

Title	オフィスビル賃貸事業における「正しい顧客」の選択 - 収益への影響と「正しい」顧客の属性 -
Sub Title	
Author	黒岩健一郎(Kuroiwa, Kenichirou) 嶋口充輝
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1999
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1999年度経営学 第1504号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001999-1504

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

所属ゼミ	嶋口研究会	学籍番号	89828341	氏名	黒岩 健一郎
(論文題名)					
<p>オフィスビル賃貸事業における「正しい顧客」の選択 -収益への影響と「正しい」顧客の属性-</p>					
(内容の要旨)					
<p>オフィスビル賃貸事業業界は、高度成長期から長く続いた売手市場が終焉し、バブル崩壊以降は一転して買手市場になっている。オフィスビル事業者は、空室率の上昇と賃貸料の下落によって業績を悪化させている。賃貸料の右上がり神話は過去のものとなり、現在のように需給バランスによって賃貸料が敏感に上下するようになると、顧客維持率が収益維持の要になると思われる。つまり、長期間オフィススペースを賃借するテナントこそ、ビルオーナーにとって望ましい顧客である。このような顧客をビルオーナーが注目すべき「正しい顧客」と捉え、その層に向かってマーケティング活動を行うことが今後は重要になると思われる。</p> <p>本研究の第一の目的は、正しい顧客との取引によって達成される顧客維持率の向上が、オフィスビル賃貸事業においても収益性に良い影響を与えるかどうかをシミュレーションにより解明することである。第二の目的は、顧客維持率を向上させる正しい顧客の属性を、組織購買行動の観点から、アンケート調査にて解明することであり、第三には、その正しい顧客へのマーケティングアプローチを提案することである。</p> <p>第一の目的については、顧客維持率の向上はどのような状況においても常に収益性を高めるとは言い切れないものの、収益性を低めるような状況というのは非常にまれであることが確認された。次に、正しい顧客の属性では、「企業全体の長期計画が末端社員まで浸透していること」と、「オフィス賃借担当部門が本社に属していないこと」の2点が抽出された。よって、今後のオフィス賃貸事業のマーケティングに関する提言としては、長期的な視野を持つ企業や権限委譲のされている企業が、ビルオーナーにとって望ましい顧客であり、これらの企業をターゲットとすることが大切であると結論づけた。また、これらの企業の満足度を高めるには、空調能力やエレベーター数などのビル設備についての充実が必要であることを調査結果に基づき提言した。</p>					