

A NEW STANDARD IN PROPERTY MANAGEMENT

NOCOS

賃貸管理サービスのご紹介

INA&Associates

理念

MISSION

人間的創造力とテクノロジーの融合を通じて
あらゆる人が正当に評価され、報われる社会を作る

VISION

満足度の高いパフォーマンスを提供し続け、
すべてのステークホルダーの幸福を最大化するプラットフォームとなる

VALUE

- 1.常に当事者であれ
 - 2.明確化、構造化、一貫性、客観性
 - 3.自主探求、進取果敢、改過自新
 - 4.情報に精通した意思決定
 - 5.意味のある少数のプロジェクトの選択
-

会社概要

会社名 INA&Associates株式会社

設立 2020年2月

代表者 稲澤大輔

事業内容 不動産売買・賃貸仲介、賃貸管理、人財紹介
Web関連サービス

大阪本店
大阪府大阪市西区江戸堀-17-16
肥後橋INAビル

所在地 東京営業所
東京都港区南青山1-12-3

渋谷営業所
東京都渋谷区道玄坂-12-1
渋谷マークシティW22階

許認可 宅地建物取引業 国土交通大臣(1)第10152号
賃貸住宅管理業 国土交通大臣(1)第04238号
有料職業紹介事業 厚生労働大臣許可番号27-ユ-304667



価値観・信条

What's culture ?

私たちが扱っているものは、製品ではありません。

私たちが提供するサービスは人によって提供されます。そのため、カルチャーを心から大切にしています。

カルチャーは、私たちが顧客に提供する特別な付加価値であり、その価値が人を引き寄せ、私たちの未来に繋がると信じます。

Client first

顧客主義



私たちが顧客に喜んでもらう事を目的に、サービス提供する限り、私たちは正しい方向に進むことができ、私たちの未来に繋がると信じます。

Judgment

判断の優先順位



顧客 > 会社 > 個人
この順序を守ることで得られる信頼という価値は、私たちの未来に繋がると信じます。

Purpose

存在意義と経営資源



私たちのミッション(存在意義)を実現するために、経営資源の獲得が使命です。私たちが何よりも重視するのは、ミッションの実現に向かって意味ある進展を迎えている結果であり、その結果が私たちの未来に繋がると信じます。

Recruitment

採用基準



私たちは存在意義を共に証明できる仲間を求めています。カルチャーに完全に一致し、今の私たちにはない優れた何かを持っている人、私たちに新たなインパクトをもたらしてくれる人を迎え入れることが、私たちの未来に繋がると信じます。

私たちが目指すのは、

「世界No.1の人財投資カンパニー」

昨今、流行した新型コロナウイルス感染症(COVID-19)やアメリカの抗議デモの影響で、
私たちは世界中の至る所に不平等(言語、文化、慣習、生まれる国)があるということを実感しました。

しかし、わたしはこう思います。

「たとえ、環境に不平等があつたとしても成長すること、学ぶこと、自分の可能性に
挑戦するチャンスはどんなときでも平等であるべきだ」と。

そんな一人ひとりの究極的な多様性が尊重される時代を創り、今までの枠組みや
国境さえも超えて、自らの想いやビジョンを持ち生きることが出来る世界を創りたい。

誰もが正に評価され報われるプラットフォームを創造し、
「世界No.1の人財投資カンパニー」を実現します。

当社の人材は、単なる不動産のプロフェッショナルではありません。

私たちは、お客様の成功を心から願い、共に成長できるパートナーでありたいと考えています。

そのために、独自のカルチャーコードに基づき、社員一人ひとりが高い意識を持ち、
お客様に最高のサービスを提供しています。

代表メッセージ

私が不動産業界を志した理由は、単なるビジネスチャンスの追求ではありません。

お客様一人ひとりの人生に深く寄り添い、豊かで安心な暮らしをサポートしたいという純粋な想いからでした。

私は大阪で生まれ、小規模な貸ビル業を営む家庭に育ったため、不動産という分野は幼少期より身近な存在でした。母が業務で苦勞する姿を見る中で、「なぜこれほど顧客本位でない環境なのか」という業界特有の風潮に違和感を抱いていました。

「不動産業界を変える」

—この強い決意のもと、私は2020年にINA&Associates株式会社を設立しました。

現在、不動産業界を軸に、お客様に寄り添ったサービスを展開しております。「顧客ファースト」を掲げる当社が最も重視しているのは、お客様との確かな信頼関係です。当社では専任一貫体制を採用し、最初から最後まで一人の担当が責任を持って対応するとともに、契約書作成など重要な業務に関しては、専門の法務担当が連携いたします。こうして専門知識を持つプロフェッショナルがチームを組み、ソフト面・ハード面の双方からお客様の大切な資産を守ります。

不動産の分野は多岐にわたり、高度な専門知識と経験が求められます。当社では、お客様からのさまざまなご相談に対し、プロとしての確かなアドバイスを提供するだけでなく、最新のIT技術を積極的に活用することで、効率的かつ透明性の高いサービスを実現しています。

私たちはお客様と共に、「あらゆる人が正当に評価され、報われる社会」の実現を目指します。



INA&Associates株式会社 代表取締役社長

Daisuke Inazawa

NOCOS とは

大手不動産管理会社と変わらない品質の賃貸管理を、
業界最安クラスの料金で提供する賃貸管理サービスです。

実績

稼働率

99.1%

平均家賃

162,150 円

管理解約

0 件

料金

SMART PLAN

0 円

STANDARD PLAN

1,000 円

PREMIUM PLAN

2,000 円

提供エリア

一都三県

京阪神

東京

神奈川

千葉

埼玉

大阪

京都

兵庫

業務内容

賃貸管理

- 未払賃料等の催促
- 不具合対応
- 苦情対応
- 修繕手配
- 更新・解約業務
- 募集条件提案

賃貸仲介

- 入居者募集、契約締結に関する一切の業務
(募集図面作成、広告掲載、仲介会社へ紹介依頼、審査など)

建物管理

- 建物に関する苦情対応
- 定期清掃
- 巡回点検
- 電球交換
- 法定点検
- 機器警備
- ※別途お見積り

アセットマネジメント

- 複数の不動産をポートフォリオ全体で管理
- バリューアップや売買等マーケットに則した資産効率UP提案

料金プラン

選べる

3つの

料金プラン

SMART PLAN

スマートプラン

入金管理はオーナー様ご自身で行うシンプルなプランです。

0 円

月額管理報酬 / 戸

- ✓ 入居者対応・クレーム対応
- ✓ 修繕手配・不具合対応
- ✓ 更新・解約業務
- ✓ 募集条件提案
- ✓ 24時間入居者コールセンター
- ✓ 100%ペーパーレス管理
- ✓ 未払賃料の催促対応

新規契約手数料 _____ 1ヶ月

更新事務手数料 _____ 1ヶ月

入金管理 _____ なし(直接送金)

こんな方にオススメ

毎月のキャッシュフローを最大化したい方、短期～中期保有の方

STANDARD PLAN

スタンダードプラン

成約時のコスト優遇など、トータルで最もバランスの取れたプランです。

1,000 円

月額管理報酬 / 戸 (税込1,100円)

- ✓ スマートプランの全機能
- ✓ 新規契約・更新契約事務手数料の優遇

新規契約手数料 _____ 0.5ヶ月

更新事務手数料 _____ 0.5ヶ月

入金管理 _____ なし(直接送金)

こんな方にオススメ

長期保有の方、1LDK・ファミリー物件など更新が見込める物件をお持ちの方

PREMIUM PLAN

プレミアムプラン

入金管理がついたフルサポートプラン。すべてをお任せいただけます。

2,000 円

月額管理報酬 / 戸 (税込2,200円)

- ✓ スタンダードプランの全機能
- ✓ 入金管理・賃料収納代行
- ✓ 賃料等送金明細の発行

新規契約手数料 _____ 0.5ヶ月

更新事務手数料 _____ 0.5ヶ月

入金管理 _____ あり(従来型)

こんな方にオススメ

入金管理も一括で任せたい方、管理の手間を最小限にしたい方

比較

5年間の手残りシミュレーション

※設定条件:月額総賃料20万円/普通借家契約2年/更新料1ヶ月/管理委託契約後5年間居住したケースを想定

	一般的な管理会社	スマート	No.1 スタンダード	プレミアム
賃料総収入(5年)	1,240万円	1,240万円	1,240万円	1,240万円
PM報酬	▲60万円	0円	▲6万円	▲12万円
契約手数料	▲40万円	▲60万円	▲30万円	▲30万円
5年間の手残り	1,140万円	1,180万円	1,204万円	1,198万円

NOCOS

NOCOS

この価格を実現できる理由

入金管理の合理化が、コスト削減の核心です。

入金管理業務は、従来の管理会社において人的コストがかかる業務の一つです。

保証会社(*1)を利用した契約が大多数となった現在、実は管理会社が間に入る必要性は薄れています。

しかし、多くの管理会社は賃料を収納し、そこから手数料や工事費を差し引いて送金します。

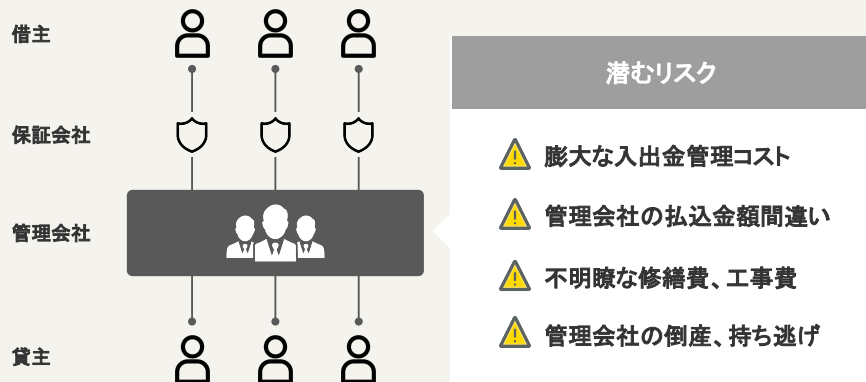
当社はこの古い慣習を打ち破り、保証会社からオーナー様へ直接送金する仕組みを採用しました。

私たちはあえて賃料収納しないことを選び、社内コストを徹底的に削減。その余剰をそのままオーナー様の利益として還元しています。

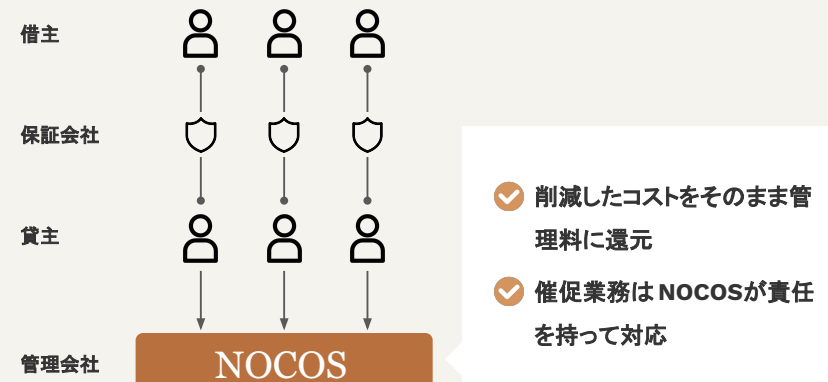
もちろん、万が一の催促業務は当社が責任を持って対応いたします。

*1 民法改正により2020年4月から連帯保証人の極度額の設定が必要になり、以降、不動産業界では保証会社必須という条件で賃貸することが一般化しています。

一般的な管理会社(収納代行型)

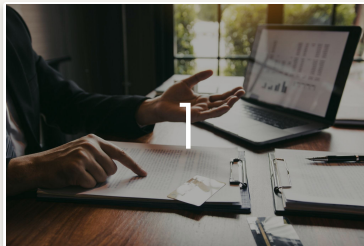


NOCOSの賃貸管理



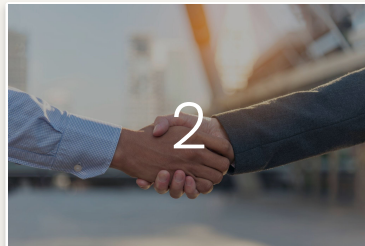
特徴

賃貸経営を変える5つの強み



高く・早く決まる 募集戦略

100億件超のビッグデータとAI査定で最適賃料を提案。プロ撮影の写真とオリジナルデザインの募集図面で安売りせず早期成約を実現します。



ブラックボックスの ない取引

工事取次報酬を発注金額に基づく定率制で明確化。従来の管理会社にありがちな不透明な上乗せを排除し、オーナー様と工事会社の間に透明性の高い取引を実現します。



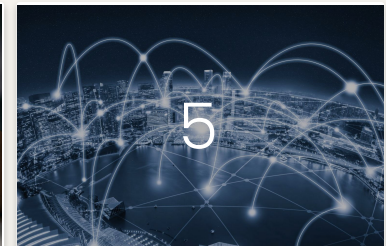
丁寧な コミュニケーション

24時間対応のコールセンターを設置。トラブル発生時はマニュアル化された一次対応で正確に状況を把握し、こまめな進捗共有でオーナー様に安心をお届けします。



100% ペーパーレス

契約書・見積書・修繕履歴・点検報告・物件写真など、あらゆる情報をクラウドで管理。いつでも、どこからでも物件情報を確認いただけます。



囲い込みをしない 姿勢

自社売上優先の「囲い込み」をせず、業者間流通サイトや仲介会社へ情報を広く公開。借主との接点を最大化し、早期成約を実現します。

1. 高く・早く決まる募集戦略

データ活用とマーケティングノウハウにより高い入居率を実現

AI査定で賃料・利益最適化



100億件超のビックデータと高度なAI技術により高い精度の査定システムによる、空室物件の最適な賃料をご提案させていただきます。その結果、安く貸し出してしまうたり、高い査定で空室が埋まらないといった収益損失を防ぐことが可能です。



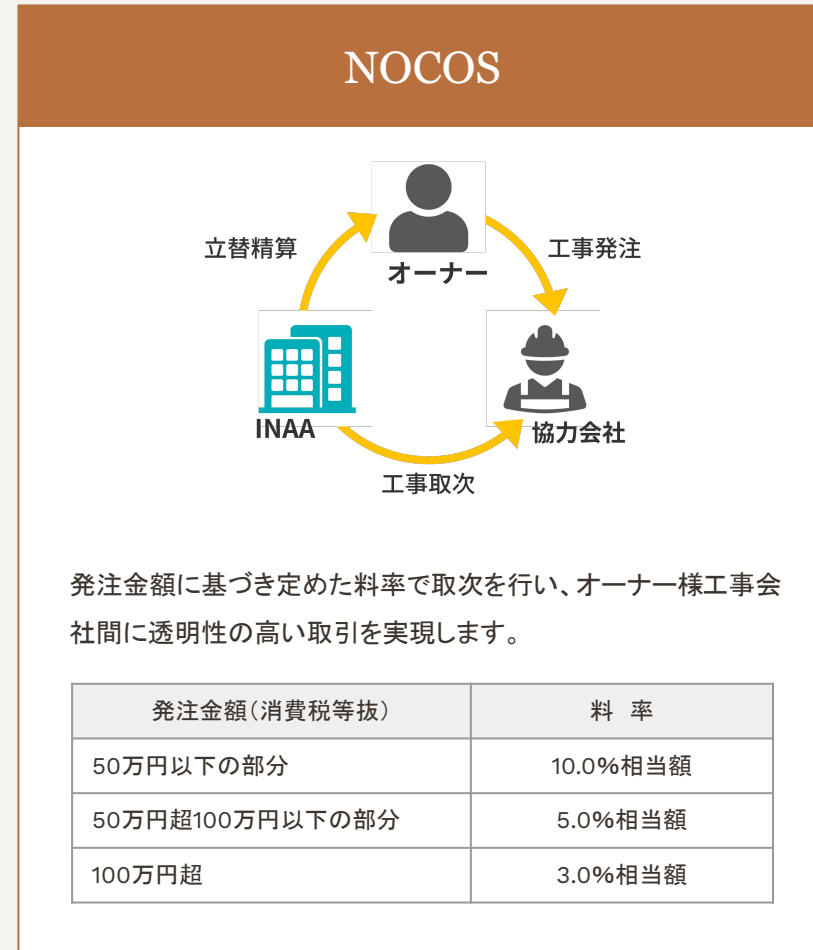
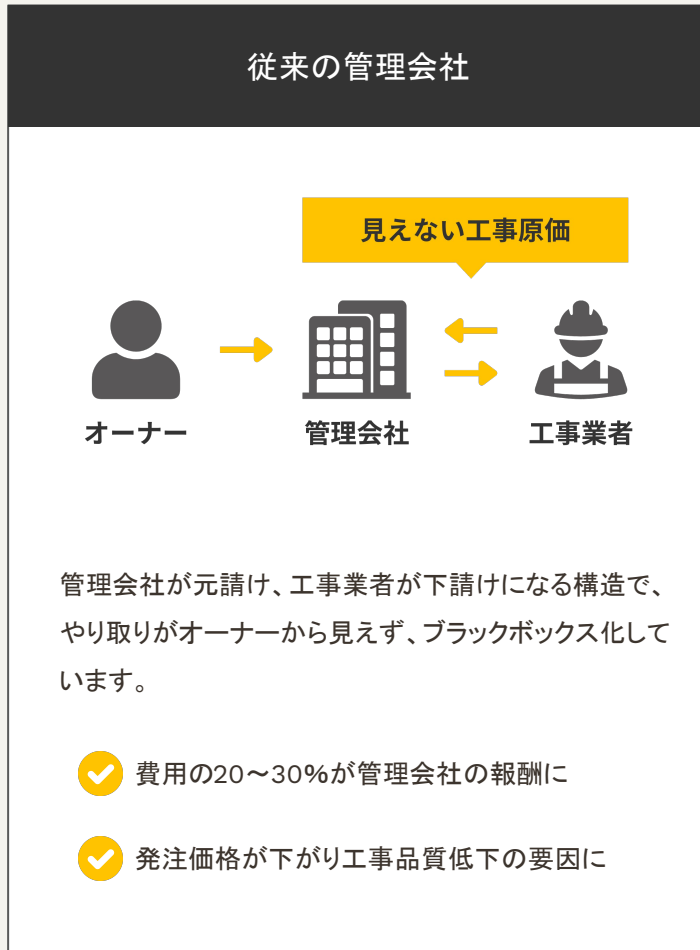
高品質な物件情報を多くの人に届けるマーケティング



- ✓ 魅力を伝える募集用写真はプロが撮影・編集したものを使用
- ✓ 仲介会社が紹介したくなるオリジナルデザインの募集図面
- ✓ suumoやat homeなどの有力な募集メディアを的確に活用

2. ブラックボックスのない取引

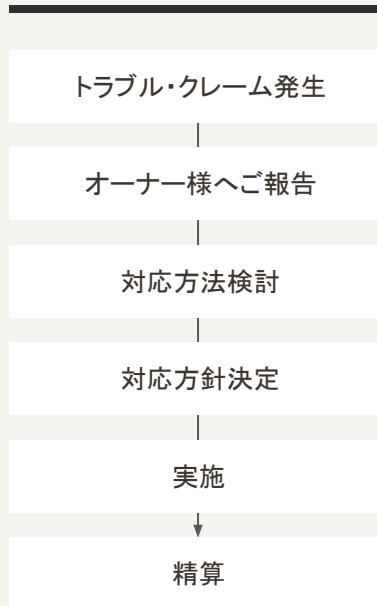
工事取次報酬の定率化による透明性の高い取引



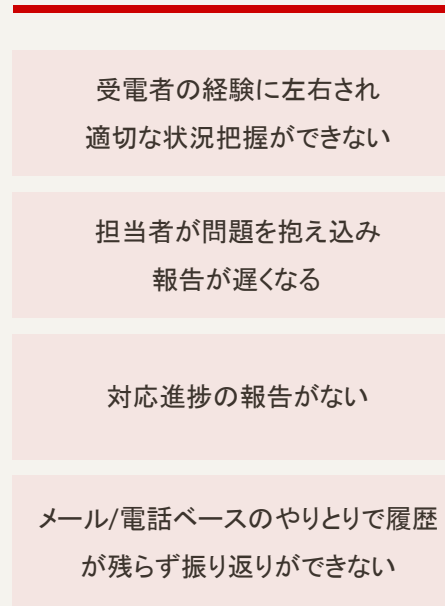
3. 丁寧なコミュニケーション

システム化された情報共有、情報管理の徹底により物件の最新状況を常に把握

トラブル発生時の流れ



潜むリスク



NOCOS

- ✔ **コールセンターで 24時間受付**
マニュアル化された一次対応で状況を正確に把握しご報告
- ✔ **こまめな進捗共有**
対応完了時だけでなく進捗を随時メールや電話でご報告
- ✔ **常に最新の情報にアクセス**
対応履歴は写真とともに共有クラウドへアップロード

放っておくと危険

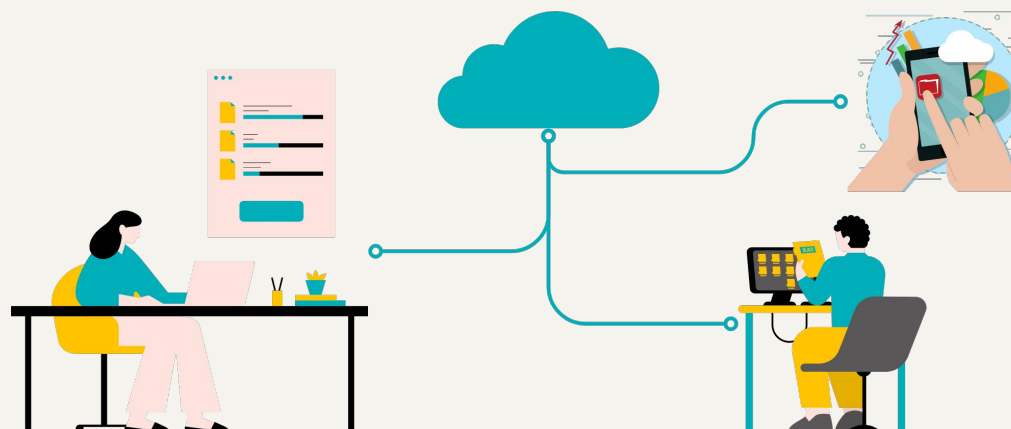
情報管理は取り戻せないリスク

適切な情報管理ができていない場合、あらゆる資料が「言わないと出てこない」「担当者が変わり残っていない」という取り返しのつかない状態になり、資産価値の低下に繋がります。

4. 100% ペーパーレス

『情報という資産』NOCOSで積み上がる物件データベース

契約書/見積書/請求書/修繕履歴/点検報告/物件写真/設備取説/etc..



物件に関するあらゆる情報を弊社にてデータで整理しオンラインで情報管理を行います。
いつでも、どこからでも物件の情報や資料を確認することが可能です。

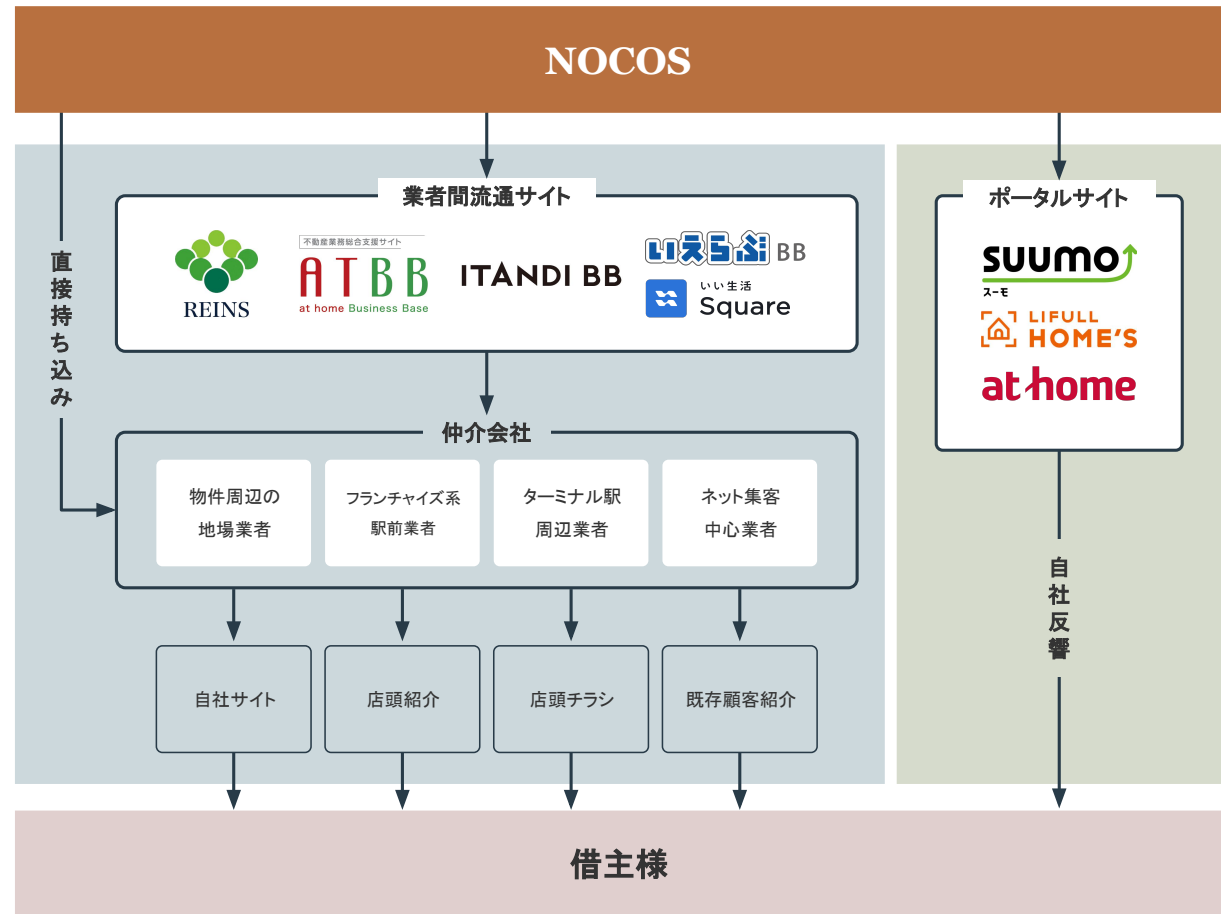
5. 囲い込みをしない姿勢

借主との接点を最大化し、早期成約を実現します。

空室物件情報が
借主に届くまでの流れ

囲い込みとは：
業者間流通サイトに登録せず、自
社反響のみ受け付けること

仲介会社への
情報展開の重要性



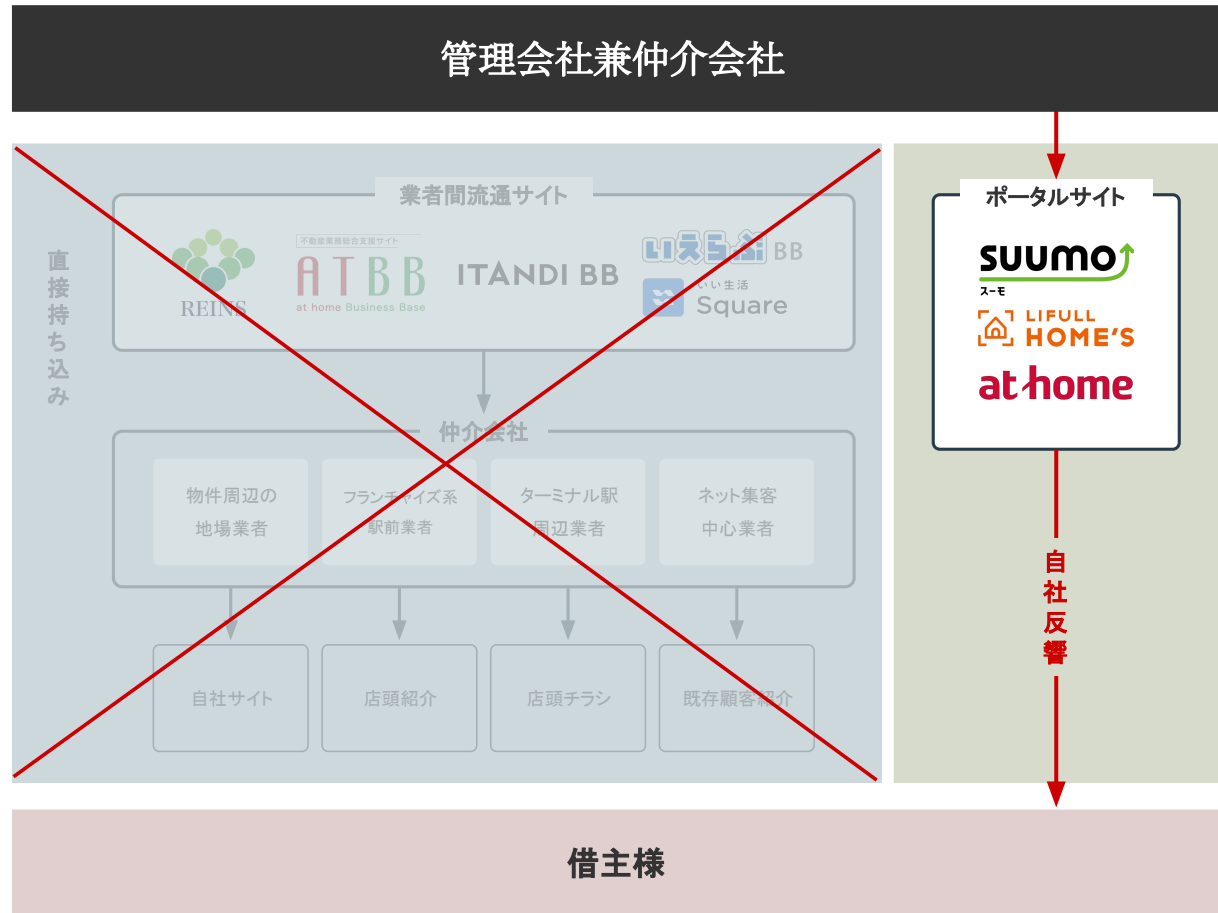
5. 囲い込みをしない姿勢

借主との接点を最大化し、早期成約を実現します。

空室物件情報が
借主に届くまでの流れ

囲い込みとは：
業者間流通サイトに登録せず、自
社反響のみ受け付けること

仲介会社への
情報展開の重要性



5. 囲い込みをしない姿勢

借主との接点を最大化し、早期成約を実現します。

空室物件情報が
借主に届くまでの流れ

囲い込みとは：
業者間流通サイトに登録せず、自
社反響のみ受け付けること

仲介会社への
情報展開の重要性

囲い込みが貸主へ与える影響

- 仲介会社が情報にアクセスできず
借主と物件との接点が大幅に減少
- 「スーモに掲載している当物件を見たい」と
借主が他の仲介会社に要望しても、
管理会社が紹介不可として対応しない
- 内見数が大幅に減少し、**空室が長期化**

なぜ「囲い込み」をするのか

自社の売上を最優先にしているため
借主からの仲介手数料は仲介会社に支払われる。
その場合、管理会社の売上が減少することになる
ため、情報の囲い込みをすることで防いでいる。

5. 囲い込みをしない姿勢

借主との接点を最大化し、早期成約を実現します。

空室物件情報が
借主に届くまでの流れ

囲い込みとは：
業者間流通サイトに登録せず、自
社反響のみ受け付けること

仲介会社への
情報展開の重要性

ポータルサイトのみでは借主に情報が届きにくい

□ポータルサイトは借主が自ら探す

ポータルサイトの検索条件入力は簡単で探しやすい一方で、新築・築浅が好まれる傾向が著しく、築年数が経過すると検索で除外され情報が届かない。

□仲介会社の店頭紹介が重要

内見する際、周辺の類似物件も合わせて複数の物件を案内する。そのため、そこで紹介されやすい物件になることが早期申込のコツ。

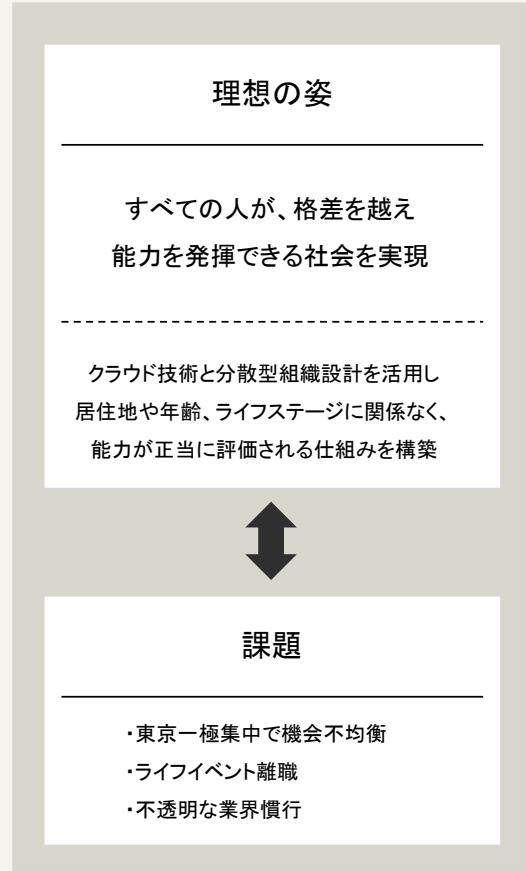
店頭紹介されやすい物件とは

ADが多い物件

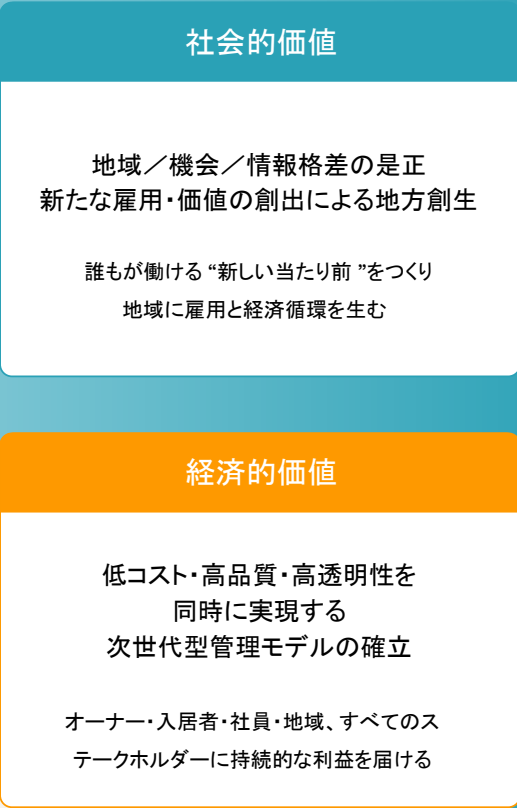
仲介会社も売上確保のため、ADが多い物件を積極的に紹介する

地方人財 × テクノロジーで“格差を越える賃貸管理”を実装する価値創造モデル

MISSION- 人間的想像力と最先端テクノロジーを融合し、すべての人が正当に評価され、報われる社会を実現する



- 「人×仕組み」の両輪で
人的資本経営を実装する
- 人事思想(採用と評価)
 - リモートを前提とした全国採用
 - スキルベースでの報酬設計
 - キャリアの多様性を活かす評価制度
 - 組織設計(業務インフラ)
 - クラウド/AIで全業務を非対面化
 - 24hコールセンター×現地パートナー連携
 - BCP前提の“分散型オペレーション”



NOCOS

NOCOS

成果につながる仕組みの全体像——運用モデルと提供価値

クラウド・人財・専門性を掛け合わせた運用基盤で、高品質・高信頼・高効率の管理を実現しています。

オーナーも、入居者も、地域も
誰にとっても“まかせてよかった”と言える仕組みへ

提供価値 | 届ける成果と社会的意義

オーナー利益の最大化

高品質・低コストの
管理体制

地域経済への波及
(人財活用・雇用)

BCP対応の強化

仕組みと運用体制 | 品質・効率・継続性を支える実行モデル

高品質サービスの提供

適正コストの実現
(月1,000円～)

リアルタイム情報共有
(透明性・信頼性)

災害時も業務継続
(BCP設計)

価値の源泉 | テクノロジーと専門性が支える基盤

クラウド化・AI活用

IT・不動産法務・金融
ワンストップ対応

多様な専門人材の活用

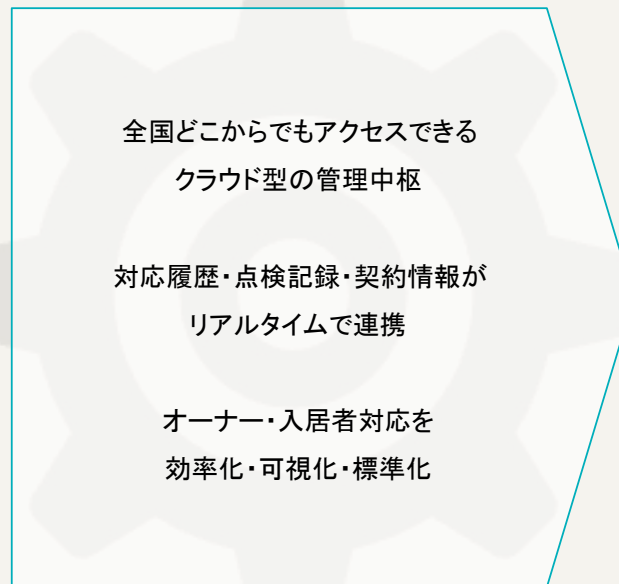
INAの賃貸管理ビジネス運用全体像: 支えるしくみと届ける価値

人的資本とテクノロジーを融合し、分散型でも高品質な管理を実現する仕組みを構築。

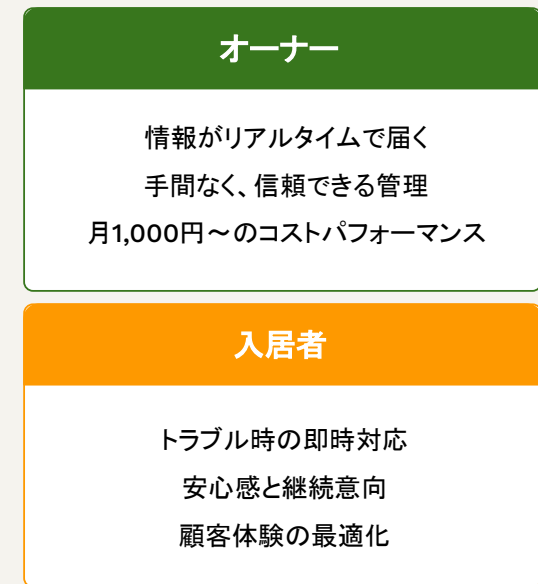
INAの業務を支える人的・技術的基盤



「人 × 技術 × 現場」が融合するハブ



INAの運用体制が届ける2つの価値



建物管理 ビルメンテナンスについて

当社のスタンス

オーナー様へ安心安全かつ効率的な賃貸運営のご提供を通して
業界の多重下請構造に向き合い、ビルメンテナンス業界の発展を目指しています。

	直接発注	大手管理会社	NOCOS
発注方法	オーナー様から点検会社に直接発注	オーナー様から大手管理会社へ発注	オーナー様から当社に発注いただく
発注の流れ	オーナー様 → 点検会社	オーナー様 → 大手管理会社 → ビルメンテナンス会社 → 点検会社	オーナー様 → INAA → 点検会社 *当社にて分離発注実施
メリット	①費用を抑えることが可能	① 点検会社と直接のやり取りが原則発生しない ② 工事や点検実施・完了確認を当社にて実施 ③ オーナー様の報告ライン(ルート)が一本化される ④ 点検毎の支払い手続き不要 ⑤ 責任分岐点が明確 ⑥ 複数のブックアップの協力会社様の準備可能	① 点検会社と直接のやり取りが原則発生しない ② 工事や点検実施・完了確認を当社にて実施 ③ 点検報告書のPDF保管、点検報告書PDFを指定メールアドレス送信(暗号化済) ④ オーナー様にて点検報告書の捺印作業不要(所有者捺印が必要なもの以外) ⑤ オーナー様の報告ライン(ルート)が一本化される *点検報告書PDF等をシステム保管しているため、必要な時にPDFを即日提供可能 ⑥ 入居者様からの問い合わせは当社にて対応可能 ⑦ 点検毎の支払い手続き不要 ⑧ 責任分岐点が明確 ⑨ 複数のブックアップの協力会社様の準備可能
デメリット	①点検会社と煩雑なやり取りが発生する ②工事や点検の実施・完了確認が必要 ③支払い手続きが必要(原則、点検終了毎支払い) ④責任分岐点が曖昧になりやすい	① 点検会社原価に大手管理会社とビルメンテナンス会社2社の手数料を乗せた金額でコストが高い ② 倒産リスク、提供品質のリスク	① 点検会社原価に当社の取纏手数料を乗せた金額のため直接発注より金額が高い *当社以外が実施の場合 ② 事前に緊急対応業者様の決定が必要(コールセンター対応を可能にするため) ③ 当社の倒産リスク、提供品質のリスク

管理プラン比較表

	スマートプラン	スタンダードプラン	プレミアムプラン
PM(賃貸管理業務)報酬	0円	1区画あたり1,000円(※)	1区画あたり2,000円(※)
新規契約業務手数料	契約賃料1.0ヶ月相当額 (最低金額50,000円、更新料がない場合も同様)	契約賃料等0.5ヶ月相当額 (最低金額50,000円、更新料がない場合も同様)	
更新契約業務手数料	更新料の相当額 (最低金額50,000円、更新料がない場合も同様)	更新料の2分の1相当額 (最低金額50,000円、更新料がない場合も同様)	
貸主	オーナー様(弊社=貸主代理)		
契約期間	2年間(以後自動更新)		
滞納について	賃貸借契約で保証会社を利用いただきます		
敷金	オーナー様が取得します		
礼金	オーナー様が取得します		
入居者対応補助業務費	物件に応じて設定します		
入居者管理業務	弊社が行います		
入居者からの問合せ	弊社が対応します 24時間対応のコールセンター設置済		
更新料	オーナー様が取得します		
解約時の退去時立会	弊社又は協力会社が行います (立会業者以外にて工事発注する際、立会料金あり)		
建物管理	別途 弊社と締結		

(※)空室時も費用発生いたします。

報告メール:不具合対応[進捗報告]

NOCCO

①件名

【INAマンション:2022/04/25 20:04~】
チケット進捗のご連絡|INA&Associates株式会社

オーナー様
いつもお世話になっております。
INA&Associates株式会社です。

チケット対応の途中経過を

下記にご報告させていただきます。

②進捗報告

▼案件進捗

◆2022/04/25

内容
問合せ受付
詳細

トイレを正面から見て、左手のウォシュレット
などのボタンの隣にある突起物から、ポタポタ
水が垂れる状況
のため、修理をご希望。TOTOの電動のネオレスト
というトイレとの事。

◆2022/04/29

内容
現地確認
詳細

INA設備にて現地確認と応急処置をしていただき
ました。

◆2022/05/13

内容
工事発注
詳細

INA設備へ工事発注(タンク有り機種)をいたしました。

③発生時の状況

▼物件名

INAマンション

▼作業時間帯

10:00~12:00

▼対応会社(確定していない場合は空白)

株式会社INA設備

▼チケットカテゴリ

トイレ・ウォシュレット

▼チケット内容

ウォシュレットから水が漏れます

▼チケット詳細

トイレを正面から見て、左手のウォシュレット
などのボタンの隣にある突起物から、ポタポタ
水が垂れる状況のため、修理をご希望。TOTOの電動のネオレストと
いうトイレとの事。

▼備考欄(指摘事項)

④データリンク

▼報告書保管フォルダ

<https://sharefolder.app.box.com/folder/##>

◆チケットファイル

<https://sharefolder.app.box.com/folder/##>

#本メールに返信されましても、返答できません
のでご了承ください。

#本メールはシステムより自動送信されていま
す。

INA&Associates株式会社
アセットマネジメント事業本部

記載事項

①件名

分かりやすい件名で、一目で何の件か把握する
ことができます。

- 物件名
- 不具合発生日時
- 要件

②進捗報告

発生日時から現在までの履歴がわかり、過去の
メールを見返さずに正確な判断ができます。

- 対応日時(発生~現在)
- 対応の内容
- 対応の詳細

③発生時の状況

発生時の状況がわかり、過去のメールを見返さ
ずに正確な判断ができます。

- 物件名
- 対応会社
- 不具合・トラブルの発生時の受付内容

④データリンク

報告書や写真にスムーズにアクセスし、状況を
正確に把握することができます。

- 当該不具合の報告書へのリンク
- 建物全体のフォルダー一覧へのリンク

NOCCO

報告書:不具合対応[進捗報告]

INA&Associates株式会社		20240903-0181-1	
案件対応報告書			
件名	浴室乾燥機の調子が悪い		
発生日時	2024-09-03 11:19:00	状態	完了(管理会社)
案件カテゴリ	クレームハード > - > -		
物件			
契約状態	契約者名		
No.1	2024-09-03 11:19:00	【電話】入居者:	→ OC:
【進捗・連絡】			
<連絡先情報>			
(住所・物件名・号室:確認済) (入電者名:) (賃借人との関係性確認:本人)			

【連絡内容】			
浴室乾燥機が作動しない事が多いです。エラー88が表示されます。			
今までは説明書に従ってリセットして再起動させて問題なく使用できていたのですが			
ここ最近リセットしても再起動できない事が多く頻繁に使用できなくなります。			
毎日使用しているので交換してもらえないでしょうか。			
<メーカー・型番>マックス ドライファン24 BS-763H 購入日記載:2012年11月30日			
【OCより返答】			
不具合等の確認が出来ない場合の費用負担お伝え。			
【入居者より返答】			
入居してからずっと使用しており20年以上経っているものでかなり古い物だと思えます。			
頻繁に停止もしてしまいかかなり使いづらく困っているので交換でオーナーさんをお願いすることはできないですか？			
完全に壊れないと対応してもらえないのでしょうか。			
【OCより返答】			
確認して連絡します。			

<連絡者の温度感>			
■普通			
No.2	2024-09-03 11:35:00	【PMview】OC:	→ 管理会社: INA&Associates株式会社
【管理会社対応中】			
入居者からの「連絡」内容をご確認ください。			
浴室乾燥機が頻繁に使用できなくなり年式も古い為交換をご希望されております。			
入居者様の費用負担無で交換対応となりますでしょうか。			
ご確認の上今後の対応についてご指示お願いいたします。			
No.3	2024-09-04 16:00:00	【PMview】管理会社: INA&Associates株式会社	→ OC:
【進捗・連絡】			
協力会社に現地調査を依頼しました。本日9月4日訪問予定です。			
※情報共有のみ、入居者様への連絡は不要です。			
No.4	2024-09-06 17:25:00	【PMview】管理会社: INA&Associates株式会社	→ OC:
【管理会社連絡(指示)】			
オーナー負担で浴室乾燥機交換工事を行います。			
協力会社より日程調整の連絡がまいりますので、			
ご対応いただくよう、入居者さまにお伝え願います。			
No.5	2024-09-07 17:03:00	【電話】OC:	→ 入居者:
【OC対応中】			
<連絡先情報>			

【対応内容】			
※進捗NO.4の内容を伝え、了承			
No.6	2024-09-20 15:34:00	【PMview】管理会社: INA&Associates株式会社	→ OC: OC代表アカウント
【案件完了】			
工事終了につき、完了とします。			

こまめな進捗報告

賃貸管理における不具合対応は、関係者(入居者、コールセンター、管理会社、工事会社、オーナー様など)が多くなり、その分、認識の齟齬やヒューマンエラーが発生しやすくなります。

管理会社である弊社が責任をもって、「細かく、丁寧に」進捗を報告し、「正確に」記録を残すことでオーナー様をはじめ、関係者全員に対し安心安全で信頼できる対応をいたします。

報告書:不具合対応[進捗報告]

550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀1-17-16	送金①	送金対象額	170,000 円	作成日 2024年 9月 24日 1 / 1 ページ
●●● 株式会社 御中		送金調整額	0 円	2024年 10月分 賃料等送金予定明細書
送金先代理店番号: 27-00-10152-000	送金②	送金対象額	170,000 円	
		送金調整額	0 円	
		送金金額	0 円	
		送金金額	0 円	
		送金金額・合計	170,000 円	

保証番号	ご契約者名	物件名号室	賃料	変動費	請求額合計	支払調整額	送金対象額	送金状況	立替月数	備考
	●●●	●●● ●●●号室	170,000	0	170,000	0	170,000		1ヶ月分	
		小 計	170,000	0	170,000	0	170,000			

次月、賃料等送金日は「10月31日」となります。
※ 送金状況欄について
空白 : 27日の立替日にご契約者様より引落ができて送金する場合
または、引落ができて、弊社が立替えて送金する場合
送金停止: 急な解約等により、送金を止めた場合
※ 立替月数欄について
9月19日時点の滞納月数です。
滞納月数の最新の状況は、(株)いえらぶパートナーズ契約管理係にお問合せ下さい。

送金日	2024年 9月 30日
送金件数	1件
送金口座	

入金確認について

入金に際し、事前に保証会社より「賃料等送金予定明細書」が発行され、オーナー様宛に届きます。

毎月、口座の入金額と「賃料等送金予定明細書」を照らし合わせることで入金確認が可能です。

万が一、入居者にて滞納が発生した、入金額が間違っている等のトラブルが発生した場合は、弊社にご連絡いただければ弊社にて状況を確認し、催促等対応させていただきます。

管理会社切り替えの流れ

オーナー様の実施事項は現管理会社へのご連絡のみ。

引き継ぎは弊社にて全て対応し、最短2週間～で切り替えが完了します。

- 1 現管理会社へ
解約の申し入れ
- 2 現管理会社との
引き継ぎ
- 3 入居者様への通知
- 4 変更手続き完了

オーナー様 ▶ 現管理会社

管理委託契約の解約の申し入れ
弊社の雛形をご用意しており、内容確認後、お送りください。

弊社 ▶ 現管理会社

業務・物件資料等の引き継ぎ
現管理会社様と入居者様との契約関係の整理、ビルメンテナンス業務の引継ぎ作業を行います。

▼引き継ぎ事項、書類例

1. レントロール
2. 賃貸借契約書
3. 火災保険証書
4. 保証会社の利用有無
5. 更新契約がある部屋の確認等

オーナー様 ● 弊社

管理委託契約の締結
電子契約にて管理委託契約(PBM)の締結をいたします。

賃貸人変更通知の締結

賃貸人変更通知の書面準備及び締結をいたします。

現管理会社 ▶ 弊社

各種原物、原本のお預かり
鍵と鍵リスト、各種原本(賃貸借契約書、保険証券、申込書等)のお預かり。
*各種原本は、オーナー様に送付させていただきます。

管理委託契約の解約の申し入れ書面

20●●年●月●●日

●●●●株式会社 御中

●●●●株式会社
代表取締役●●

●●業務委託契約終了通知及び引継ぎに関するお願い

拝啓 時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、今般（当社では）、下記物件にて貴社と締結している●●業務委託契約（その後の合意を含むがそれに限らない）（以下、「契約」という）の見直しに関する検討を行い、契約を現契約満了日である20●●年●月●●日（以下、「契約満了日」という）をもって終了し、20●●年●月●●日より新管理会社にて下記物件の管理を委託することになりました。

それに伴いまして、（当社と）貴社との契約を、契約満了日をもって終了する運びとなりましたので、ここに通知いたします。

つきましては、貴社と新管理会社との間で円滑な引継ぎ業務を遂行いただくようここに併せて申し入れいたします。

長期にわたり、当社の賃貸経営にご尽力いただきましたこと感謝の念に堪えませぬ。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

敬具

記

【物件】

- ●●●●
- ●●●●

【新管理会社】
大阪市西区江戸堀一丁目 17番16号 肥後橋 INA ビル
INA&Associates 株式会社
担当：●●●●

以上

スムーズな管理移管手続き

解約通知の中の記載事項として、新管理会社（弊社の会社名、担当者名、連絡先を記載しておりますので、物件のご担当者の方から、弊社にご連絡いただき、順次手続きを進め参ります。

※念のため、現管理会社の担当者様、連絡先をお伺いさせていただきます。

管理物件事例

管理物件事例



ランニングコストの削減で大幅な収益改善

PROPERTY DATA

エリア 東京都目黒区

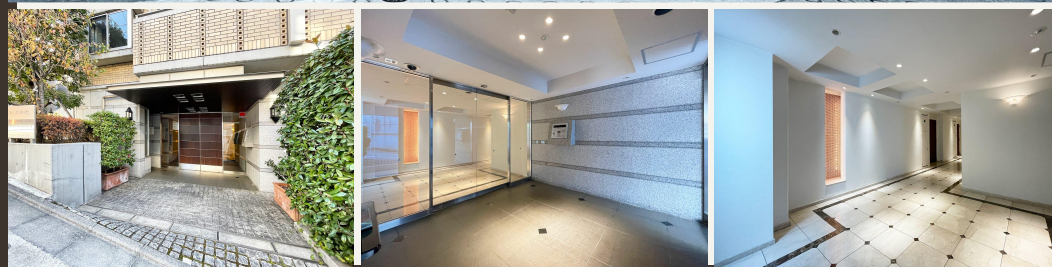
種別 1棟マンション

COST

月次	移管前	移管後
PM費用	160,000	30,000
BM費用	263,300	220,200
Total	423,300	250,200

収益改善効果

年間 **200** 万円超



管理物件事例

キャピタルゲインを目的とした区分マンション投資

出口戦略を立てた購入から管理—修繕—売却まで一気通貫でサポート

PROPERTY DATA

エリア	東京都渋谷区
種別	区分マンション
購入価格	39,800,000円(オーナーチェンジ物件)
運用期間	約34ヶ月
賃料収入	5,117,000円(150,500円/月)
修繕費用	1,600,000円
保有期間	約3年間
売却期間	内装修繕完了後 約1ヶ月
売却価格	55,000,000円

3年保有後の売却利益

約 **1,500** 万円



管理物件事例

法人の退去により全室空室となった築古RCマンションを 1棟バリューアップリノベーション

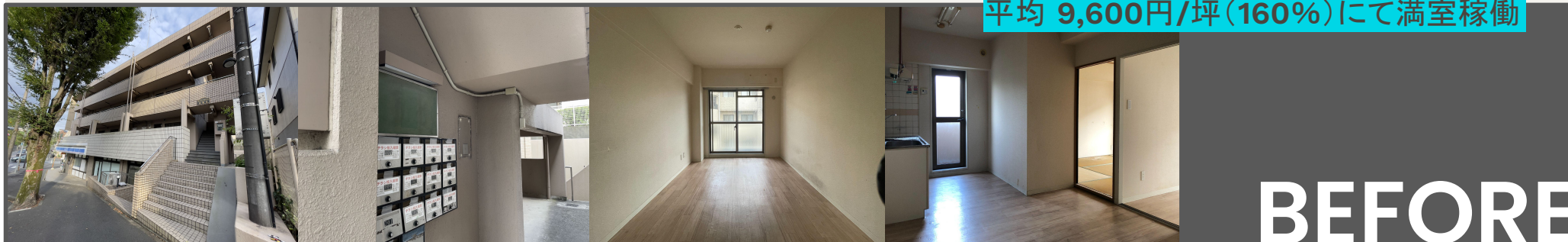
INAA TOTAL PRODUCE

周辺の競合物件の賃料帯は軒並み下落傾向にあり、需要の高いファミリー層には少し面積が足りない。加えて、築古・エレベーターなし・駅距離のネックもあった。
「リモートワーク需要のある单身～DINKS世帯」をターゲットとし、1棟まるごとリノベーションを実施。
完成前から渋谷などのターミナル駅の仲介会社へ紹介依頼を行った結果、多くの反響があり、以後退去前から申込が入る人気物件に。

PROPERTY DATA

物件所在 : 神奈川県横浜市青葉区松風台
構造・規模 : RC造 陸屋根4階建
アクセス : 東急田園都市線「青葉台」駅 徒歩3分
竣工年月 : 1987年08月
総戸数 : 12戸・56㎡/2LDK

平均 6,000円/坪のマーケットで
平均 9,600円/坪(160%)にて満室稼働



BEFORE



AFTER

お客様の声

お客様の声



個人/マンション2棟

プロフェッショナルとしての視点で、騒音クレームから外壁修繕までなんでもはっきりと提案してくれてありがたい。理解できないときにはいつも丁寧に説明してくれるし、常に物件全体の価値を考えてくれるので、安心して任せられます。



個人/マンション4棟・戸建て1戸

他にも管理会社との付き合いはありますが、賃料を上げる施策を提案してくれて、なんとか決めようとしてくれるのは INA さんだけです。すぐには決まらなくてもこまめに連絡をくれて一緒に方法を考えてもらえるので、これまで暗い気持ちでしかやれなかった大家業が楽しくなりました。

法人/マンション2棟・区分4戸



弊社でも自主管理している物件があり、一通りの管理経験はありますが、その中でも判断に迷う案件については明確なアドバイスをいただけるところ。あと、基本的に何事にもレスポンスが早いところはありがたいと思っています。

メディア掲載実績

メディア掲載実績

[取材・掲載・出演]

[協賛]

the japan times

YOL 読売新聞 オンライン

全国賃貸住宅新聞

tv asahi



- | | |
|-------------|--|
| 2020年12月7日 | 全国賃貸住宅新聞に取材記事を掲載いただきました |
| 2021年7月5日 | 全国賃貸住宅新聞に取材記事を掲載いただきました |
| 2022年1月17日 | 全国賃貸住宅新聞に取材記事を掲載いただきました |
| 2024年12月25日 | 2024 年度 GASCA 国際 音楽コンクール (GASCA International Music Competition) に協賛いたしました |
| 2025年3月18日 | フォレスト導入企業インタビューに記事が掲載されました |
| 2025年4月5日 | KeySuccessFactoryにインタビュー記事を掲載いただきました |
| 2025年7月11日 | テレビ朝日「グッドモーニング」に出演しました |
| 2025年9月10日 | 読売新聞オンラインに取材記事を掲載いただきました |
| 2025年9月17日 | The Japan Times オンラインに取材記事を掲載いただきました |

メディア掲載実績

不動産情報ポータルサイトに新機能

INA&Associates 物件をシステムが自動提案



INA&Associates
（大阪市）
稲澤大輔社長(31)

不動産の売買や賃貸の仲介事業、不動産会社向けのウェブサイトを構築するINA&Associates（代表取締役社長）稲澤大輔は、運営するウェブサイトを「Town Map（タウンマップ）」に、オンライン部屋探し機能「タウンマップウェブ支店」を11月より追加した。

『Town Map』は、不動産に関する総合的な情報を発信するサイトだ。「土地」「マンション」などのカテゴリーごとに記事を掲載している。今回、新たに追加した『タウンマップウェブ支店』は、ユーザーの希望案件に合う賃貸住宅をシステムが自動で提案するというサービス。LINEやメールでの対応が可能。さらに、全物件の仲介手数料は、賃料の0・5カ月分（税別）となっている。

同社ではこれまで『Town Map』についての周知活動は特段していないが、情報を発信することで1日に100、200のPV数を集めている。

稲澤大輔社長は「一過性の顧客ではなく、『顧客生涯価値』を重視している」と話す。

例えば、賃貸仲介をして関係性が終わったように見える顧客でも、『Town Map』の情報を見てもらい続けることで、将来的に別の案件の顧客になる可能性がある。不動産売買でも仲介した物件の管理を受託し、何十年もの付き合いにつながるような顧客になり得るからだ。

そのため、『Town Map』は物件紹介ではなく、不動産情報のポータルサイトを自指しているという。信頼性を保つために広告サイトにはせず、検索流入などによる自然増でのユーザー増加を目指す。

また、今後も段階的にさまざまな機能を追加していく予定だ。年内には相互コミュニケーション機能を追加する。これは、チャットボットを使ったもので、ユーザーが今見ている情報の内容に沿った問い合わせをする機能を持たせるといふ。

「新機能を追加し、反応を分析してブラッシュアップすることを繰り返して、ユーザーが安心して閲覧することができるサイトに育てていきたい」（稲澤社長）

誌面：第1439号 全国賃貸住宅新聞 2020年12月7日号

全国賃貸住宅新聞にて、運営する不動産情報ポータルサイト「Town Map」の新機能について取材いただきました。

メディア掲載実績

誌面：第1467号 全国賃貸住宅新聞 2021年7月5日号

全国賃貸住宅新聞にて、
賃貸管理プランについて取材いただきました。

1戸あたり11100円で管理受託

INA & Associates



INA&Associates
(大阪市)
稲澤大輔社長 (31)

賃貸・売買仲介のINA & Associates (アイエヌエーアンドアソシエイツ・大阪市)が、1戸あたり11100円で賃貸管理の受託を始めた。投資用不動産を販売したオーナーに対する営業で、1年で500戸の受託を目指す。11000円に含まれる管理業務の内訳は、契約

・更新業務、入居者対応、家賃の集金・送金、家賃明細の報告、督促業務だ。自社で開発したシステムを使い、契約・更新、家賃明細の報告はオンラインで行う。また、入居者からの問い合わせは、24時間受付のコールセンターで一時対応する。少ない管理スタッフで対応できる体制により人件費を抑える。

1棟単位で管理を受託する場合は、ギグワーカーを利用して巡回・清掃を引き受ける。別途料金を設定し、清掃頻度をオーナーと相談した上で決定する。既に管理受託している物件では、巡回清掃を週に2〜4回の頻度で実施し、ギグワーカーに対する時給を1500円以上に設定している。

ギグワーカーの中心は清掃業務を希望する30〜50代の主婦だ。「エレベーターのカーペットに付着したほこりや髪の毛を、持参した粘着ローラーで除去するなど、掃除のクオリティは高い」と稲澤大輔社長は話す。現在は30戸を受託している。「オーナーとのウエブ面談を月1回行い、二人三脚で賃貸経営を進める」と稲澤社長は話している。

メディア掲載実績

誌面：第1492号 全国賃貸住宅新聞 2022年1月17日号

全国賃貸住宅新聞にて、
1棟リノベーションについて取材いただきました。

テレワーク対応物件の募集開始

全12戸のアパート1棟を改修

INA & Associates



INA & Associates
(大阪市)
稲澤大輔社長(32)

賃貸管理を行うINA & Associates (アイエヌエーアンドアソシエイツ)は、一棟リノベーションを行った全12戸の入居者募集を2021年12月15日に開始した。ワークスペースや高速回線のインターネットを設置し、在宅勤務に対応した物件になった。今回テレワーク仕様に改修した賃貸住宅「ルモントワール青葉」は、築35年のRC造4階建て。東急電鉄田園都市線「青葉台」駅から徒歩13分の場合、

新型コロナウイルスの感染拡大で入居していた留学生が一斉に帰国したのを機に、3カ月間をかけてスケルトン改修を実施。専有面積56・1㎡の1LDKSと2LDKSの間取りを変更した。特徴はテレワークに対応した点だ。導入する無料インターネットには、ソニーネットワークコミュニケーションズ(東京都品川区)が提供している高速光回線「NURO(ニューロ)光」を採用。通信速度を気にすることなく、多くの人で行うウェブ会議に参加できるという。また、12戸のうち9戸には作業机を備えたワークスペースを設けた。入居者ターゲットは、



▶全12戸をテレワーク対応に改修したルモントワール青葉の室内

16万7000円。渋谷の過による家賃相場の値崩れを懸念していた。物件価値を最大限に引き出したうえで、改修前と比べ70%高く設定した。稲澤大輔社長は「青葉区に入居者に気に入ってもらえるように、家賃相場を高める契機にオーナーは、築年数の経年」と語る。