管理業法制化をチャンスに変え、管理受託を進めたい経営者様

サブリース法制化対応・サブリース切替えセミナー2021

オンライン開催

2021年 3月25日(木)・29日(月)

13:00～16:30 [ログイン開始12:30～]

令和3年6月施行管理業法制化に向けた攻めの一手!

サブリース法制化対策

競合サブリース物件を自社管理に切り替える方法

①浮き彫りになるサブリースでの赤字オーナー!

法制化で明るみに出たサブリース経営のトラブル。根本は赤字経営オーナーが続出していること!3割強といわれるサブリース赤字オーナーが続々集まる、“駆け込み相談窓口”ブランドづくり

②賃貸管理会社から賃貸経営管理へ!“儲けさせる”賃貸管理術

管理切替だけで“キャッシュが増える”!オーナーの本質経営をサポートする、簡単診断の仕組みで受注率50%を超える、オーナー診断営業の仕組み大公開

③法制化でますます増える、サブリース更新トラブルを防ぐ!

サブリース契約トラブルの9つのポイントを大公開!管理会社が抑えておくべき、更新トラブルを防ぎ、スムーズなサブリース切替をサポートするための営業手法とは!

特別ゲスト講師

株式会社
フレンドホーム
代表取締役
鎌田 康臣氏

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。

主催

サブリース法制化対応・サブリース切替えセミナー2021

お問い合わせNo.S068927

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

申込に関するお問い合わせ:中田
内容に関するお問い合わせ:三上

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

WEBからお申込みいただけます。(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。)→ 068927

管理業法制化をチャンスに変えたい経営者様へ

管理業法制化で、
賃貸管理業が変わる！

6月18日より、管理業の新しいルールがスタートします。
日本で初めての管理業の法制化。この出来事を、どれだけの経営者様が時代の節目の出来事として受け止めているでしょうか？

賃貸管理業界全体が、何年も掛けて成し得た社会的な規範づくりが実ったという一方で、**昨今のサブリース・管理業トラブルの表面化が、大きな要因になっている**ということは、私たち含め、業界全体として受け止めていくべき事実です。

新しい時代に合わせて、管理業界の在り方が変わります。
社会に求められる意義や、ビジネスのルールが大きく変わっていきます。

この変化を真摯に受け止め、ビジネスチャンスととらえていち早く動けるかどうかで、コロナ禍でのニューノーマルの賃貸管理戦略も大きく変わっていきます。

サブリース・管理業の法制化の本質は何か？

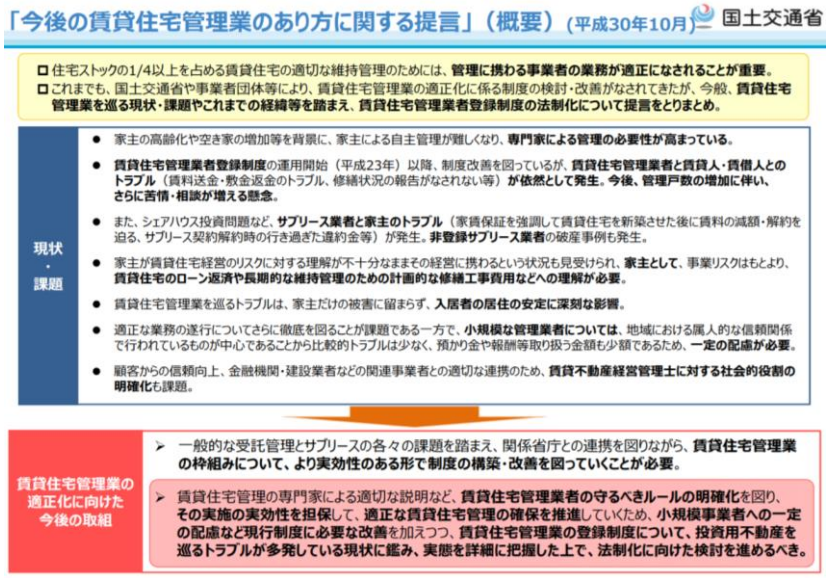
そこにいち早く対応している管理会社が、どんなビジネスチャンスをつかんでいるのか？

是非あなた様にとって、このレポートがそんなポイントをつかむきっかけになり、新しい時代の成長戦略の礎になれば幸いです。

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

管理業法制化の背景と抑えていただきたいポイント

▶管理業法制化の背景


「今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言」（概要）（平成30年10月）　国土交通省

□ 住宅ストックの1/4以上を占める賃貸住宅の適切な維持管理のためには、**管理に携わる事業者の業務が適正になされることが重要。**
□ これまでも、国土交通省や事業者団体等により、賃貸住宅管理業の適正化に係る制度の検討・改善がなされてきたが、今般、**賃貸住宅管理業を巡る現状・課題やこれまでの経緯等を踏まえ、賃貸住宅管理業者登録制度の法制化について提言をとりまとめ。**

現状・課題

- 家主の高齢化や空き家の増加等を背景に、家主による自主管理が難しくなり、**専門家による管理の必要性が高まっている。**
- **賃貸住宅管理業者登録制度**の運用開始（平成23年）以降、制度改善を図っているが、**賃貸住宅管理業者と賃貸人・賃借人とのトラブル**（賃料送金・敷金返金のトラブル、修繕状況の報告がなされない等）**が依然として発生。今後、管理戸数の増加に伴い、さらに苦情・相談が増える懸念。**
- また、シェアハウス投資問題など、**サブリース業者と家主のトラブル**（家賃保証を強調して賃貸住宅を新築させた後に賃料の減額・解約を迫る、サブリース契約解約時の行き過ぎた違約金等）が発生。**非登録サブリース業者**の破産事例も発生。
- 家主が賃貸住宅経営のリスクに対する理解が不十分なままの経営に携わるという状況も見受けられ、**家主として**、事業リスクはもとより、**賃貸住宅のローン返済や長期的な維持管理のための計画的な修繕工事費用などへの理解が必要。**
- 賃貸住宅管理業を巡るトラブルは、家主だけの被害に留まらず、**入居者の居住の安定に深刻な影響。**
- 適正な業務の遂行についてさらに徹底を図ることが課題である一方で、**小規模な管理業者については**、地域における属人的な信頼関係で行われているものが中心であることから比較的トラブルは少なく、預かり金や報酬等取り扱う金額も少額であるため、**一定の配慮が必要。**
- 顧客からの信頼向上、金融機関・建設業者などの関連事業者との適切な連携のため、**賃貸不動産経営管理士に対する社会的役割の明確化**も課題。

賃貸住宅管理業の適正化に向けた今後の取組

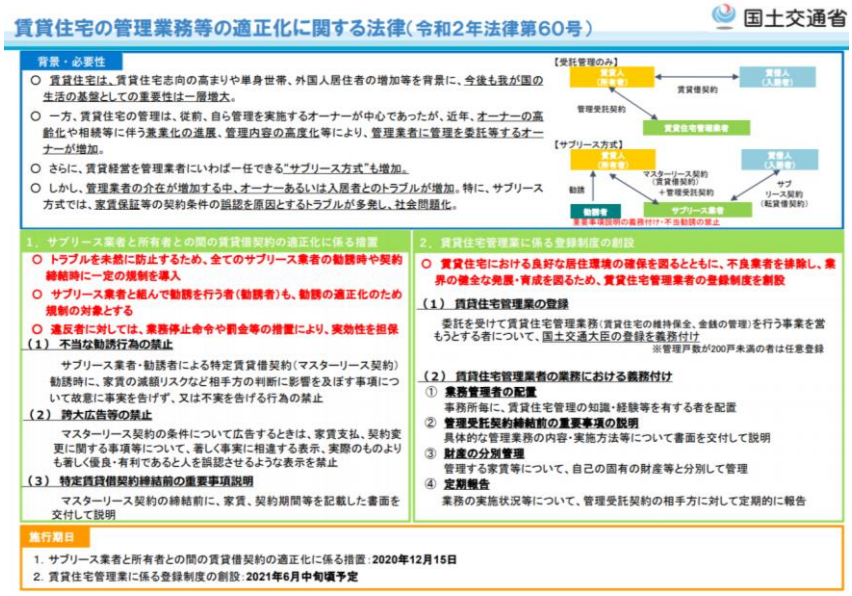
- 一般的な受託管理とサブリースの各々の課題を踏まえ、関係省庁との連携を図りながら、**賃貸住宅管理業の枠組みについて、より実効性のある形で制度の構築・改善を図っていくことが必要。**
- 賃貸住宅管理の専門家による適切な説明など、**賃貸住宅管理業者の守るべきルールの明確化**を図り、**その実施の実効性を担保**して、**適正な賃貸住宅管理の確保を推進**していくため、**小規模事業者への一定の配慮など現行制度に必要な改善**を加えつつ、**賃貸住宅管理業の登録制度について、投資用不動産を巡るトラブルが多発している現状に鑑み、実態を詳細に把握した上で、法制化に向けた検討を進めるべき。**

国土交通省今後の賃貸住宅管理業のあり方に関する提言：
https://www.mlit.go.jp/common/001258587.pdf

昨今の賃貸市場ではかねてより国土交通省、業界団体を中心に、住インフラとしての賃貸管理市場の向上が図られてきました。
一方で、**全国各地で賃貸住宅の増加や、人口動態の変化による空室の増加といった新しい問題の発生により賃貸住宅に関わるトラブルは年々増加傾向にあります。**

▶管理業法制化のポイント

上記の背景を踏まえ、本年6月より、賃貸住宅の管理業務は法の下に適正に遂行されることが求められます。特に、日本の賃貸市場の4割超を占めるといわれる建築+サブリースの形態についても、勧誘方法や契約上の規制の導入が予定され、地域オーナー・入居者にとっての環境改善につながることが想定されています。


賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（令和2年法律第60号）　国土交通省

背景・必要性

- 賃貸住宅は、賃貸住宅志向の高まりや単身世帯、外国人居住者の増加等を背景に、今後も我が国の生活の基盤としての重要性は一層増大。
- 一方、賃貸住宅の管理は、従前、自ら管理を実施するオーナーが中心であったが、近年、オーナーの高齢化や相続等に伴う兼業化の進展、管理内容の高度化等により、管理業者に管理を委託等するオーナーが増加。
- さらに、賃貸経営を管理業者にいわば一任できる"サブリース方式"も増加。
- しかし、管理業者の介在が増加する中、オーナーあるいは入居者とのトラブルが増加。特に、サブリース方式では、家賃保証等の契約条件の誤認を原因とするトラブルが多発し、社会問題化。

1．サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置

- **トラブルを未然に防止するため、全てのサブリース業者の勧誘時や契約締結時に一定の規制を導入**
- **サブリース業者と組んで勧誘を行う者（勧誘者）も、勧誘の適正化のため規制の対象とする**
- **違反者に対しては、業務停止命令や罰金等の措置により、実効性を担保**

（1） 不当な勧誘行為の禁止

サブリース業者・勧誘者による特定賃貸借契約（マスターリース契約）勧誘時に、家賃の減額リスクなど相手方の判断に影響を及ぼす事項について故意に事実を告げず、又は不実を告げる行為の禁止

（2） 誇大広告等の禁止

マスターリース契約の条件について広告するときは、家賃支払、契約変更に関する事項等について、著しく事実に相違する表示、実際のものよりも著しく優良・有利であると人を誤認させるような表示を禁止

（3） 特定賃貸借契約締結前の重要事項説明

マスターリース契約の締結前に、家賃、契約期間等を記載した書面を交付して説明

2．賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設

- **賃貸住宅における良好な居住環境の確保を図るとともに、不良業者を排除し、業界の健全な発展・育成を図るため、賃貸住宅管理業者の登録制度を創設**

（1） 賃貸住宅管理業の登録

委託を受けて賃貸住宅管理業務（賃貸住宅の維持保全、金銭の管理）を行う事業を営もうとする者について、国土交通大臣の登録を義務付け
※管理戸数が200戸未満の者は任意登録

（2） 賃貸住宅管理業者の業務における義務付け

① **業務管理者の配置**
事務所毎に、賃貸住宅管理の知識・経験等を有する者を配置
② **管理受託契約締結前の重要事項の説明**
具体的な管理業務の内容・実施方法等について書面を交付して説明
③ **財産の分別管理**
管理する家賃等について、自己の固有の財産等と分別して管理
④ **定期報告**
業務の実施状況等について、管理受託契約の相手方に対して定期的に報告

施行期日

1. サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置：**2020年12月15日**
2. 賃貸住宅管理業に係る登録制度の創設：**2021年6月中旬頃予定**

国土交通省：賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律
https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/content/001372795.pdf

一方で法制化に伴い、管理会社の社会的使命や役割が変わることは言うまでもありません。
賃貸経営の専門家として、実務的な改善能力や提案能力での差別化が求められることになってきます。
令和2年6月より、ニューノーマルの賃貸管理市場がスタートします。

成功企業レポート

管理業法制化の流れをとらえ

管理拡大に挑戦する若手経営者レポート

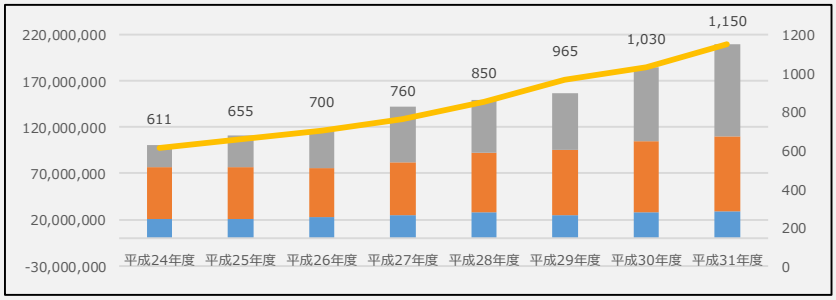
株式会社フレンドホーム様にお話を伺いました

株式会社フレンドホーム
代表取締役　鎌田康臣氏

《企業情報》
株式会社　フレンドホーム
創業　　1988年

埼玉県幸手市を中心に2店舗を構える若き経営者。管理戸数1,200戸、賃貸管理、仲介、売買を中心に業績を110%成長させる。管理業法制化の流れにいち早く対応し、管理戸数を年間100戸伸ばしている。

エリア	管理戸数	エリア空室率	民営借家数	シェア率
幸手市	448	28.3%	3,330	13.45%
杉戸町	198	27.0%	3,820	5.18%
久喜市	263	24.1%	17,470	1.5%
加須市	61	24.6%	6,710	0.9%
宮代町	25	34.1%	4,946	0.5%
その他	77	-	-	-

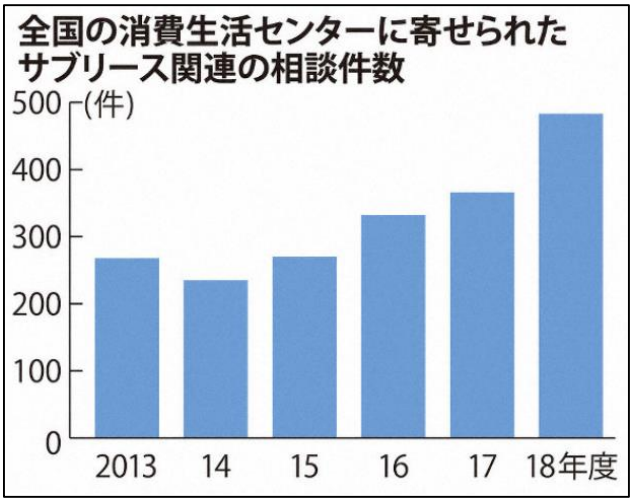


▶管理業法制化の一番のポイントは何でしょうか？

私たち地域の管理会社にとって、こういった法改正は、現実的にすぐにビジネス上の影響があるということは少ないと捉えていらっしゃる経営者の方も多いのではないかと思います。実際に、今回の法制化に関しても登録のルールができるなど、実務上では少し仕事が増えるくらいの感覚かも

しれません。ここだけ見れば、私も実際に大したビジネスチャンスはないと思います。
私たちが注目しているのは、実はこの法制化の裏側にある社会問題です。ここ数年、消費者庁、国土交通省への問い合わせが増えているトラブル内容として、『サブリース契約』による家賃減額や入居者・オーナーとの契約トラブルなどの多発をご存知の経営者様は多いと思います。

そして、こういった契約形態は、全国的なブランドを持った大手メーカー中心であることが多く、またメーカーと個人事業主に近いオーナーとの間の事業者同士の契約という側面もあるため、大きな訴訟としてこそ表ざたにこそなっていないものの、誰もが知る業界課題として広まってきました。



※消費者庁データより抜粋

実際に私どもに管理の相談に来られるオーナー様も、こういった社会背景に不安を感じたり、実際に家賃減額・更新、大規模修繕などでトラブルになった・なりそう、という問い合わせ中心です。こういったトラブル・社会問題が背景にあり、今回の法制化がなされている、と考えると、私たちが真にとらえるべきポイントは、こういった社会問題の解決にある、と考えています。

▶実際にどうビジネスにつなげているのでしょうか？

こういった背景をふまえて、**私たちがここ数年力を入れて取り組んでいるのが、大手メーカーサブリースオーナーからの相談窓口づくり**です。多くのオーナーからの問い合わせが続々と舞い込んできています。実際には多くのケースで弊社への管理切替や売却につながっています。
そもそも**『現在のサブリースメーカーとの関係が希薄になっている』、『赤字経営に陥っている』、**

※セミナーや訪問など相談窓口を設置

『更新時期に賃料減額や大規模なリフォームが条件になっており、このままでは経営がうまくいかない』、など多くの問題の窓口になる会社がいない、というのが私たちの地域の実情なのだと感じています。
こういったオーナー様に対して、船井総研さんに教えてもらったオーナーの現状の収支診断などを通して診断をしています。

みてみるとオーナーがいかに今まで経営の本質的なサポートをされていなかったか、という現状が改めて浮き彫りになります。
家賃減少や空室が当たり前の時代になったからこそ出てきた時代に合わせたニーズといえるのかもしれません。

名	棟数	戸数	管理変更の理由
[redacted]	2	10	CFが取れてないため、経営状態に不信感を抱き当社に相談
	1	8	CFが取れてないため、経営状態に不信感を抱き当社に相談
	2	24	年間保証料が高く、免責が2ヶ月もあることに対して不満があった
	1	10	年間保証料が高く、免責が2ヶ月もあることに対して不満があった
	2	10	一般管理のほうが、CFが良くなる。〇〇社に委託する不安
	3	18	〇〇の建替営業にうんざり。CFや相続の相談がしたい
	1	6	〇〇の建替営業にうんざり。CFや相続の相談がしたい

※オーナーからの相談内容、一部抜粋。様々なお悩みが寄せられている。

難しい取り組みのように感じますが、会社としてはどんなところに力を入れているのでしょうか？

※自社周辺の対象オーナーリスト。
小さな商圏の中でも多くのオーナー様が困っていることがわかる。

もともと、この取り組み自体は、船井総研さんの研究会で懇意にしている経営者のお仲間から教えてもらったやり方です。**地域の中で、困っているオーナーを助けるビジネスをしようと始める中で、一番意識しているのは社員教育です。**地域でなぜ、こんなに困っているオーナーがいるのか？そもそも本質的な課題に気付いていないオーナーに、私たち地域密着の管理会社がすべき使命は何か？こういったところをきちんと伝えていれば、社員さんは自然についてきます。
まさに時流なのだと思います。オーナーの収支の判断だったり、トラブルの解決ノウハウなどは船井さんや研究会の皆さんに聞けばすぐにわかります。

うちでは、女性のパートさんを1名雇い、地域のオーナーに対して継続的な訪問活動から営業までやっていただいています。

※パート社員さんのメモ帳はオーナー様からの相談内容でびっしり。普段言えない悩みが相談窓口に集まってくる。

物件A				物件B			
部屋番号	募集・入居家賃	共益費	駐車場賃料	部屋番号	募集・入居家賃	共益費	駐車場賃料
101	¥53,000	¥3,000	¥3,240	101	¥56,000	¥3,000	¥3,240
102	¥56,000	¥3,000	¥6,480	102	¥50,000	¥3,000	¥3,240
103	¥56,000	¥3,000	¥3,240	103	¥54,000	¥3,000	¥3,240
104	¥53,000	¥3,000	¥6,480	104	¥58,000	¥3,000	¥3,240
201	¥58,000	¥3,000	¥3,240	105	¥53,000	¥3,000	¥3,240
202	¥56,000	¥3,000	¥3,240	201	¥56,000	¥3,000	¥3,240
203	¥55,000	¥3,000	¥3,240	202	¥52,000	¥3,000	¥3,240
204	¥57,000	¥3,000	¥3,240	203	¥54,000	¥3,000	¥3,240
				204	¥52,000	¥3,000	¥3,240
				205	¥54,000	¥3,000	¥3,240
合計	¥444,000	¥24,000	¥32,400	合計	¥539,000	¥30,000	¥32,400

キャッシュフロー表

		2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
収入	年間家賃合計	11,796,000	11,619,060	11,444,774	11,273,102	11,104,006	10,937,446	10,773,384	10,611,783	10,452,607	10,295,818
	年間管理料合計	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000
	年間駐車料合計	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600	777,600
	収入計	13,221,600	13,044,660	12,870,374	12,698,702	12,529,606	12,363,046	12,198,984	12,037,383	11,878,207	11,721,418

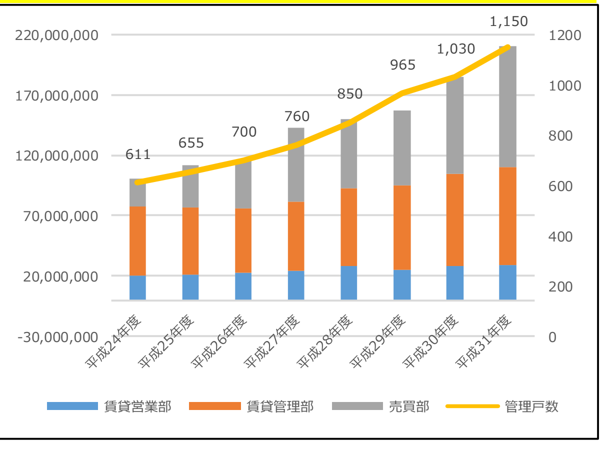
シミュレーション結果一覧表

	初年度手残り額	10年後手残り額
サブリース	1,092,112円	① 4,972,439円
一般管理稼働率100%	2,461,298円	17,821,473円
一般管理稼働率95%	1,835,916円	② 11,929,597円
一般管理稼働率90%	1,210,534円	③ 6,037,720円

※そもそも自身の経営の収支を把握していないオーナーが多い。管理切替だけで数百万円収支改善するケースも。

取り組みを進めてみてよかったことは何ですか？

いくつかありますが、**単純に管理戸数が増えたことです。**今まで幸手という小さい商圏で、地域の管理会社のお仲間との関係もあり、なかなか管理戸数を増やす取り組みに力を入れ切れませんでしたが、こういった競合しないメーカーオーナーなどからの相談が上がってくることにより、**管理戸数が年間で100、200と順調に増えるようになりました。**もう一つ、**会社として大きいと感じるのが社員のモチベーションが上がったこと**です。**今まで田舎で管理戸数を増やすのも四苦八苦し、日常の管理業務に追われていたのが、築年数の浅い物件が管理になったり、相談されるオーナーから感謝されたり、今までにない経験に、仕事にも自信を持つようになってきました。**自社にとって大きな成長の転換になったと感じています。



※社長就任から2年、管理戸数、業績は伸び続けている。

※社員さんもオーナーにどんどん提案。自社しかしない取り組みで感謝され、社員成長も実感している。

サブリース法制化対策

競合サブリースを管理に切り替える方法

船井総合研究所　賃貸グループ
資産管理　チームリーダー
林　建人

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、**フレンドホーム様の管理業の法制化に合わせた「競合サブリースを管理に切り替える」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」をおススメする理由■

**①昨今のサブリース・管理業トラブルの表面化し
赤字経営のオーナー様が地域内に多数存在すること**

**②10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**

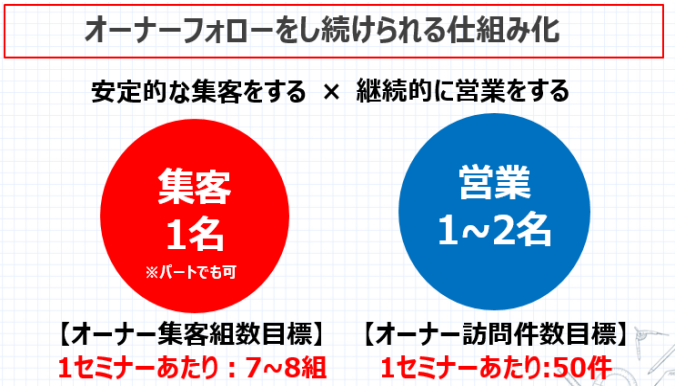
**③再現性が高く、地域で持続的に続けられる、不況期に強い
ビジネスモデルであること**

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。

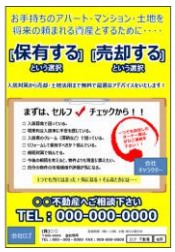
とはいえ、フレンドホーム様の取り組みや、「サブリース物件の管理切り替え」というビジネスモデルで、いくつか疑問を感じる経営者様もいらっしゃると思いますので、ポイントを整理してみたいと思います。

ポイント① 集客・営業の各専任体制を作る

フレンドホーム様同様に、実際にこのサブリース切り替えを進めている会社をみて見ると、**『とりあえず地域内サブリースオーナー様にアプローチ』『自社に管理を切り替えてもらうように説得してみる』といったように、簡単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。確かに始めは今までやっていなかった事業ですので、多少案件は出て来るかもしれませんが、**これでは長く続かず事業としては成り立ちません。**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』⇒『徹底したオーナー訪問営業』⇒『今の賃貸経営の診断（見える化）』このサイクルをそのまま落とし込み、社内でやり切る事です。このためには、まず組織体制を整える事が何よりも最重要です。**「集客担当」と「営業担当」１名ずつ専任体制で配置してください。**こうした話をすると、「そんな新しい事が実行出来る社員は自社にいない」と言われる経営者の方もいますが、担当はパート・アルバイトさんでも構いません。まずは体制を作り、各担当に詳細のKPIをやり切らせてください。



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、『オーナーを集める』仕組みを作ることです。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事からスタートしてください。なので、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てください。１回、２回の単発ではなく、定期的に送り続ける事が何よりも重要です。

ポイント③

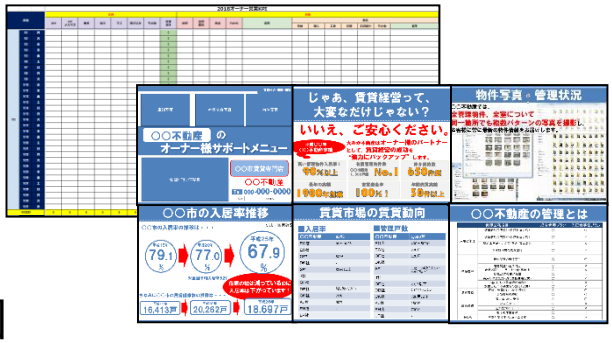
定期的にサブリースに特化したセミナーを開催する

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。そのためにフレンドホーム様で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“の開催で、同様の内容のセミナーを何度も開催しています。重要なのはセミナーを「定型化」することです。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事が効果的です。

これは、とても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講師マニュアルを利用する事で、今は知識がなくても、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「○○先生！」と頼っていただけるといったメリットもありますので、講師は必ず社内で立てるようにしてください。

ポイント④

社員のオーナー訪問を推進する社内インフラ作り

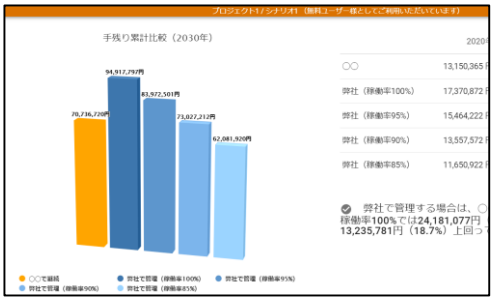


「オーナーを訪問してこい！」と、ただ単に社員に伝えてもうまくいきませんし、案件にもつながりません。そこで、**オーナー訪問を管理する上で大切なのが「数値化してマネジメントする」ことです。**訪問回数、面談回数、提案回数を数値化し、これをもとにミーティングを行うことで、問題点を改善していきます。また、訪問時には必ず自社の管理パンフレットを持参し、いつでも自社の管理について説明できるようにしておく事も重要です。

最終的には自社でのセミナーへ誘導する事が、オーナー訪問の一番の目的となります。

ポイント⑤

誰でもオーナーの現状の賃貸経営を分析出来るツールを準備する



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を見える化』することです。**現状のオーナーの賃貸経営の状況を、客観的な数値でオーナーに見てもらう事で、次にするべき対策が明確になります。特にサブリースのオーナーは、自社の経営状況を把握していない方も多いため、非常にこの現状分析は重要です。分析は、社員ならだれでもできる状態にしておきましょう。現在の賃貸経営と自社に管理切り替えた際に、どれだけ数字が変化するのかと言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”だけでは上手くは行きません。定期的な情報発信や、訪問の中でオーナーから様々な情報がヒアリングができます。例えば、現在の契約内容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立つ情報です。こうした細かい情報や案件を収益化させるために、ヒアリング内容は全て案件リストに入力し、シートを見ながら１件１件社長や上長と確認をする「案件会議」を週に1度のペースで行います。まかせっきりにするのではなく、社長・上長主導で案件の確認をする事によって、効果を最大化出来ます。

いかがでしたでしょうか？**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、始ま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、皆様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。

～管理業法制化対策に取り組む前に いただいたご質問（抜粋）～

①そもそも管理業の法制化をそこまで意識していなかった。地域の競合他社もそこまで考えていないのでは？

⇒今回の管理業法制化のみならず民法改正など、ここ数年業界での様々な動きが出てきています。**上手に対応している会社様では、実際に業務の効率化や業績のアップに大きくつなげていらっしゃいます。**人口減少化で既存需要の伸び悩みが叫ばれる中で、こういった転機をうまくとらえて他社と差別化していくことが自社の成長につながっています。

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？

⇒**ここ数年のサブリーストラブルでフレンドホーム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**です。**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様も多いため、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フレンドホーム様も、始めは社長とパートさんで始められました。**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さんでみて見ると、**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！フレンドホーム様もその一心です。普段、賃貸仲介や賃貸管理の営業中心でオーナーと関わられていると、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、**フレンドホーム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、管理業法制化の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くか、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。**フレンドホーム様でも『**結果として管理を切り替えたい**』と、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んだ、とご理解いただけると幸いです。

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フレンドホーム様も、取り組まれる前は同じようなご質問をされていらっしゃいました。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フレンドホーム
代表取締役　鎌田 康臣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、より皆様に、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。

管理業法制化の背景を理解し、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フレンドホーム　代表取締役　鎌田 康臣氏も、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たてるよう、内容も強化しています。

6月からスタートする管理業法制化に先駆けて準備していただきたい、という思いから、皆様のお忙しい時期かとは思いますが、3月に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

毎月50戸のメーカーサブリース物件の管理受託！
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 フレンドホーム 代表取締役 鎌田 康臣 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

□徹底的な自社商圏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“やりきれる”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下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

賃貸住宅管理業の法制化への地域密着管理会社の対策法
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

サブリース法制化対応・
サブリース切替えセミナー2021

【開催日時】 2021年 3月25日(木)・3月29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：サブリース法改正のポイントと業界時流** 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 リーダー　林建人
第2講座 ゲスト講師 特別講座	**メーカーサブリース攻略　成功のポイント** ゲスト講師：　株式会社フレンドホーム 代表取締役　鎌田康臣 氏
第3講座	**メーカーサブリース切替え成功のための集客・商品・営業** 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 チーフコンサルタント　三上 圭治郎
第4講座	**本日のまとめ、明日から実践していただきたい事** 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

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する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。

船井総研オフィシャルサイト　https://www.funaisoken.co.jp

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　資産管理研究会」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永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。

サブリース法制化対応・サブリース切替えセミナー2021 お問い合わせNo. S068927

開催要項

お申込み期限は、
3月25日(木)：3月21日(日)
3月29日(月)：3月25日(木)

日時・会場

オンラインにてご参加

2021年 3月25日（木）
2020年 3月29日（月）

開始 **13：00** ▸ 終了 **16：30**（ログイン開始12：30～）

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 20,000円（税込**22,000**円）／一名様
会員価格	税抜 16,000円（税込**17,600**円）／一名様

●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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話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上でご確認いただけます。
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.068927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 Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

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：三上

お申込みはこちらからお願いいたします

3月25日（木）・29日（月）
オンライン開催

●申込締切日
3月25日(木)：3月21日(日)
3月29日(月)：3月25日(木)

3月25日（木）・29日（月）
オンライン開催