

不動産管理会社が挑む、"地域孤立"の新しい解決策

公式LINEで入居者・オーナー・商店街をつなぎ、
1年3ヶ月で2,000人の「街ファン」を創出

— 中野・新宿・杉並エリアで地域内経済を循環。提携店舗は73店舗に拡大中—

賃貸管理業界では、入居者との接点不足による契約更新時の離脱や、オーナーの大手流出が長年の課題となっています。中野・新宿・杉並を中心に不動産事業を展開する株式会社吉住ホーム(本社:東京都中野区、代表取締役:吉田昌平)は、地域商店街を巻き込んだコミュニティで解決する取り組みを進めています。

本取り組みの中心は管理物件の「入居者」および「物件オーナー」を対象としたLINE公式アカウントサービス「YOSHIZUMIメンバー(通称:L.Y.M)」。2026年4月末、本会員数が2,000名に到達しました。

会員数の増加により、従来の「用事がある時だけの関係」から、日常的に繋がる「人生のベストパートナー」としての関係構築をさらに進めています。



The collage features several elements: a staff member at a counter with a customer, a staff member in a uniform, a staff member in a white shirt and apron, and a staff member in a black shirt. A central image shows a smiling man and woman at a counter. A large yellow and red banner reads "LINE会員 2,000名突破". To the right, a pyramid diagram shows membership levels: Platinum (300P), Gold (200P), Silver (100P), and Bronze (50P). A smartphone displays the YOSHIZUMI LINE app interface. Text on the right says "ポイント制度をご利用いただき、充実した吉住ライフをお過ごしください!".

2025年2月に本格運用を開始した公式LINE「L.Y.M(LINE YOSHIZUMIメンバー)」は、入居者・オーナーと中野・新宿・杉並エリアの個人経営店73店舗(2026年4月末時点)を繋ぎ、月3回まで無料、または優待でサービスを受けられる仕組み。2026年4月、LINE会員は2,000名を突破し、月間サービス利用数も500回を超えました。

1、取り組みの背景：管理会社が抱える「疎遠」の課題

不動産管理業界において、管理会社と「入居者」および「オーナー」の関係性は、トラブルや契約更新時などの必要に迫られた際にしか接点を持たないという課題がありました。

- ・入居者との課題：日々の接点がないため、更新時に他社へ流出し、引越しに至るケース。
- ・オーナーとの課題：関係性が希薄で、相続等のタイミングで大手管理会社へ委託先を変更されるケース。

2、サービス内容:地域を巻き込む「L.Y.M」の仕組み

中野坂上で創業し地域密着を掲げる当社は、これらの課題を「日常的なコミュニケーション」によって解決するため、2025年1月、LINEを活用した新サービス「L.Y.M(LINE YOSHIZUMI メンバー)」を立ち上げました。入居者・オーナーをLINE会員としてつなげることで、地域の個人経営店と連携した特典を提供する仕組みです。特に2026年2月～4月に実施した「家賃半額キャンペーン※」の期間に1,000名以上の新規登録者が増えたことから、地域での認知度も高まり、地域店舗の参入も相次ぐなど、地域をつなげるプラットフォームとしての形がつくられてきました。LINEサービスを通じ、中野坂上エリアの住みやすさにつながり、地域に留まり、地域への愛着も徐々に生まれています。

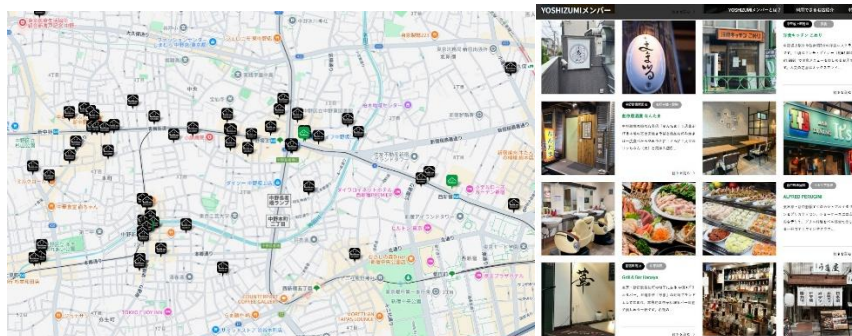
▶※家賃半額キャンペーンについてはこちら

- ・独自サービスの提供：LINEアプリを通じて、吉住ホーム独自の優待サービスを会員に提供。(自社運用のカフェ・提携店)
- ・地域店舗との連携：地元の個人経営店(飲食店等)と提携。会員は提携店舗(26年4月末現在73店)のサービスを月に3回まで利用可能。
- ・双方向の接点：日常なお得情報の配信により、入居者・オーナーが「吉住ホーム」を身近に感じる機会を創出します。

【L.Y.M 会員・提携店舗・サービス利用実績 (26年4月末)】

<h1>2,000 名</h1> <p>会員数(管理戸数の約 29%)</p>	<h1>73 店舗</h1> <p>提携店舗数</p>	<h1>500 回/月</h1> <p>提携店サービス利用数</p>
-----------------------------------------	-----------------------------	------------------------------------

※ 公式LINE運用開始時(2025年2月)の会員数は200名、提携店舗数は3店舗。1年3ヶ月で会員は10倍、提携店は約24倍、月間利用数は約26倍に拡大しています。



提携店は中野坂上を中心に73店に広がる

提携店はホームページで紹介

3、サービス利用者の声

- ・提携店オーナー「今まで接点がなかったお客様が来店し、新規売上はもとより地域コミュニティの広がりを実感しています」
- ・会員/入居者「初めは無料サービスの利用に躊躇していましたが、お店の方が快く対応してくれるので毎月の楽しみ。近所に使えるお店がどんどん増えてきたのでとても便利です。」
- ・会員/物件オーナー「日常生活に役立つサービスなのでとてもうれしいです。サービスを通じ営業担当との接触も増えていきます」

4、今後の展望

現在の提携店は飲食店舗が中心ですが、今後は物販店や美容院、クリニックなど、より多様な業態の店舗へと拡大してまいります。中野坂上エリアに新たにお住まいになる方々にとっては、さまざまなお店を知っていただくきっかけに。店舗の皆さまにとっては、新規顧客の増加を実感していただき、地域経済の循環を促進するきっかけになることを目指しています。

会員数も順調に増加しており、2026年未までに5,000名の達成を目標としています。会員数の増加に伴い、会員向けの交流会や各種イベントの企画・実施も進めてまいります。

【企業情報】

株式会社吉住ホームは、2025年に創業40周年を迎えた地域密着型不動産企業です。賃貸管理戸数は6,810戸にのぼり、不動産事業のほかカフェやジムの運営など、住まいの枠を超えたライフスタイル全般のサポートを展開しています。

社名：株式会社吉住ホーム

本社所在地：東京都中野区中央 1-37-2

設立：昭和60年（1985年）7月6日

代表取締役：吉田昌平

従業員数：82名

事業内容：不動産取引全般(賃貸・売買・仲介)。不動産運用全般(コインパーキング事業・シェアハウス、ゲストハウス事業・マンスリーマンション事業・トランクルーム事業)。アパート・マンション管理業務(賃貸集金・入居募集・メンテナンス)、コンサルティング(等価交換・資産運用・借地借家問題の解決・鑑定)

管理戸数：6,810戸（2025年実績）

賃貸仲介：2,500件（2024年10月～2025年9月）

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社吉住ホーム 企画広報室 担当：小林

E-mail: pr@yoshizumihome.co.jp