出。
- 貯水槽の清掃 水道法第34条の2第1項・施行規則第55条第1号貯水槽・高架水槽の清掃は1年に1回定期的に清掃し、清潔に保つこと。

- 給水施設の点検
- 水質検査実施 水道法第34条の2第1項・施行規則第55条第3号 給水栓において、水の色、濁り、臭い、味等に異常が無いか確認する事。又異常があったときは速やかに給水施設を点検するとともに、水質検査を実施します。

- 給水停止・利用者への通知
- ①水道法第34条の2第1項・施行規則第55条第4号 飲料水が汚染された場合又は汚染の恐れがある場合には、ただちに給水を停止し、利用者に対して水を飲まないよう周知を図ること。又保健所に通報し、その指示に従って下さい。

- ②水道法第34条の2第2項・施行規則第56条第1項 水道法に基づき1年以内ごとに1回定期的に、厚生労働大臣の登録を受けた検査機関の検査を受けることが義務付けられています。



5 空室募集

入居者斡旋業務について当社は、C21営業支援システムで近畿レイズと当社ホームページに空室情報を掲載しています。

空室情報は、各業者が写真・間取りを掲載している物件資料を、パソコンでダウンロードして来店したお客様に空室物件を案内します。

そして、空室が少しでも減らすように各ライバル会社に管理スタッフが足を運び一人ひとりの営業マンに空室情報を意識させています。他の管理会社は、管理会社専門が多く直接お客様と折衝する会社が少なく、当社の強みは自社と他社でお客様に直接アプローチすることで、部屋付力がよりUPするのです。

当社管理物件の稼働率
(H25・06・01 現在)

96%

HP

ネットによる
情報配信

各賃貸業者

近畿レイズ

Century 21
資産管理事業課

管理HP





お客様に役立つ情報をお届け致します

IT事業課とは、現代の家探しのバーチャル店舗として必要不可欠だと理解しています。

<IT 事業課>

私たちの仕事は、不動産情報を円滑に流通させるための一番効果的なインターネットを活用したバーチャルなネット店舗と理解しています。

インターネットを活用してホームページを21枚自社で作成して運用をしています。ホームページは、店舗と同じでネット上にある仮想店舗です。しかも近年はチラシでの表現より、より詳しく深く知ることのできる情報ツールとして、ネットでの情報公開は不動産にも必要となる中、様々な情報をYahoo、Google検索エンジンにキーワードを入力して、必要な情報を手に入れ、商品の比較検討をして選び購入する時代になりました。ただ、不動産は名前の通り動かない商品です。インターネットを見て比較検討して、お問い合わせを頂き来店予約の後、不動産営業マンと商談を重ねて現地で外観、内装、環境、駅までの徒歩の距離、日当たりなどを確認してから物件を借りたり購入したりします。その中で入口のインターネットに掲載する物件情報をきめ細かく入力して、写真（外観、内装、環境、施設）をこだわって撮影し、早くお客様に知って頂くために、不動産業の中ではいち早く専門部を立ち上げてIT情報革命に対応しています。

IT事業課では、ホームページの内容と更新を毎日行なっています。他社の競合サイトと常に比べて改善を行なっています。

インターネットは、毎日変化します。変化に対応するためにブログや記事などを収集して、新しいホームページ作成やSEO対策に生かしています。

そして、外部研修にも積極的に参加することによりチームの技術力、知識を向上させて、事業主様、家主様に役立っています。

インターネットによる情報公開による集客システム

自社ホームページ



SEO対策



スポンサーサイト

有料で掲載価格の変動により順位も変動します。当社は、毎月約700キーワードを購入して順位を1番から4番までを独占しています。

SEO順位

SEOは、自社のスタッフで常に研究して改善しています。全てのキーワードが1ページに表示されるようにしています。

当社の **技** あり!!

当社では、IT 事業課の専門スタッフ3名がホームページを作成しています。

ホームページ作成だけではなく SEO 対策からリスティング広告、IT を駆使した社内システムも作成しています。IT 事業課メンバーと営業マンが協力することによって集客力の入口を作り、物件データ（間取り・写真）などは全員で協力しています。

これが当社の IT 事業課の強みです!



掲載数	賃貸物件情報量	約2万件
	売買物件情報量	約2千件

月間アクセス数 **約20万件**
(H25年6月1日 現在)

<不動産物件の検索システムにお客様目線に対応する・・・>

私たちのサービスは、より多くのお客様に親切な不動産情報を広告していくと言っても過言ではございません。正しい情報をインターネットに迅速に公開することです。大手不動産会社のポータルサイトに掲載する理由は、全国のお客様が不動産物件を探す場合、必ず大手ポータルサイトから物件検索をするからです。

それは、大手不動産会社や小さな不動産会社でも料金を払えば掲載できるので、お客様にとっては、一つひとつホームページを検索しなくてもいいからです。次に大手ポータルサイトに「多く物件を掲載している。」「見たい物件がある。」などがあれば、お客様は掲載している会社のホームページを閲覧した後にメール、電話でお問合せをします。

そして、大手ポータルサイトで探した後は、インターネットの検索エンジンを使用してミドルキーワードで不動産会社を探します。例えば「尼崎市 賃貸」「尼崎市 不動産」などを入力して、上位にあるホームページを閲覧します。

自社ホームページでは、このようなミドルキーワードで探すお客様にも対応しています。常に上位表示されるようにしています。

そしてお客様は、不動産会社に来店して物件を申込んだ後「本当にこの物件で良いのか？」等を考えて申込みをした後、申込み物件名をインターネットで検索して価格が適正か損はしていないか不安になり、お問合せがあります。私たちは、スモールキーワードにも対応しています。マンション名、町名などで検索すると当社ホームページが1ページ目にでます。常にお客様に必要とされるサービスを目指していきます。