

全国賃貸管理ビジネス協会関西支部 支部ニュース

2014/8/15

平成26年度 第3回支部会報告

日 時：平成26年7月24日

場 所：新大阪ワシントンホテルプラザ

参加者数：39社 84名 パートナー企業 9社 12名 合計48社 96名

上記日程にて平成26年度第3回支部会が開催されました。以下に報告致します。



本部報告

1 自民党との連携強化について

全管協では、全国47都道府県自民党全管協ちゃんたい支部（職域支部）を通じ、

- ① 「賃貸住宅の家賃に対する消費税の非課税維持」
- ② 「家賃取立て規制法案（略称）の廃案、継続」
- ③ 「東日本大震災における民間賃貸住宅を借上げ活用するみなし仮設住宅制度の実現」
- ④ 修繕積立金の非課税化の実現を推進

等、賃貸住宅に関する政策の推進及び実現をして参ります。

9月末日までに 党員 純増 1万名 達成

11月末日までに 党員総計 3万名 達成 を目標に党員獲得へのご協力をよろしくお願いいたします。



2 ポータルサイトのご案内

「賃貸情報」は、全管協ポータルサイト株式会社が運営する賃貸物件の検索サイトです。サイト運営にご協力下さい。

最新の賃貸物件情報が満載。
理想の住まいは、ここにある！

賃貸
情報

chintaijohou.jp
お部屋探しの「賃貸情報」

住みたい街や沿線・駅から検索
しよう！

例) 東京都 新宿駅

賃貸情報検索！

はじめまして！賃貸・お部屋探しの「賃貸情報」です。

お部屋探しの「賃貸情報」は全管協ポータルサイト株式会社が運営する、賃貸マンション・アパートなどをお探しの方のための検索サイト。素敵な住まいが見つかる、信頼の賃貸物件情報サイトです。

会員企業数：全国1567社

エリアから探す

沿線・駅から探す

北海道	北海道
北東北	青森 岩手 秋田
南東北	宮城 福島 山形
北関東	新潟 栃木 群馬 埼玉
南関東	東京 神奈川 千葉 茨城 静岡
北陸	富山 石川 福井
甲信	長野 山梨
東海	愛知 岐阜 三重
関西	大阪 兵庫 京都 滋賀 奈良 和歌山
四国	徳島 香川 愛媛 高知
中国	鳥取 島根 岡山 広島 山口
九州	福岡 佐賀 長崎 熊本 大分 宮崎 鹿児島
沖縄	沖縄



エリアから探す

ご希望にあつ物件情報を住所から
お探し！

沿線・駅から探す

住みたい沿線や駅から、賃貸物件
をお探し！

家賃から探す

ご希望の家賃情報を住所や沿線・
駅からお探し！

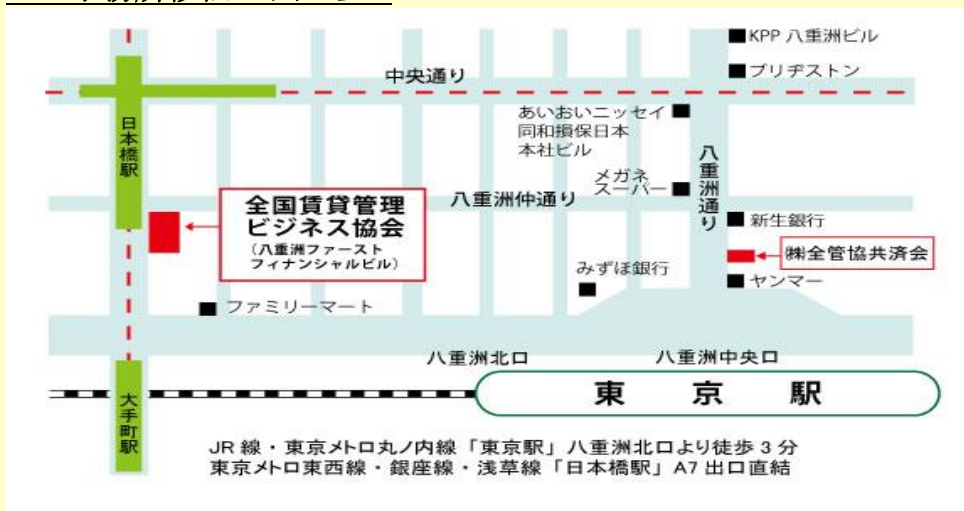
プロにおまかせ！
メールでリクエスト

3 平成 26 年度新新委員会からの報告

【全管協重点販売商品】

- ① 24 時間緊急駆け付けサポート
目標：14 万件
- ② NTT フレッツ光 Wi-Fi アクセス
目標：東日本、西日本エリア 取次 2,500 件・契約 1,500 件 (11 月末まで)

4 事務所移転のお知らせ



全国賃貸管理ビジネス協会

〒103-0028 東京都中央区八重洲 1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル 19F
TEL 03-3272-7755 FAX 03-3272-7850 (※TEL・FAX に変更はございません)

全管協共済会報告

1 2014年度6月末成績報告

	6月単月					6月末年初来				
	成績	対前年比	順位	対予算	順位	成績	対前年比	順位	対予算	順位
関西	4,497	103.7	6位	92.4	8位	14,722	103.9	5位	93.2	8位
中国	2,957	110.9	1位	101.1	1位	10,065	109.6	1位	101.9	
北海道	4,194	107.8	2位	101.1	2位	14,135	106.6		100.3	2位
関東	18,437	107.2		96.0		57,932	104.0		93.7	
東海	2,010	106.7		96.8		6,045	102.9		93.6	
九州	6,612	106.3		97.5		22,935	104.6		95.2	
北陸	1,429	103.5		92.1		4,992	102.4		92.8	
沖縄	1,475	102.8		96.6			102.9		96.5	3位
四国	1,657	101.6		93.4		5,530	101.7		95.1	
支部計	46,644	105.8		95.9		152,983	103.8		94.6	

2 他社管理物件開拓に向けた取り組み

< 仲介契約に対する全管協少短付保調査 >

会社名	自社管理物件	他社管理物件	大東建託	積和不動産	大和リビング	オーナー管理	全合計
	少短付保率	少短付保率	少短付保率	少短付保率	少短付保率	少短付保率	少短付保率
A社	90%	44%	88%	32%	0%	88%	65%
B社	86%	82%	100%	0%	0%	89%	84%
C社	96%	68%	94%	95%	0%	100%	76%
D社	89%	57%	79%	100%	0%	77%	73%

(その①) 他社管理物件の付保率 82%～44%と約40%の開き

(その②) 大東建託 100%～79%、積和 100%～0%

(その③) 自社管理物件の付保率 96%～86%と約10%の開き

◆対策

1. ダメ元で「事前交渉」

**★ポイント! → 大手ハウスメーカーといえども仲介会社なくして、入居率UPなし!
「事前交渉」は効果的!**

《事例：中国支部A社》

地方の仲介会社は、大手ハウスメーカー・デベロッパーにとっては大切な存在。

A社は、取引のある全ハウスメーカー・デベロッパーに対し、「仲介顧客への保険販売は自社で行う」旨の通知を行った。一部メーカーから「勘弁してほしい」言われたものの、「例外は認めない」と方針を貫いた。その結果少短業績において大きな成果を上げている。

2. 総括契約を行っているメーカーからも取れる！

★ポイント！ → 全管協共済会の補償の独自性アピール！

《事例：南東北支部C社》

保険は損保の総括契約を行っているメーカーであっても、共済会商品は孤独死対応等、独自性があるのでお客様に紹介したいとメーカー側に説明し、交渉を行った。その結果、メーカー側も了承し、大きな成果を上げている。

3. とにかくお客様のために勤めてみる

★ポイント！ → 「お客様に選択を」は殺し文句！

《事例：中国支部D社》

大手ハウスメーカーS社は、自社での保険取扱をしているものの絶対ではなく、仲介会社からの要請は比較的受け入れることが多いとのこと。

S社の推奨する損保と共済商品をお客様が比べるとお客様は、補償内容の充実さとコストパフォーマンスから共済会を選ぶことが圧倒的に多い。

3 新商品「安心保険プラスⅡ」の取扱いについて

新規契約に関し、旧商品の「きょうさいくん」への登録は、8月6日（水）をもって終了します。それに伴い、**8月7日（木）以降は、全て新商品での登録となります。**

※更新契約については、8月7日以降も新、旧どちらの商品でもご契約いただくことが可能です。
※新商品で加入の場合は、新商品のパンフレットを交付ください

4 参考資料

＜家財取扱少短 元受保険料 上位5社＞

(単位:百万円)

順位	社名	関連	H25年度	H24年度	増減額
(1)	全管協グループ(全管協共済会+エタニティ)		10,284	9,538	746
1	東京海上ミレア少額短期保険(株)	東京海上HD	6,530	6,175	355
2	(株)全管協共済会	全管協	5,187	6,886	-1,699
3	エタニティ少額短期保険(株)	全管協	5,097	2,653	2,444
4	(株)宅建ファミリー共済	不動産総合企画	4,189	4,142	47
5	日本少額短期保険(株)	旧日本住宅	4,016	3,823	193

※H25年度決算公告より抜粋

セミナー報告

株式会社三好不動産の伊瀬知晃氏に御講演頂きました。

総・資産管理モデル

もともと漁師の方のアパート管理からスタートした三好不動産は、賃貸仲介店舗を展開したり、管理受託に特化した土地活用の専門部署を作ったり、学生、法人、高齢者、外国人等ターゲット別の専門部署を設置するなどの戦略で管理を拡大してきた。しかし、入居率下落から管理切れが増加し、次第に売上が落ちて社員が辞める、という悪循環が起こっていた時期が過去にあった。この対策として我々が行ったのは、管理の原点に立ち戻りオーナーの資産を守る会社を目指すということであり、管理部門の中に財務コンサルティング課を設立するなどの組織改革を徹底的におこなった。その中で着目したのは「相続」である。相続自体は儲かるビジネスではないが、相続を扱うことによってオーナーの総資産を把握することができ、そこから売買や保険のビジネスにも繋がる。総・資産管理会社へのモデルチェンジである。

総・資産管理にむけて講じた具体的な解決策は二点。第一に、入居率アップの取り組みである。新規顧客を紹介してくれた入居者を集めたパーティーを行うなど、口コミ、紹介を重視している。他には、仲介店舗と管理部門の連携を良くするための取組として、毎日全賃貸店舗より重点物件の報告をメールで行う、毎月管理部が賃貸店舗に出向き空室対策会議を行うなど、管理物件に意識が向くようしくみを作った。

第二に、自社社員が相続や保険に関するセミナーの講師をするということである。社内勉強会を定期開催するところから始めた。社員に対する講師を経験することで各人が勉強に励み、またセミナー自体に慣れるというメリットがある。これまでの相続に関するセミナーは、単発ではなく少人数制の6回シリーズで行ってきた。定期的にお客様と接する機会を作ることで相談しやすい状況を生みだし、セミナーから個別相談へと繋げるねらいがある。個別相談では、まず家系図を作成する所から始め相続税計算（税理士と連携）を行う。最も重要な提案は、「公正証書遺言」作成である。遺言を作れば正確な財産、家族の全てを把握できるからである。遺言執行者（遺言内容を第三者の立場から忠実に公平に実行してくれる人）になれば、財産すべてを動かす権限が生まれる。

また、相続を切り口に展開されるものとして、生命保険などの金融ビジネスの存在は大きい。相続対策の生命保険は収益性も高い。例えば養老保険、終身保険を使って修繕費の積み立てを行うことができる。他には、会社を設立して建物のみを会社へ売却して家賃を会社が受け取り給与で分散し、会社で生命保険に加入し経費にするという、いわゆる「法人成り」の相続対策も提案できる。

さらに、最近では投資信託や株、債券などの資産運用も扱っている。総・資産管理という発想に立つことで、葬儀社、ハウスメーカー、医師会、老人ホーム、金融機関、生命保険、などの新しい連携も生まれ始めている。不動産だけでなく金融ビジネスに広く取り組んでいるということで、レベルの高い学生が会社説明会に集まり、離職率も下がった。

まとめると、オーナーの不動産や預金や株や保険に関する相談を、税理士や司法書士や弁護士や生命保険会社など個別に向かわせるのではなく、資産管理会社である不動産会社がすべての窓口になるような仕組みを構築するということである。相続を切り口にオーナーへアプローチし、不動産という枠を超えて金融サービス業に挑戦していきたい。

●編集後期

不動産業界に新たな兆し

2013年12月20日のIT総合戦略本部の会合で、IT活用に向けた行動計画の中に非対面での重要事項説明と契約書の電磁的方法を進めていくことが盛り込まれた。国土交通省が2014年6月に中間とりまとめを行い、2014年中に結論を得る方針だ。早ければ2015年にも完全オンラインで賃貸契約と不動産売買取引が完結できるようになるかもしれない。

不動産取引を全てネットで完結できるようなネット不動産仲介事業者だ。アットホームやスーモのような不動産情報検索サイトは、不動産会社への送客が今現在の主なキャッシュポイントだろう。だが、これらの事業者がそのまま自分たちで仲介を担当してくるケースも十分に考えられる。ネット化で場所の制限がなくなれば、宅建取引主任者を何人かセンターに集めてビデオチャットや電話などで効率的に全国の顧客に重要事項説明ができる。普通の不動産事業者よりもローコストでの運営が可能になるだろう。このまま軽視していれば賃貸仲介業界に激震が走るのは当然ではないでしょうか？ネットの世界で全て完結できる状態が出来れば、必ず我々の業界に影響を及ぼすのは必至です。この流れを注視していきましょう。

編集：全国賃貸管理ビジネス協会関西支部

大阪市東淀川区豊里2-25-8 Tel 06-6326-3988 Fax 06-6326-3988 事務局担当 関野卓郎