

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

管理戸数を増大させたい管理会社の社長様必見!

成功企業続出!

- ・管理が増える!
- ・無理な営業なし!
- ・時流をとらえる!

大手サブリース 管理切替法

成功企業
01



株式会社 第百不動産
代表取締役

百武 茂樹氏

地域の会社と競争せず
28棟168戸
が1年で管理切替

成功企業
02



大みか不動産 株式会社
専務取締役

橘 英太郎氏

今まで打ち手がなかった
メーカーの築浅優良地主が
3棟、6棟 一気に切替!!

成功企業
03



株式会社 フレンドホーム
代表取締役

鎌田 康臣氏

地方都市型管理獲得手法!
9ヶ月でサブリース切替のみで
16棟112戸 管理獲得

WEB開催

2022年 2月4日(金)・2月7日(月)・2月10日(木)・2月14日(月)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

サブリース切替管理拡大手法公開セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S081523

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 081523

株式会社 第百不動産 代表取締役 百武茂樹氏に伺いました。

Q1. 大手サブリースの管理切替法とは何ですか？

私共の地域でサブリース経営で困っているオーナー様の悩みを聞き、解決して差し上げる手法です。そもそも私共の地域でサブリースに力を入れている会社さんは、全国的な大手メーカーがほとんどです。土地活用や相続対策による建築でメーカーにお世話になった流れでサブリースを任せるケースがほとんどですが、実は中には経営がうまくいっていない、今のメーカーにはなかなか相談しても解決しない、といったお悩みを抱えるオーナーも多くいらっしゃいます。まずはこういったご相談の窓口となり、具体的な解決策をご提案する取り組みを行っています。結果として、弊社への管理切替や売却の相談などにつながっています。



地域オーナーのサブリース問題
解決に挑戦する、
株式会社第百不動産 代表取締役
百武茂樹氏

Q2. そもそも“サブリース”をしているオーナーは困っているのですか？

実は弊社も、取り組み前はサブリース経営をしているオーナー（以下サブリースオーナー）が、多くのお悩みを抱えているとは数年前まで考えてもいませんでした。たまたま、あるオーナーからご相談があったことがきっかけです。そもそも、大手メーカーのサブリースオーナーは大手のブランド志向が強く、弊社との接点はほとんどありませんでしたし、サブリースオーナーが悩んでいると考えたこともありませんでした。ですが、実際に話を聞いてみると人知れず悩みを抱えて悶々としているオーナーが多くいらっしゃいます。



同社主催のサブリースオーナー向けセミナーには多くの反響が集まる

それこそ地域の4割近くの物件はサブリースといわれている中で、サブリースではない一般の物件と同じように老朽化や家賃減額、家族間での課題もあります。こういったところに、地域の管理会社の視点で丁寧に対応している会社がなく、結果として弊社への相談につながっていると感じます。

Q3. サブリース契約を切り替えるケースがほとんどないのですが、切替は可能なのですか？

サブリース契約の場合、これはやってみて分かったことですが、現状の管理会社さんとの契約の仕方やメーカーさんのスタンスなどによって、特徴や料率・経費も大きく違います。また、オーナーの課題によっては、サブリースを切り替えなくても解決できるものもあります。結果的に、ご相談いただくケースの半分程度が管理切替になりますが、「オーナーが切り替えたい」、となった場合は、現状の契約内容等に即して管理の切り替えは可能です。

Q4. 実際に、どんな相談が多いのですか？

ひとことでお伝えしづらいのですが、あえて言うなら「今の経営が、サブリース開始当初の計画と違う」というケースが多いと感じています。少し広い話になってしまいますが、サブリースオーナーの場合、建築時点から計画が始まっているケースがほとんどです。

サブリースオーナー（赤字オーナー）特化戦略

■過去5年間30回以上にもおよぶ開催実績
(平均参加者人数 19人 (内新規11名) フォローを考えた人数制セミナーを開催)

■セミナー内容とその効果

- ①空室対策 → 反響多いが効果悪い ②収益 → 反響多いが効果は少数
- ③相続対策 → 反響多く営業効果が悪いが優良層が多い ④サブリース対策 → 反響多く効果も良い
- ⑤資産処分 → 反響多く効果も良い → オーナーの相談課題掘り起こし方案客を実施



オーナーの課題は相談当初はあいまいなケースが多い。現状をひも解いていくことで課題が明確になる。

ご自身が数年前に建築されたケースもあれば、奥様や2代目が相続で引き継いでいるケースもあります。ふたを開けてみると、賃料がどんどん下がっていたり、そもそも建築時点でほとんど儲からない計画になっていたり、中には売却以外打つ手が無いようなケースもあります。ですが、ほとんどの場合、そもそも「どんな経営

が良い経営なのか？」把握していらっしゃらないオーナーが多いため、まずは状況を確認し、デジタル化することで、整理をしてあげて初めて明確な課題が浮き彫りになってくるのがほとんどです。

Q5. サブリース切替を進める上でどんな体制が必要ですか？

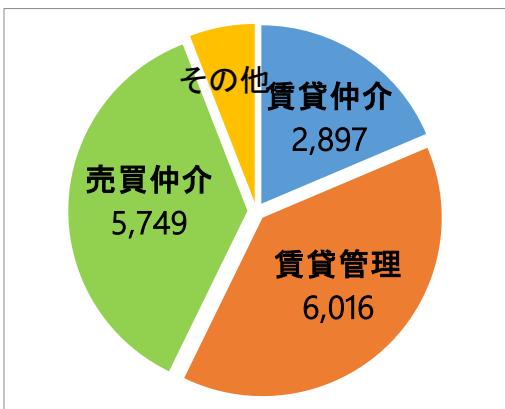
専門部隊は必要ありませんが、社内でオーナーの管理獲得営業の専任者をつくる必要はあると思います。営業担当で毎月1回は週末にオーナーに集まっていただくセミナーや、来店されるオーナーに対しての営業の時間は必要です。



オーナーへの営業方法を訪問主体の営業から予約・来店型にしたり、年間の集客予定を明確にしておくことで新しい採用や、体制を変更しなくても始めることが可能です。

Q6. 実際に、どんな収益を見込めますか？

弊社の取り組みスタートは、地域密着の管理会社として、いかに他社と差別化した取り組みをするか、ということでした。その中で、地域のオーナーを「助ける」というコンセプトで取り組んできましたが、直接的な結果としては管理戸数の増加、売却による手数料収入の増加、ということになると思います。細かい部分では、比較的優良物件の



サブリース切替に取り組み、増加した粗利売上げは1億円以上！

管理切替につながるので、2次的な賃貸仲介の売上アップ等にもつながってきます。そもそも、弊社では管理戸数を増やしていきたいと常々考えていましたが、長年にわたる地域の仲間の不動産会社と良好な関係を維持し、競争せずに管理戸数を増やしたいという思いを実現しつつ、管理増加につながっていることが大きいと考えています。

～第百不動産 大手メーカーサブリース切替法 成功物語～

人口25万人の長崎県佐世保市の中、北部と中部を中心としたエリアを商圈とする第百不動産。代表取締役の百武茂樹氏が、地域の管理会社ではあまり触れられることが少ないサブリースオーナーの経営課題を解決できる会社を志したのはちょうど5年前。そもそも地域での競争も激化する中、単純な管理獲得に限界を感じていた。地元の管理会社とは競争したくない。物件の老朽化も進む中で、客付けが難しい物件に対して無理な管理獲得営業に力を入れることにも未来を感じない。



長崎県佐世保市。小さな港町で賃貸仲介・管理を中心に創業30年。他社との競争の中で不動産相続の取り組みがスタートした。

「今までのやり方と違う一步を踏み出さなければ！」



焦る気持ちと同時に、取り組めば勝算は十分にある。そう考えて始めたのが、オーナー向けの「相続対策セミナー」だった。ある程度オーナーが集まれば、相続評価や遺言や、何かしら解決のサポートから仕事に結び付くかもしれない…。まずはやってみよう！

見よう見まねで事前に社員に基本的な相続の研修をし、まずは集客から始めてみると、初めの集客は10名弱。それなりに集客もあり、悩みの相談もあった。上々な滑り出しと当初は手ごたえを感じたものの、すぐに壁にぶつかることになった。

なかなか商談につながらない。「オーナーの悩みが広すぎる！」
「決裁権者が来ない！」「相続税などの専門的な話では専門家に勝てない！」始めてわかったのは、“相続”という分野の幅広さだった。

このまま、「相続対策」というテーマを繰り返しても、長く続けるのは難しい。
社員が少し勉強しただけで、オーナーの広範囲な相続問題を解決するまでの営業はできないだろう・・・。

百武社長の地域での差別化管理獲得への挑戦は開始早々、暗礁に乗り上げた。

相続対策で知っておきたいポイント
●相続手続きは、被相続人の死亡後10ヶ月以内に現金一括納付が原則

家賃収入を10年後も安定させる
佐世保市の賃貸経営者のための《簡単に学べる》
賃貸経営応援セミナー
資産を大切にする、ゼロからの相続対策

第1回 9月24日(日) 第1回 (全3回シリーズ)
○2017年、最新の相続事情。ゼロからはじめる、相続対策とあなたの資産を大切にする資産形成のポイント

第2回 10月15日(日)
○10年かけて準備する、相続で資産を減らさない対策と賃貸経営の進め方

第3回 11月12日(日)
○相続対策の具体策、家族と老後の円満な相続を実現するための対策

当初は遺言、名寄せ、相続評価、家族間トラブル、など相続船体の難しい問題をテーマにし、広範囲な相談はあったものの営業案件まで発展しなかった。

「もっと具体的にオーナーが困っている分野に絞ろう！」
「自社の得意分野でオーナーに喜んでもらえるポイントに絞ろう！」
「誰でもできる、長く続けられる仕組みを作ろう！」



今までの事例やエリアオーナーから、「自社ができる相続の切り口」を徹底的に整理すると・・・

今までのオーナーからの相談内容や、船井総研と地域のオーナーを整理していくと、実はオーナーの中に「サブリースオーナー」が参加していることに気が付いた。今まで積極的にアプローチしてこなかった客層だが、そもそも“自身の賃貸経営内容を把握していない”“相談相手がいない”ケースが多く、関係性ができるとオーナー自ら積極的に悩みを相談してくれる。競合するような会社もなかった。

これだ！！

相続対策でアパートを建てたものの、経営がうまくいっていないオーナー。サブリースで安定しているように見えるが、実はサブリース

経営に不安を抱えるオーナー。こんなオーナーへの提案ができれば、自社の強い武器になるはず！！

第百不動産のサブリース切替の本格的な挑戦が始まった。

船井総研に相談し、地域で取り組んでいる会社が少ない一方、オーナーの4割程度がサブリース経営であることも分かった。ニーズは十分にある！集客から営業まで一貫してできる仕組みを作ろう！

早速、佐世保地域全域のオーナーリストを取り出し、ここ数年で相続対策でアパート建築をしているオーナーをさらに絞ると、該当するオーナーはわずかに3割。1,500件の名簿に送って通常のセミナーで集まるのは0.5%程度。名簿の数が3割も減って、そもそもこれで本当に集客できるのか・・・。

いざ集客を始めると・・・

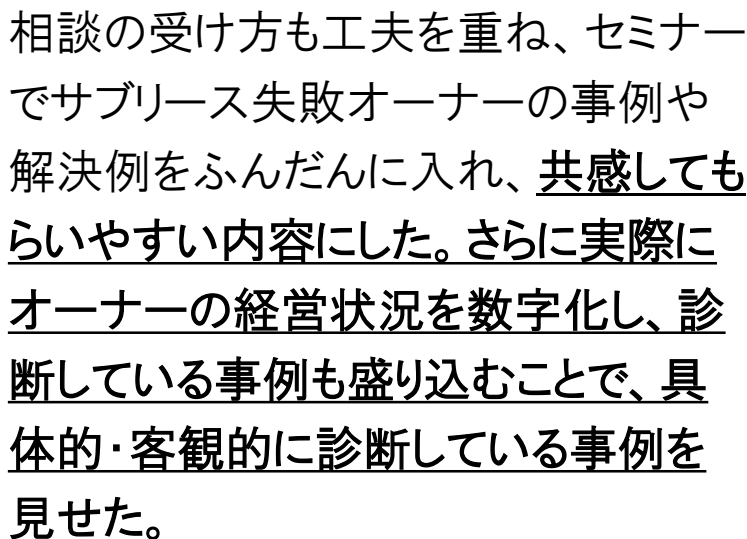


相続後に実務的に困っているオーナーや、今後子供に相続するにあたって、経営を変えたい、具体的な相談が舞い込んだ！

不安をよそに、サブリースオーナー戦略をスタートすると、DM到着初日からオーナーの反響が出始めた。はじめは少ない名簿数に不安を感じていたものの、問い合わせが来るのは今まで自社がお付き合いしたことのないような、複数物件を所有する、優良物件をお持ちのオーナーばかり。サブリースオーナー向けセミナーは名簿を絞っても、今まで以上に新規のオーナーの集客につながった。

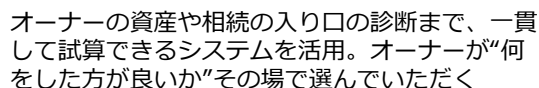


サブリースオーナー向けセミナーDMの一部。オーナー絞り、不安の中で再スタート。結果は・・・



地域で他社が取り組んでいないこともあって、その場で続々と社員への相談が舞い込んでいった。

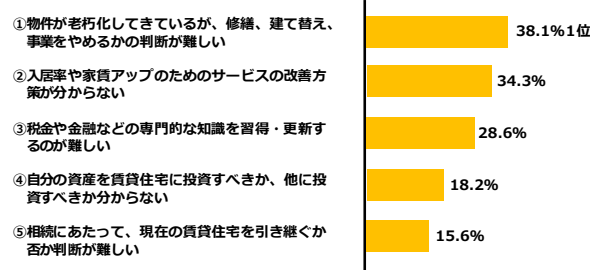
個別の相談も、その場でヒアリングをして終わりではなく、必ず後日の日程を決め、来店してもらう。診断の仕組みは難しい資料がなくても簡単に診断できる船井総研のシステムを活用し、誰でもできる体制を整えた。



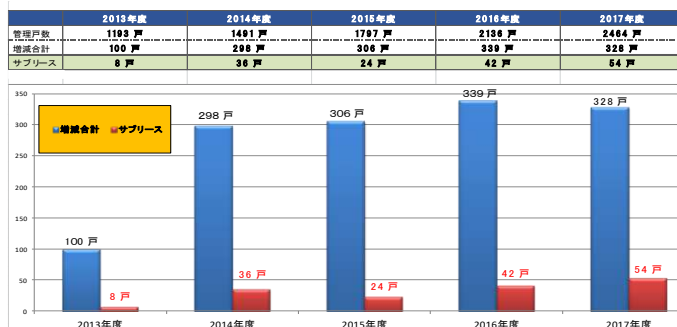
すると、難しいと思っていた相続が、
切り口を変えるだけでどんどん受注
につながっていった。

再スタートして、意外な発見もあった。

実は、全国的な大手メーカーで相続対策で建築しているオーナーでも、「実は不安を感じている」「人知れず悩んでいる」「賃貸経営が



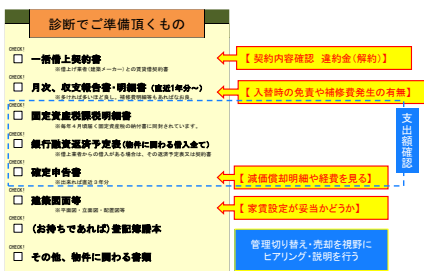
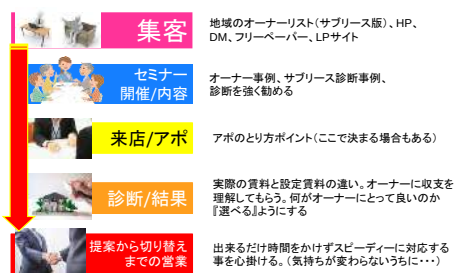
うまくいっていない」オーナーが数多くいる。相続関連のお悩みを持つオーナーの物件は、「比較的築年数も浅く」「満室になりやすい」優良物件が多い。管理を任される場合も、1室でなく、棟ごとに管理になる。気が付けば管理戸数も順調に増える結果になっていった。



毎年の管理戸数増加数を集計したのグラフ。
3年間の取り組みで1,000戸以上の管理戸数が増えた。

なにより、取り組み始めて分かったのは、自社の取り組みが“オーナーを助ける”ことにつながること。相続の悩みから今の賃貸経営の診断をしていくことで、自社に管理を切り替えてオーナーの収支が1,000万円以上改善するケースもでてきた。

“オーナーを助けることで管理が増える”この感覚が社員の自信や、やる気につながっていくのを百武社長もひしひしと感じていた。



地域の相場や、管理内容も重要。管理会社の得意分野で戦う相続攻略法が形になった。

さらに進めていくと、現在の主権者の状況や、借入年数、メーカーとの契約形態などで、ニーズや切り口が変わることもわかってきた。

- ・そのままの賃貸経営が続く保証はない
- ・賃貸経営の診断から、“現金が残っているか”を把握する
- ・診断結果から自社ができる対策を“選んでもらう”

結果的に、他社がやっていない“サブリースオーナー攻略法”は自社の新しい管理獲得の武器として定着していった。

サブリースオーナーが困っているのは、資産処分、賃貸経営のやめ方、相続対策で建てたアパートの賃貸経営やサブリース契約内容…それぞれ、地域で他の会社が取り組んでいないテーマばかり。



他社が取り組んでいない相続の細かいテーマに入っていくことで継続的に反響も増えていく。

しかもこういった課題を“儲かっているかどうか？”“資産が増えているかどうか？”という観点でサポートしている会社がない！

気が付けば、年間の新規オーナー反響は100件超。決して大都市とは言えない地方の港町で、これだけのオーナーのニーズが眠っていることが何よりうれしい発見だった。

サブリースオーナーが今困っていることに絞った切り口でオーナーを集めることで、“難しい相続知識”ではなく、“自社ができること”で勝負することができる。他社ができない取り組みで、管理戸数、売上、社員の成長がついてくる。

気が付けば3年間で管理戸数は1,000戸増。粗利売上も1億円以上成長し、当初暗礁に乗り上げた“第百不動産流 不動産相続攻略法”は想像以上の成果を上げることになった。

「サブリースというテーマの奥にある、オーナーの課題・悩みに焦点を当て、オーナーを“助けてあげる”。」第百不動産流の新しい管理獲得手法は、今の時代に合わせ、地域で困っているオーナーの救済にもつながっている。大手メーカーに任せている、今まで自社と取引がなかったオーナーが管理を任せてくれる。第百不動産は、今まさに、本当に地域に必要な会社への道を歩んでいる。

大手サブリース管理切替法

即実践のための6つのポイント

船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸グループ マネージャー
一之瀬 圭太



まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。

なかなか紙面ですべてを把握いただくのは難しいかもしれませんが、ここまでお読みいただいた経営者様にとっては、第百不動産様の「大手メーカーサブリースを自社の管理に切り替える」という新しいビジネスモデルは多少なりともご興味を持っていただけたのではないかと思います。今一度、船井総合研究所がこのビジネスモデルをおススメする理由を整理したいと思います。

■ 船井総合研究所が「サブリース切り替え」をススメする理由 ■

- ① 昨今、無理な土地活用からのサブリース・管理業トラブルが表面化し赤字経営のオーナー様が地域内に多数存在すること
- ② 10年後、20年後を見据えた地域での管理拡大を目指すには、「新しい客層」へのアプローチを実施し自社の事業の柱を維持・発展させる必要があること
- ③ 再現性が高く、地域で持続的に続けられる、不況期に強いビジネスモデルであること

おススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「コロナ禍での市場が見えづらい時期に、地域でオーナーに真に求められるニーズであること」「管理会社として継続性が高い」そんな領域をぜひ持っていただくことが、皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、第百不動産様の取り組みや、「大手メーカーサブリース物件の管理切り替え」というビジネスモデルでいくつか疑問を感じる経営者様もいらっしゃると思いますので、ポイントを整理してみたいと思います。

ポイント①

訪問・集客の専任体制を作る

第百不動産様同様に、実際にこのサブリース切り替えを進めている会社様を見てみると、『とりあえず地域内サブリースオーナー様にアプローチを試みる』『自社に管理を切り替えてもらうように説得してみる』というように考える経営者様も多くいらっしゃいます。しかし実際に始めてみると、これではなかなかうまくいきません。確かに初めは、今までやっていなかった事業で、少しずつ案件は出てきますが、すぐに『長く続かない』『事業として成り立たない』という壁に差し掛かります。長く自社の事業の柱とするために重要なのは、『継続的にオーナーアプローチする』⇒

オーナーフォローをし続けられる仕組み化

安定的な集客をする × 継続的に営業をする

集客
1名
※パートでも可

営業
1~2名

【オーナー集客組数目標】
1セミナーあたり：7~8組

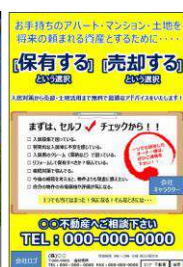
【オーナー訪問件数目標】
1セミナーあたり：50件

『徹底したオーナー訪問営業』⇒『今の賃貸経営の診断する（見える化）』このサイクルをそのまま落とし込みやり切る事であり、このためには組織体制を整える事が重要です。まずは「集客担当」と「営業担当」1名ずつ専任体制で配置し、各担当にKPIを設定しましょう。

ポイント②

継続的に集客する仕組みを作る

はじめの入り口は、まずは『オーナーを集める』仕組みを作ること。まずは自社商圏のオーナー様に自社の事を知ってもらう仕組み作り。『他社と明確に差別化した入り口を作る』コンセプトとして、まずは自社商圏のオーナー名簿を1ヵ月で集めましょう。そしてその名簿をもとに、オーナー通信やDMを毎月定期的に発送しましょう。



ポイント③

定期的にサブリースに特化したセミナーを開催する

情報発信の基盤を作ったら、次はオーナーと継続的に関われる環境を整えます。そのために一番成果が出ているのが、サブリースに特化したセミナーです。同様の内容を複数回行っています。重要なのはセミナー（実地・オンライン）を「定型化」すること。誰でも簡単にできるようにすることで、定期的に行い続けることができるようになります。またセミナー講師は、社内のスタッフで行うことが効果的です。



難しい話のように感じられるかもしれませんが、サブリースセミナーは知識しかなくても、すぐに話せるようになります。また、社員の勉強になるだけでなく、講師を務めることで、オーナーから「〇〇先生!」と頼っていただけといったメリットもあります。

ポイント④

社員がオーナー訪問をできるようになるインフラ作り

「オーナーを訪問してこい!」と、ただ単に社員に伝えてもうまくいきません。案件にもつながりません。オーナー訪問を管理する上で大切なのが「数値化してマネジメントすること」。訪問回数、面談回数、提案回数を数値化し、これをもとにミーティングを行うことで、問題点を改善していきます。また、訪問時には必ず自社の管理メニューを



〇〇不動産のオーナーサポートメニュー		〇〇市の入居率推移		〇〇不動産の管理とは	
79.1	77.0	67.9	79.1	77.0	67.9
10,410円	10,410円	10,410円	10,410円	10,410円	10,410円
10,410円	10,410円	10,410円	10,410円	10,410円	10,410円

持っていきましょう。最終的には、自社でのセミナーへ誘導することがオーナー訪問の目的となります。

ポイント⑤

誰でもオーナーの資産に対して提案できるツールの準備

借入返済計画表 (借入元金: 10,000,000円)											
返済月数	元金	利息	返済額	元金残高	利息残高	返済残高	元金残高	利息残高	返済残高	元金残高	利息残高
1	833,333	166,667	1,000,000	9,166,667	1,666,667	1,000,000	9,166,667	1,666,667	1,000,000	9,166,667	1,666,667
2	833,333	166,667	1,000,000	8,333,333	1,666,667	1,000,000	8,333,333	1,666,667	1,000,000	8,333,333	1,666,667
3	833,333	166,667	1,000,000	7,500,000	1,666,667	1,000,000	7,500,000	1,666,667	1,000,000	7,500,000	1,666,667
4	833,333	166,667	1,000,000	6,666,667	1,666,667	1,000,000	6,666,667	1,666,667	1,000,000	6,666,667	1,666,667
5	833,333	166,667	1,000,000	5,833,333	1,666,667	1,000,000	5,833,333	1,666,667	1,000,000	5,833,333	1,666,667
6	833,333	166,667	1,000,000	5,000,000	1,666,667	1,000,000	5,000,000	1,666,667	1,000,000	5,000,000	1,666,667
7	833,333	166,667	1,000,000	4,166,667	1,666,667	1,000,000	4,166,667	1,666,667	1,000,000	4,166,667	1,666,667
8	833,333	166,667	1,000,000	3,333,333	1,666,667	1,000,000	3,333,333	1,666,667	1,000,000	3,333,333	1,666,667
9	833,333	166,667	1,000,000	2,500,000	1,666,667	1,000,000	2,500,000	1,666,667	1,000,000	2,500,000	1,666,667
10	833,333	166,667	1,000,000	1,666,667	1,666,667	1,000,000	1,666,667	1,666,667	1,000,000	1,666,667	1,666,667
11	833,333	166,667	1,000,000	833,333	1,666,667	1,000,000	833,333	1,666,667	1,000,000	833,333	1,666,667
12	833,333	166,667	1,000,000	0	1,666,667	1,000,000	0	1,666,667	1,000,000	0	1,666,667



サブリース切り替えにおける提案時に最も大切なことは、『オーナーの今の賃貸経営を見える化』することです。オーナーの現状を数値で見せることで、次にすべき対策が明確になります。これを、社員なら誰でもできる状態にしておきましょう。現在の賃貸経営から自社での管理に切り替えた際に、どれだけ数字が変化するかという点をお伝えする事によって、管理の切り替えに繋がります。

ポイント⑥

案件会議で定期的にオーナーの課題を確認する

上記の流れを“社員にやらせておく”だけでは上手く行きません。定期的な情報発信や訪問の中で、オーナー様から様々な悩みが出てくるかと思えます。現在の契約内容を把握、将来物件をどうしたいか、有している不動産の棟数、戸数、家族構成、決裁権者等、これらの情報はその後の提案に非常に役に立つ情報です。こうした情報や細かい案件を取りこぼし無く管理するために、ヒアリング内容は全て案件オーナーリストに入力し、シートを見ながら1件1件社長や上長と確認をします。社長・上長主導で進行するので効果が大きくなります。



実際に、先行してこの取り組みを始められている会社様で、始める前に多くいただいた質問や疑問をまとめてみました。もしかしたら皆さんも感じていらっしゃる質問かもしれませんので一部、回答を踏まえて掲載させていただきます。

サブリースオーナー攻略に取り組む前に いただいたご質問（抜粋）

①うちでも管理獲得をしていきたいが、どこから始めていくのがいいのか？（サブリースはハードルが高いのでは？）

⇒昨今の管理業法制化など、サブリーストラブルを背景とした業界での様々な動きが出てきています。一方で、単純な管理業務や客付けを起点とした管理獲得は競合も多く、差別化も難しい中で、いかに時流をつかみ、顧客ニーズが高い手法を選ぶか、ということが成功するための重要なポイントと考えます。サブリースオーナー攻略は、ポイントを抑えた時流の施策と考えます。

②そもそもメーカーでサブリースしているオーナーに関りもないし、本当に困っているの？

⇒第百不動産様を含め、多く寄せられているケースが『赤字経営に陥っている』『現金が手元に残っておらず、今後の経営や生活が不安』というケース。当初の建築計画の中で見込んでいない家賃減額、修繕費用の増加、サブリース料率の変化、資金計画の破綻などにより、3割を超えるオーナーが赤字といわれています。そもそもブランド志向で建築されたオーナーも多いため、あなたの知らないところで人知れず助けを求めているオーナーがいらっしゃる、というのが実情です。

③オーナーが困っているのはなんとなく理解しているし、うちとしても取り組んでいきたいのはやまやまだができそうな社員がいない・・・。

⇒今回お話しいただいた第百不動産様も、初めは一部のメンバーで始められました。オーナーの収支改善に必要な能力やコミュニケーション能力を考えると、既存の社員ではなんとなく難しいのでは・・・と感じられる社長のお気持ちも理解でき

ます。ですが、実際に取り組む会社様で見ると、本音でいうと経営者様や現場リーダーの『食わず嫌い』がほとんどです。地域密着で、うちに関わったオーナー様によくなってもらいたい！第百不動産様もその一心です。普段、賃貸仲介や賃貸管理の営業中心でオーナーと関わっていると、オーナー様の本音に深くかかわることは少ないかもしれませんが、第百不動産様と同じように営業し、ツールを活用していただければ、社員さんの能力はついてきます。逆に社員さんの新しい活躍の場、レベルアップにつながっています。

④そもそもメーカーと競争することになるのでは？他社の管理をとるような営業はしたくない！

⇒ごもっともです。私たちがお伝えしたいのは、背景にある賃貸市場の課題をいかにビジネスチャンスにしていけるか、ということです。背景には多くのお困りごとを抱え、助けを求めるオーナーがおり、地域にはここを解決してあげられるパートナーがなかなかいない、というのが実情でいらっしゃるかと思います。ここに踏み込み、困ったオーナー様を助けるというビジョンまで、自社が踏み込んでいくかどうか、という経営判断だと思います。第百不動産様でも『結果として管理を切り替えたい』でしたり、オーナー様に信頼いただき『この物件はサブリースのままにするが、別の物件の管理や売却をお願いしたい』、といったケースが出ています。地域のオーナー様が活性化すれば、地域密着の自社のビジネスもより良いものになります。一つの地域戦略としてこういう考え方もあるのだとご理解いただけると幸甚です。

⑤すぐに取り掛かりたいが、何から始めればいいのかわからない。自社のエリアにそもそもそんなにオーナーがいるの？

⇒船井総研の統計データでは、地域の人口に対し、1.5%前後がアパートを所有するオーナー数といわれています。例えば、20万人商圏であれば3,000人ほどのオーナーがいらっしゃる、ということです。謄本をとって片っ端から調べれば、地域のオーナー様を把握することは可能です。社内で一から始めると大変ですが、地域オーナーを抑え、他社ができない取り組みをブランド化していくことがはじめの一歩になります。

セミナーのご参加者様や、同様の取り組みをされている会社様に多く寄せられる質問を抜粋し、お答えしました。寄せられるのは実に多岐にわたる質問で、もしかしたら同じように感じている経営者様もいらっしゃるかもしれません。**今回レポートで取り上げた第百不動産様も、取り組まれる前は同じようなご質問をされていたように思います。実際に取り組まれる中で、前段のお話にあったように改めて取り組みの必要性を感じていらっしゃいます。**

それ以外のご質問にもできれば一つ一つお答えしたいのですが、紙面ですべてお答えするのはなかなか難しいと思います。また、会社様ごとの背景で気になる内容や解決の仕方も様々です。

是非、少しでもご興味を持たれた経営者様であれば、**実際に取り組まれている経営者様のナマの声を聞いていただくのが早いと思います。**そこで今回、レポートに登場いただいた株式会社 第百不動産 代表取締役 百武茂樹氏をお招きするセミナーを企画しました。

今回のセミナーでは、激変する賃貸市場の中で、よりみなさまに具体的で将来の成長や希望が持てる内容にしたいと思っています。

サブリース経営の背景を理解し、これからのオーナーニーズに対応した管理業への転換が、地域の活性化・貢献につながる。

結果的に顧客に喜ばれ、売り上がる。

そんなビジネスに取り組む経営者様が少しでも増えれば、という切なる思いで、企画させていただきました。

また、このコロナ禍でお忙しい中、成功レポートでもご登場いただいた株式会社 第百不動産 代表取締役 百武茂樹氏も、他の会社様のお役に立てるなら、とのことで自社で取り組んだ事例を惜しみなくお伝えいただく内容となっております。

コロナ禍で皆様にお集まりいただき、実際にお会いしての開催が難しい分、より参加者様のお役に立てるよう、内容も強化しています。

未だコロナ禍にある賃貸業界ですが、前向きな経営者の皆様には常に未来に向けた準備をしていただきたい、という思いで来年の繁忙期までに十分取り組みを始められるよう、集中的に開催させていただく予定です。

地域の中で他社に先行していち早く始めたい、
次の一手・具体策が欲しい、という経営者様にぜひご参加いただければと思います。

少しでもご興味がある方は、ぜひご参加いただければと思います。
当日、お会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸グループ マネージャー

一之瀬 圭太

- 追伸①** 現在、今後同様のゲスト・内容でのセミナーを開催する予定はありません。
少しでもご興味をお持ちの経営者様はこの機会を逃さず、ご参加いただくことをお勧めします。
- 追伸②** ご担当の方だけのご参加はお勧めしておりません。できるだけ経営者の方とご一緒に参加いただくことをお勧めします。より落とし込みのスピードが高まります。
- 追伸③** Webでの開催になりますのでできるだけフォローができるよう、万全の準備を整えておりますが、参加にご不安がある方は気軽に事務局までお問い合わせいただけますと幸いです。

■ 特別ゲスト講演

サブリース切替実践事例企業講座 地域オーナーを助ける！サブリース法制化対策実践編！

株式会社 第百不動産 代表取締役 百武茂樹 氏

- ☐ サブリース切替ビジネス、立ち上げから現在までの背景と数字実績
- ☐ 大手サブリースオーナー様の資産に特化した戦略
- ☐ 徹底的な自社商圈におけるオーナー属性の調査
- ☐ 新規オーナー訪問の専任化で“やりきれない”訪問体制作りや、呼び込めるトーク術
- ☐ 診断営業から確実に仕事を頂く営業手法で50%以上の相談率
- ☐ サブリース契約の盲点を突いたオーナー様の収益最大化のための分析ツール
- ☐ 実際に起こった、サブリーストラブル事例！オーナーの生の声をご紹介
 - ・毎月送金する賃料は絶対に上がりませんと言われていたが…
 - ・工事・リフォーム費用は一切かからないと聞いていたのに…
 - ・35年間、永続的に家賃を保証し続けてくれるはずが…
 - ・入居者から貰っているはずの更新費用はどこに消えたのか…！？
 - ・外壁塗装は別途費用が発生するなんて聞いていない…

■ 船井総研講座

サブリース切替から管理獲得につなげる具体策大公開 地域市場でのサブリース切替手法まるわかり講座

- ☐ オーナーの資産に踏み込む商品企画
- ☐ 初心者・業界未経験者でもオーナー集客ができる仕組みづくり
- ☐ 専任者1人で安定して月10名以上のオーナー反響を実現する施策
- ☐ 毎月5件以上のサブリースオーナーへの診断営業を実現する営業手法
- ☐ セミナーや相談会などの面談から、50%以上の診断予約を獲得するオペレーション
- ☐ 営業担当者の行動量を増やし、成果につなげるためのマネジメント手法
- ☐ 個別診断からメーカーサブリース受託案件を獲得する分析システム

“大手サブリース切替手法” こんな企業様に取り組んでいます！

Case01

**地域の会社と競争せず、
28棟168戸管理切替！**

株式会社 第百不動産
代表取締役 百武 茂樹氏

商圏

長崎県佐世保市

売上

12億円(2020年)

社員数

36名(2020年5月時点)

管理戸数

2712戸(2021年5月時点)



Case02

**今まで接点がなかった地域の優良地主が
3棟、6棟、続々一気に管理切替！**

大みか不動産 株式会社
専務取締役 橘 英太郎氏

商圏

茨城県日立市

売上

4.1億円(2020年)

社員数

32名(2020年10月時点)

管理戸数

2,528戸(2021年7月時点)



Case03

**地方都市型完治獲得手法！
9ヶ月でサブリース切替16棟112戸獲得！**

株式会社 フレンドホーム
代表取締役 鎌田 康臣氏

商圏

埼玉県幸手市

売上

2.1億円(2020年)

社員数

21名(2021年3月時点)

管理戸数

1,150戸(2021年2月時点)



▶▶▶ 取り組み起業、全国で続々拡大中！

サブリース切替管理拡大手法 公開セミナー



【開催日時】 2022年2月4日(金)・7日(月)・10日(木)・14日(月)
Web開催 13:00～16:30(ログイン開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	ログイン開始
第1講座	はじめに： 賃貸管理市場におけるサブリースの位置づけとは 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬 圭太
第2講座	サブリース切替実践事例企業講座 ゲスト講師：株式会社 第百不動産 代表取締役 百武 茂樹 氏 収益事業部長 川床 典久 氏
第3講座	サブリース切替から管理獲得につなげる 具体策大公開 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 資産管理チーム 木下 達也
第4講座	■まとめ 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬 圭太

■船井総合研究所 賃貸グループのご案内

船井総合研究所

中小・中堅企業を対象に、専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

賃貸グループ

賃貸管理会社を中心に、「オーナーの資産の最大化・最適化」分野で差別化し、管理戸数の拡大・業績向上を図る、「賃貸管理ビジネス研究会」を主催・運営。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で持続的な賃貸管理業の構築を目指す。会員・クライアント企業は管理戸数ほぼ0戸の立ち上げ段階から、数万戸の企業まで、幅広く手がける。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

サブリース切替管理拡大手法公開セミナー

お問い合わせNo. S081523

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日をお選びください

日時・会場

2022年 2月4日 (金)

開始 13:00 終了 16:30 (ログイン開始12:30~)

2022年 2月7日 (月)

2022年 2月10日 (木)

2022年 2月14日 (月)

お申込み期限は、
2月4日(金): 1月31日(月)
2月7日(月): 2月3日(木)
2月10日(木): 2月6日(日)
2月14日(月): 2月9日(水)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜 18,000円 (税込 19,800円) / 名様

会員価格

税抜 14,400円 (税込 15,840円) / 名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.081523を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 一之瀬

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからの問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

2月4日(金)

申込締切日: 1月31日(月)

2月7日(月)

申込締切日: 2月3日(木)

2月10日(木)

申込締切日: 2月6日(日)

2月14日(月)

申込締切日: 2月9日(水)

オンライン開催

