



全管協総研主催

300社限定

業績UP勉強会第1回開催！

**管理戸数を年間1000戸以上
増やしている成功事例大公開**

経営者様必見！管理戸数1,000戸未満、店舗数5店舗未満の
会社様でもすぐ実践できるノウハウをすべて教えます

こんな会社様におすすめです！

- ・管理戸数を増やしたいけど思うようになかなか増えていかない
- ・社長としては管理物件を増やしたいが社員が管理物件を増やしたからない
- ・周りの競合への管理切り替えが増えてきている

**第1回のみ
参加費無料**

開催日時	4/15 (木) 13時-15時
参加費	無料
定員	300名
開催手法	リモート開催 (ZOOM)

第1回 ゲスト講師紹介



株式会社ユーミー
ホールディングス
代表取締役
木村光真氏

建設不動産事業と管理運営
事業を軸にグループ18社で
総合不動産サービスを展開し
ている。
オーナー様の資産保全、湘南
エリアにお住いの方へのより良
い暮らしのご提案をグループの
使命として全社一丸となって取
り組んでいる。
管理戸数は現在2万戸、年
間賃貸仲介件数は8500件
の実績がある。

お問い合わせ・お申込み
右のQRコードから
お申込みください！



ご質問等ございましたら全管協総研担当窓口まで
お気軽にお問い合わせください↓

TEL : 070-2668-4905

MAIL : zenkansoken@pbn.jp

全管協総研の取り組みについては裏面をご確認ください！

セミナー開始時刻は13：00です。
開始までもうしばらくお待ちください。

<セミナー前のお願い>

お手数おかけしますが、

下記設定にてご参加お願いいたします。

◆表示名：会社名/名前（フルネーム）

◆質問はQ&Aの画面から受け付けます

本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05** はじめに
- 13 : 05~13 : 15** 高橋会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10** 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20** 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50** 総研講座
- 14 : 50~15 : 00** 閉会の挨拶、アンケート記入

本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05** はじめに
- 13 : 05~13 : 15 高橋会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50 総研講座
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入

はじめに

1. 全管協総合研究所（全管協総研）について

全管協会員様限定の優良組織になります。

1800社いる全管協の会員様の業績UPにコミットする取り組みをしていきます！

2. 総研会員入会の5つのメリット

2か月に1度の
業績アップ勉強会
の開催

動画コンテンツ
のご提供
coming soon!!

管理・仲介の
業績アップツール
のご提供

オーナー提案
レポートのご提供
coming soon!!

新ビジネスモデル
のご提供
coming soon!!

3. 総研会費について

会費

年会費 180,000円
(月15,000円×12ヶ月)

**先着加盟
特典**

先着加盟100社様の限定特典あり

- ①4月勉強会のテキストデータ
- ②管理受託解説書

本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05 はじめに
- 13 : 05~13 : 15 高橋会長挨拶**
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50 総研講座
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入

開会の挨拶



全国賃貸管理ビジネス協会 会長
高橋 誠一

全管協総研を始動させたねらい

全管協加盟企業の売上向上のため、組織としてさらなる還元を目指す

全管協総研に加盟するメリット

- ①全管協総研が今以上のサポートをすることで早期の売上向上が見込める
- ②成功している企業からノウハウを学び、実行することができる
- ③不動産業界における新しい取り組みを取り入れることができる

さらなる企業の発展を目指している参加者様は
全管協総研への加盟をしてください。



全管協総研入会申込フォーム⇒

本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05 はじめに
- 13 : 05~13 : 15 会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座**
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50 総研講座
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入

管理戸数を年間 **1,000** 戸以上増やす！

ユーミ一流管理拡大戦略公開セミナー

Presented by 全管協総研

- 1995.12 アパマンショップ1号店オープンスタッフになる
- 1997.09 アパマンショップ天神店店長就任
- 2001.03 アパマンショップ株式上場
- 2002.04 圓井アパマンショップ社長就任
ASNJ設立 役員
アパマン89店舗統括
エランダアパートメント、ドットアール賃貸設立
- 2009.09 ユーミーネット入社
- 2010.01 ユーミーネット代表取締役 就任
- 2013.04 ユーミーホールディングス代表就任

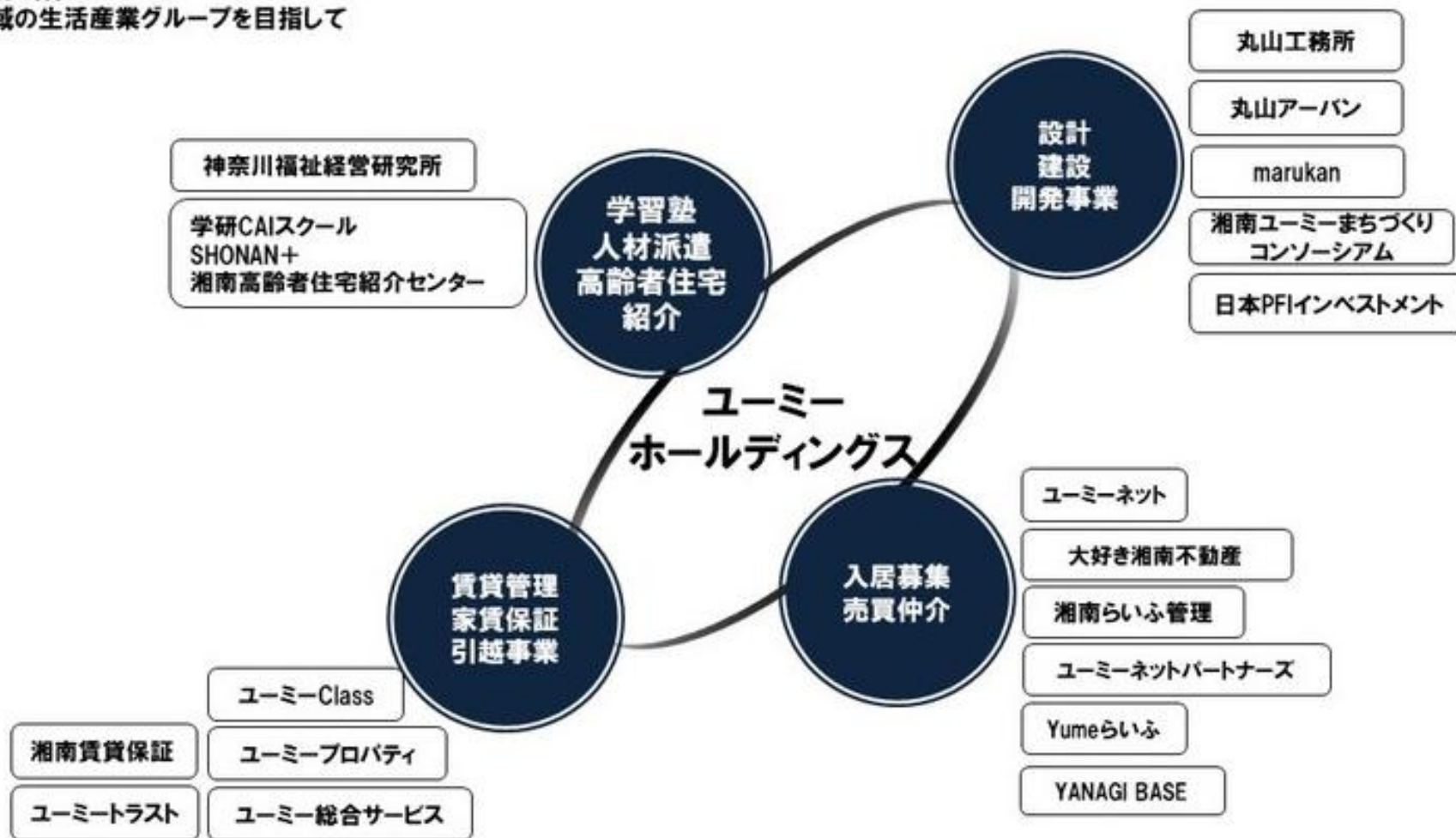
株式会社ユーミーホールディングス
代表取締役

木村 光貴



グループ会社

湘南・活性
地域の生活産業グループを目指して



沿革

ユーミーらいふグループ沿革



グループ行事

ユーミーらいふグループは、
“地域や社会への貢献”と“自社の社員との和を深めること”に、全力で取り組んでいます。



湘南国際マラソン運営



社員旅行



インターンシップ制度

グループ拠点

ユーミーらいふグループは、
湘南エリアを中心に賃貸仲介店舗を33店舗構え、入居者様のお部屋探しをサポートしています。

株式会社 **ユーミーネット**

16店舗

株式会社 **ユーミーClass**

8店舗

株式会社 **大好き湘南不動産**

7店舗

株式会社 **Yumeらいふ**

2店舗

グループ合計
33店舗

貸貸管理部門の組織図

株式会社ユーミーClass

代表取締役 常務取締役 取締役 執行役員 執行役員 執行役員

貸貸管理部

BM統括本部長 PM統括本部長

特別空室対策室		C&M/PM/機材本部		藤沢支店			湘南台エリアセンター			鵜沼エリアセンター			茅ヶ崎エリアセンター			平塚駅前エリアセンター		四之宮エリアセンター		平塚中央エリアセンター		旭エリアセンター			平塚支店		小田原エリアセンター			東海大エリアセンター			
FTE 藤沢支店長										西湘 平塚支店長										エリアマネージャー													
AC長										AC長										AC長			AC長										
AC長代行										AC長代行										AC長代行			AC長代行										
貸貸管理課	FTELデバイス	貸貸管理課	レディ室	かけつけ課		貸貸管理課	レディ室	かけつけ課	貸貸管理課	レディ室	貸貸管理課	レディ室	かけつけ課	貸貸管理課	レディ室	貸貸管理課	レディ室	貸貸管理課	レディ室	貸貸管理課	レディ室	貸貸管理課			かけつけ課	貸貸管理課	かけつけ課	貸貸管理課	レディ室	かけつけ課	貸貸管理課	レディ室	かけつけ課
				コールセンター	かけつけG																		PMサポート										
		課長代理		主任	主任	主任	リーダー																			主任	主任		リーダー		主任		

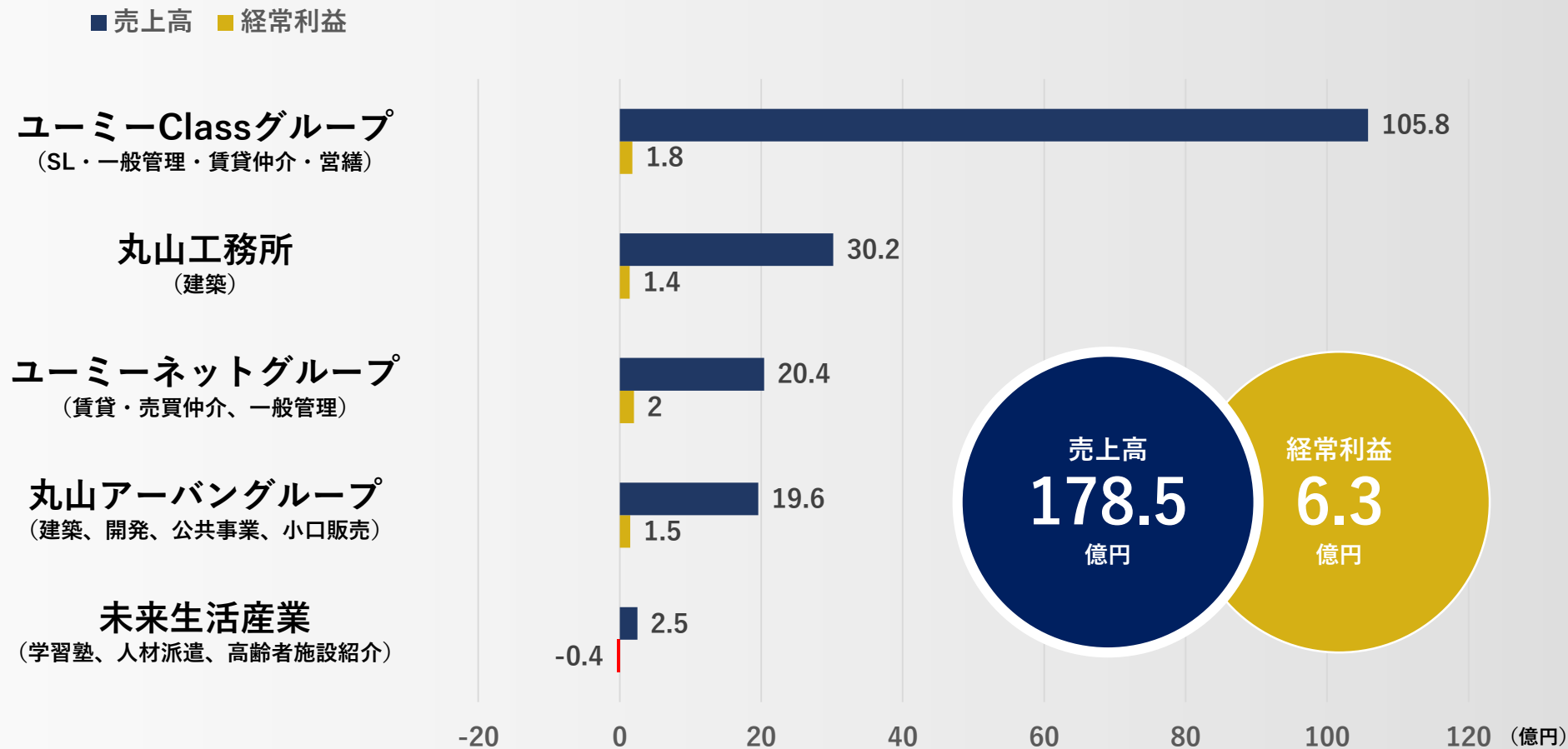
経営管理本部			経営推進本部		資産コンサル事業部		建物管理部建物管理センター													
部長			部長		部長		部長													
特別空室対策室		事務管理課	債権回収課	社長室	経営推進課	資産コンサル事業部		平塚建物管理センター					藤沢建物管理センター							
						共用管理課		工事課												
				営業		事務		現状回復G	修繕G	発注管理G	現状回復G	修繕G	発注管理G							
シニアマネージャー	課長	課長代理	課長		課長	主任	課長代理	課長代理	課長		課長代理									

Section01

A person in a dark suit and tie is shown from the chest down, holding a glowing, golden orb in their open palm. The orb emits a bright light and is surrounded by small, sparkling particles. A white line graph with an upward-pointing arrow is overlaid on the scene, extending from the orb towards the right. The background is a dark blue gradient.

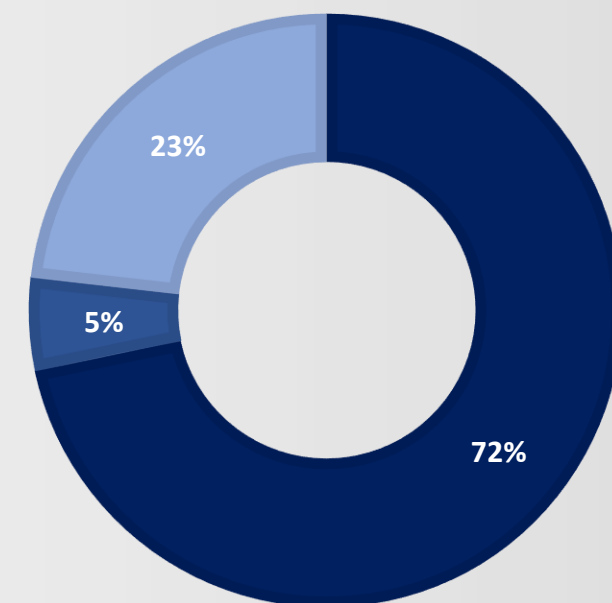
数值実績

数値実績 | グループの売上高と内訳



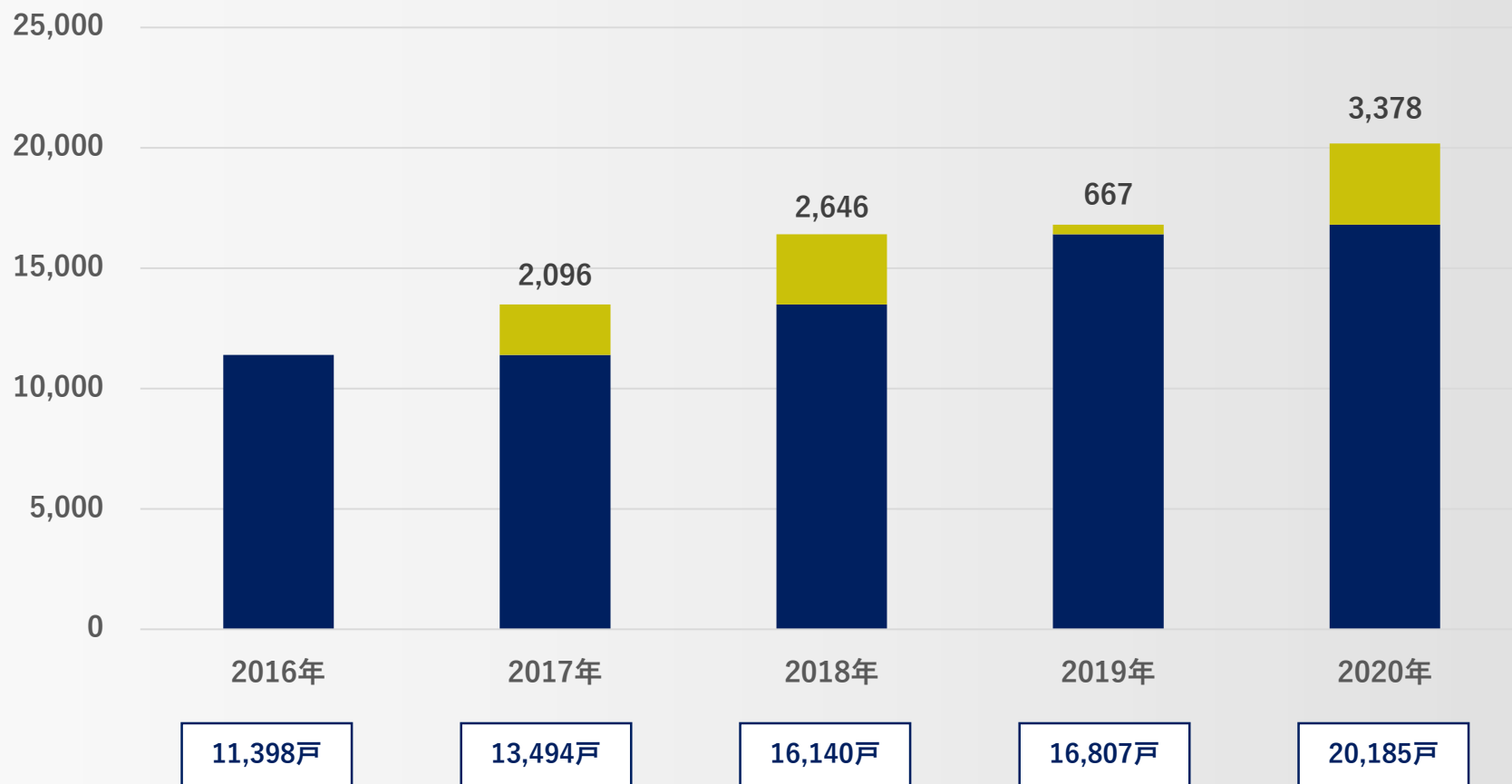
	賃貸仲介	賃貸管理
売上	19.4億円	88.8億円
粗利	- 億円	11.2億円
経常利益	2.0億円	2.2億円

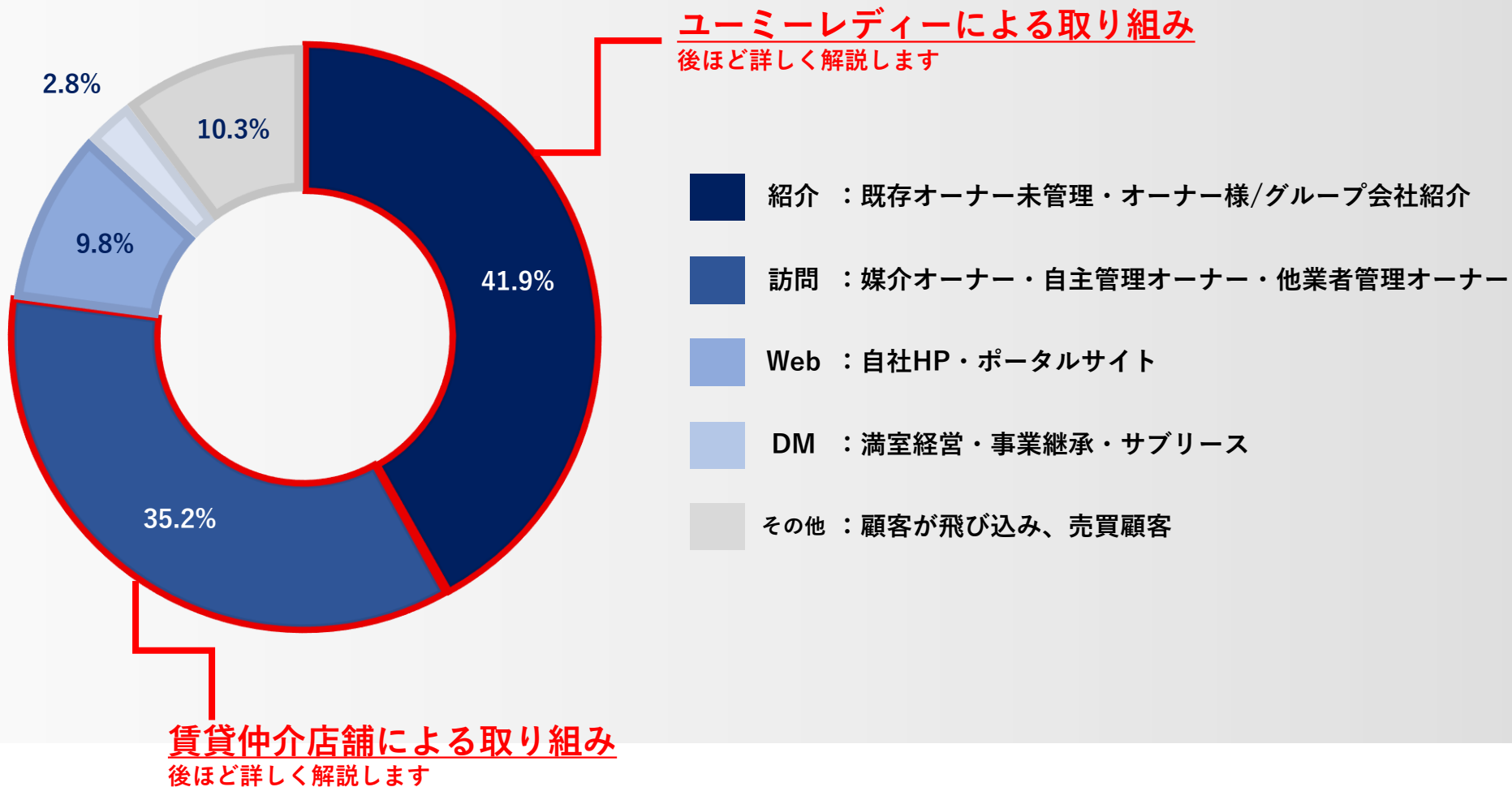
賃貸管理売上内訳



■ 借上・共益費 ■ 工事系 ■ 付帯・その他

数値実績 | 管理戸数の推移





Section02

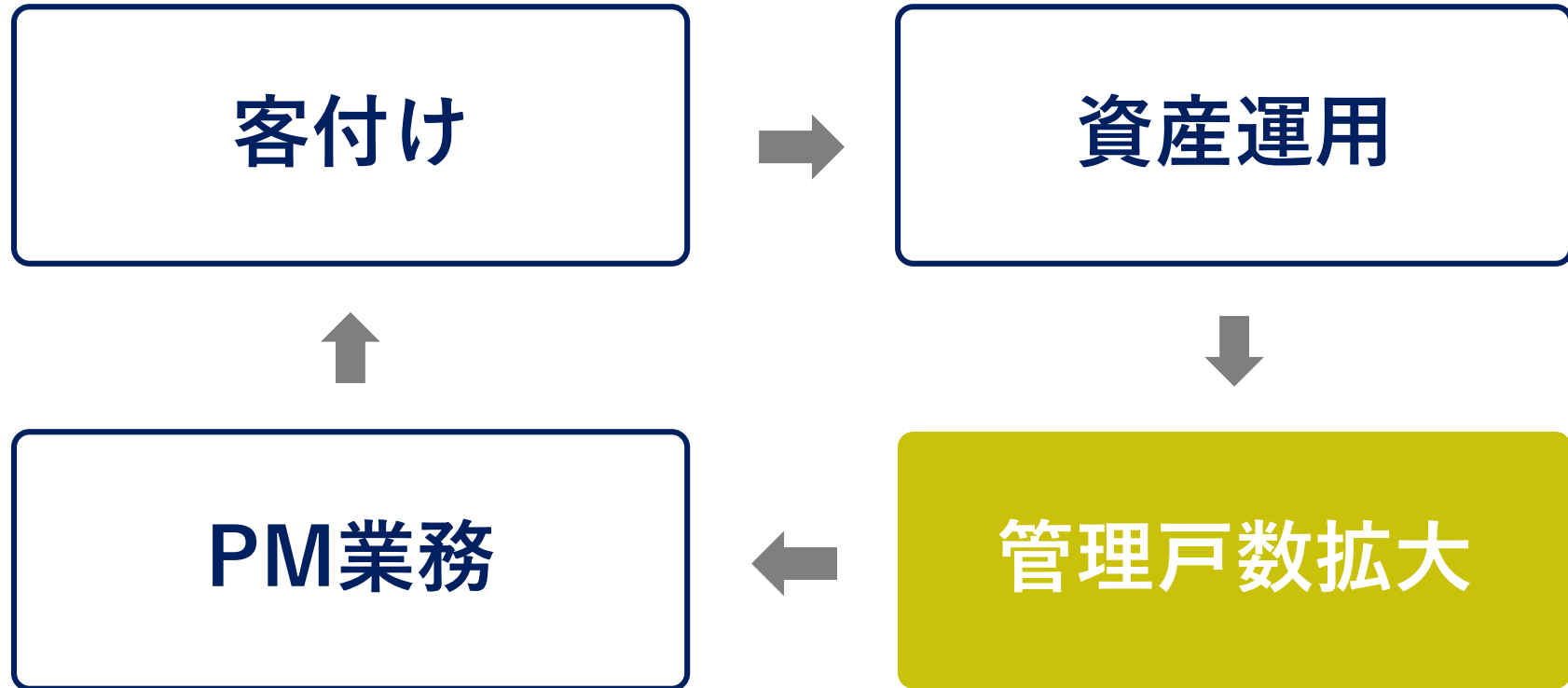
ユーミー流

経営戦略

ユーミーホールディングスの考え方

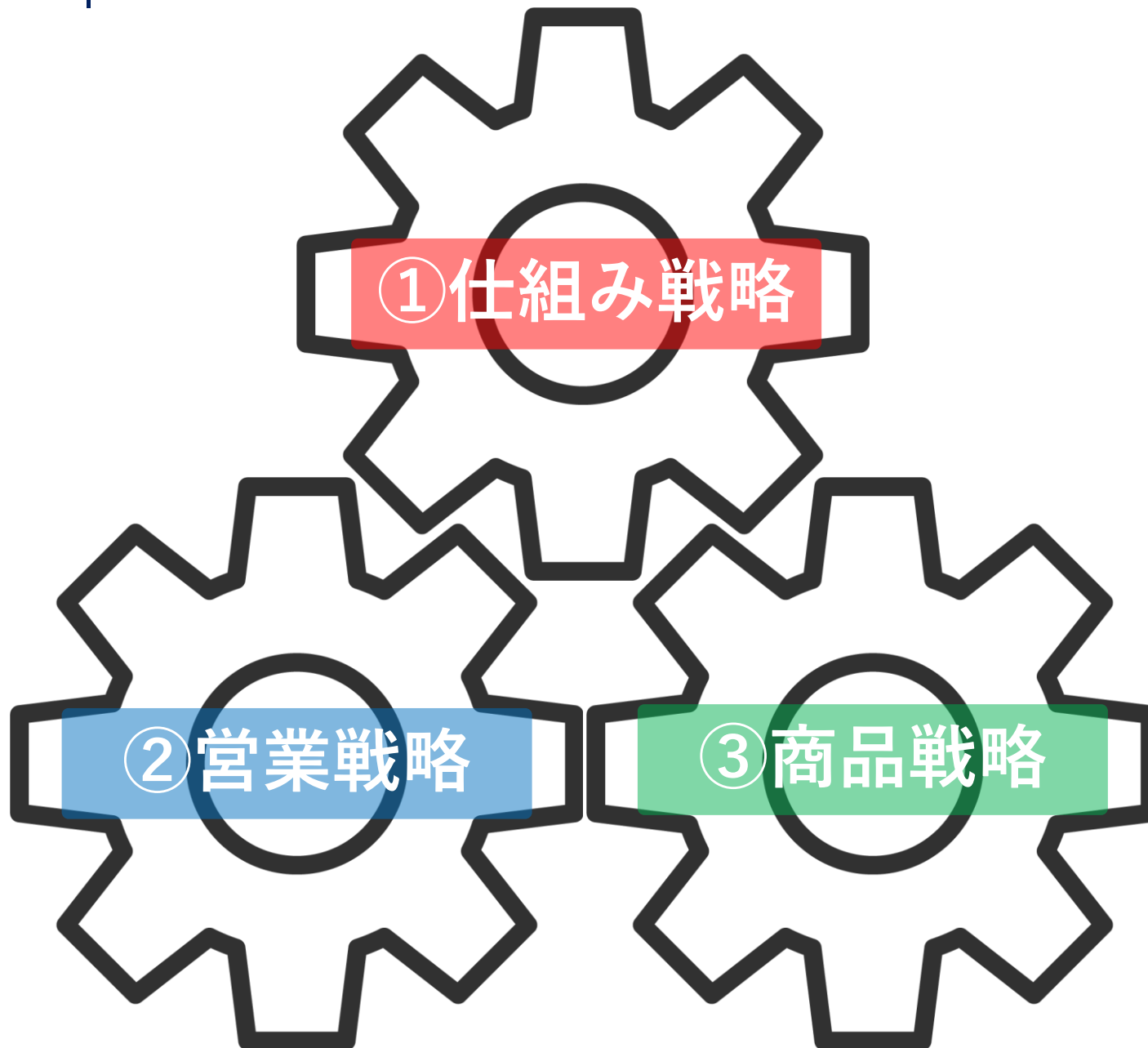
「すべての路はオーナーにあり」





管理物件の空室対策・客付け力・資産管理を強化することで、管理を受託した後のトータルサポートを提供

↓
管理を切り替えてもらうことがオーナーのためになる





2つの管理会社

同じ商圈内に2つの管理会社をすることで、それぞれの管理営業社員の競争心を促し、管理戸数を増やす仕組みを作る

自社物件エリア分布図



パート(ユーミーレディ)の活用



管理部社員



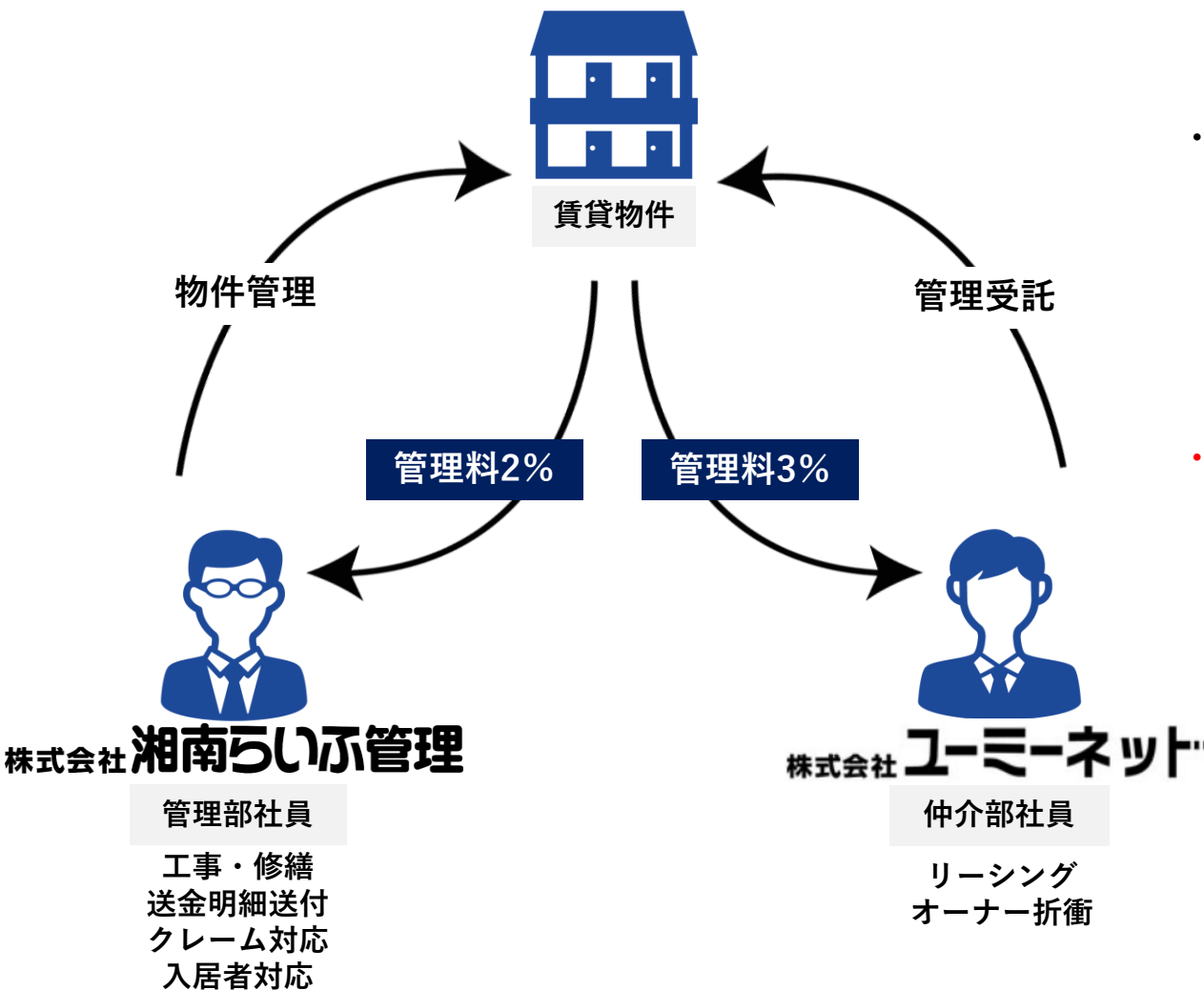
管理案件のトス上げ



ユーミーレディ

- ユーミーレディがエリアごとにオーナー全員を回っている
⇒既存/一般/未来オーナー(将来的に管理獲得できそうなオーナー)
- 約20名在籍しており、店舗の商圈と合わせて町丁目単位で振分け
⇒1エリア1名
- 1名あたりの訪問件数
⇒週3日出社のスタッフで150名程度/月
=週5日出社のスタッフで、300名程度/月
- 営業トークはせず、ひたすらオーナーとの関係性構築を行う
⇒案件が出てきたら社員に報告する

賃貸仲介における評価制度



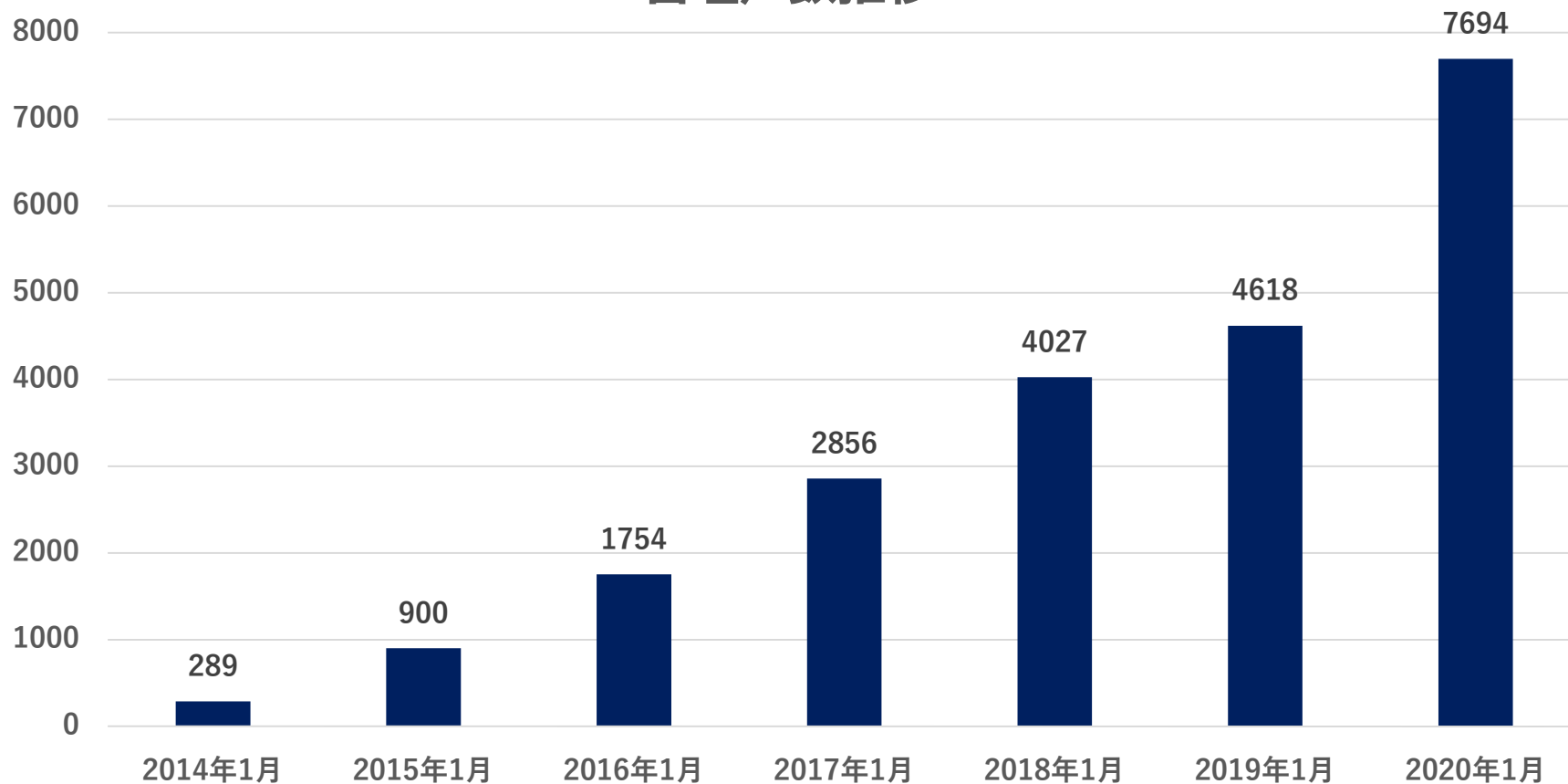
・ 仲介営業社員が管理受託した場合、管理業務を分担した上で管理料を仲介店舗と管理部で分けることで、安定した管理料収入を仲介店舗の売上として計上している。

・ オーナー窓口(クレーム含む)も店舗に入るため仲介営業社員の管理物件に対する意識が高くなる上、決めたら管理料(ストック)が入ってくる

⇒ 早く物件を決めてくれる

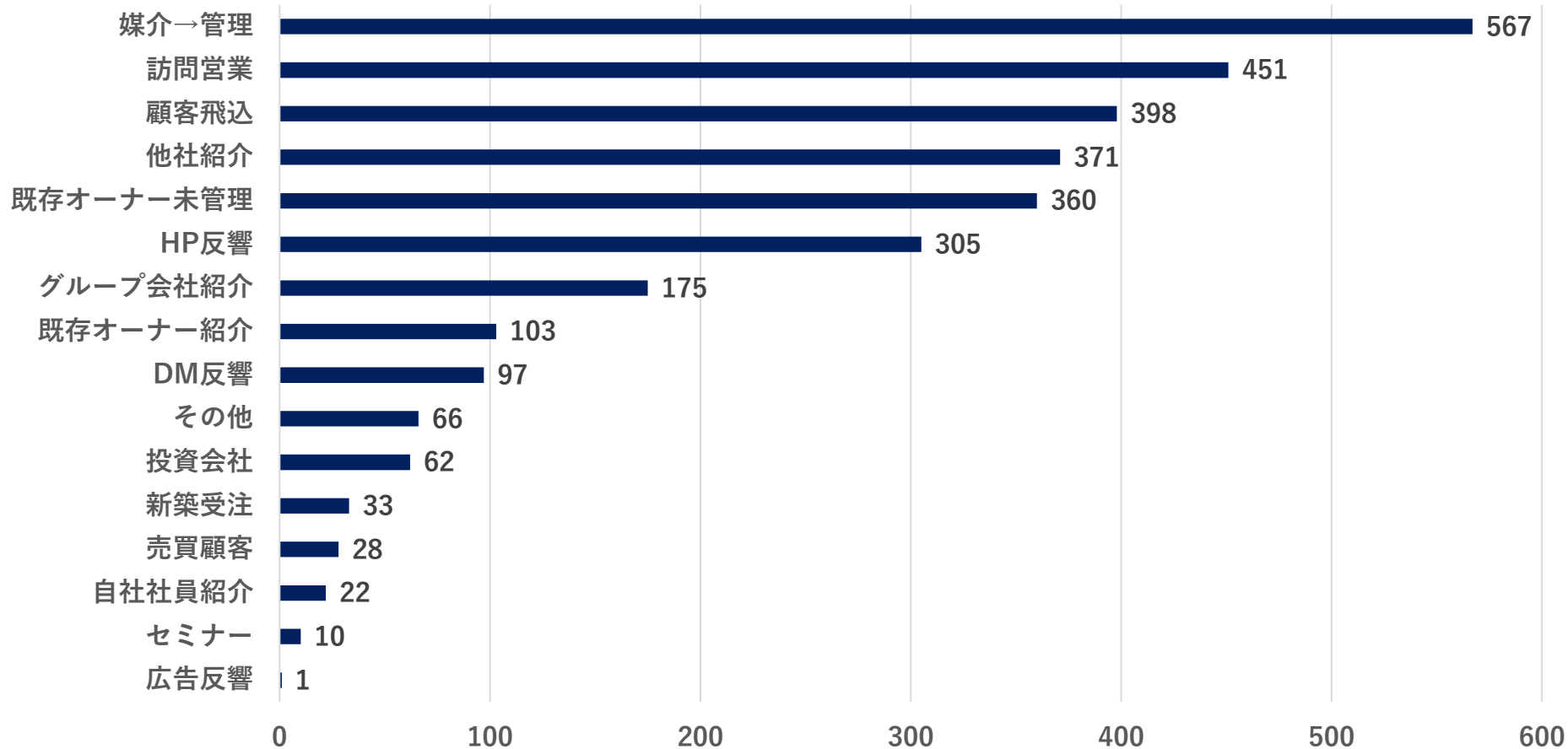
湘南らいふ管理×ユーミーネットの数値実績

管理戸数推移



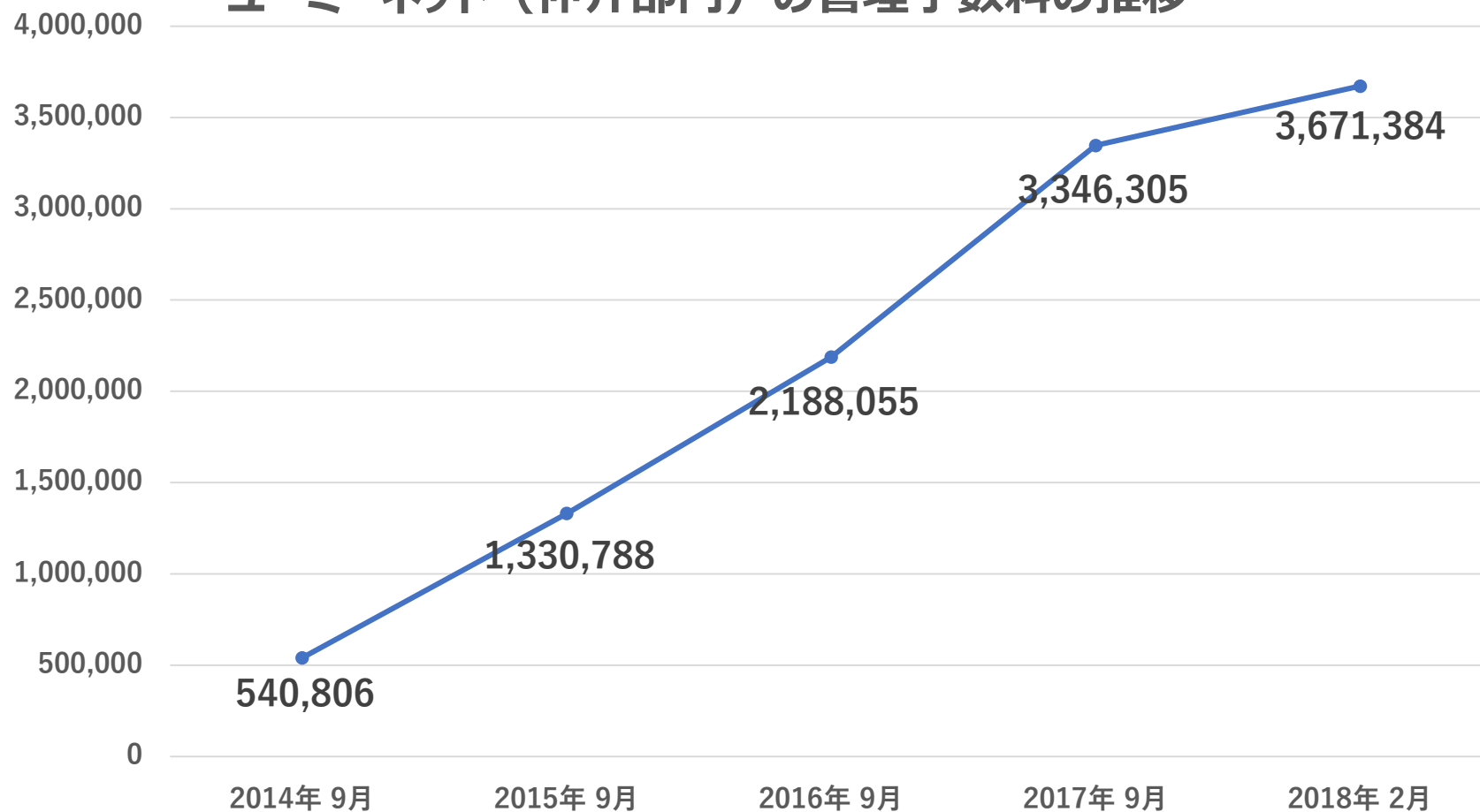
湘南らいふ管理×ユーザーネットの数値実績

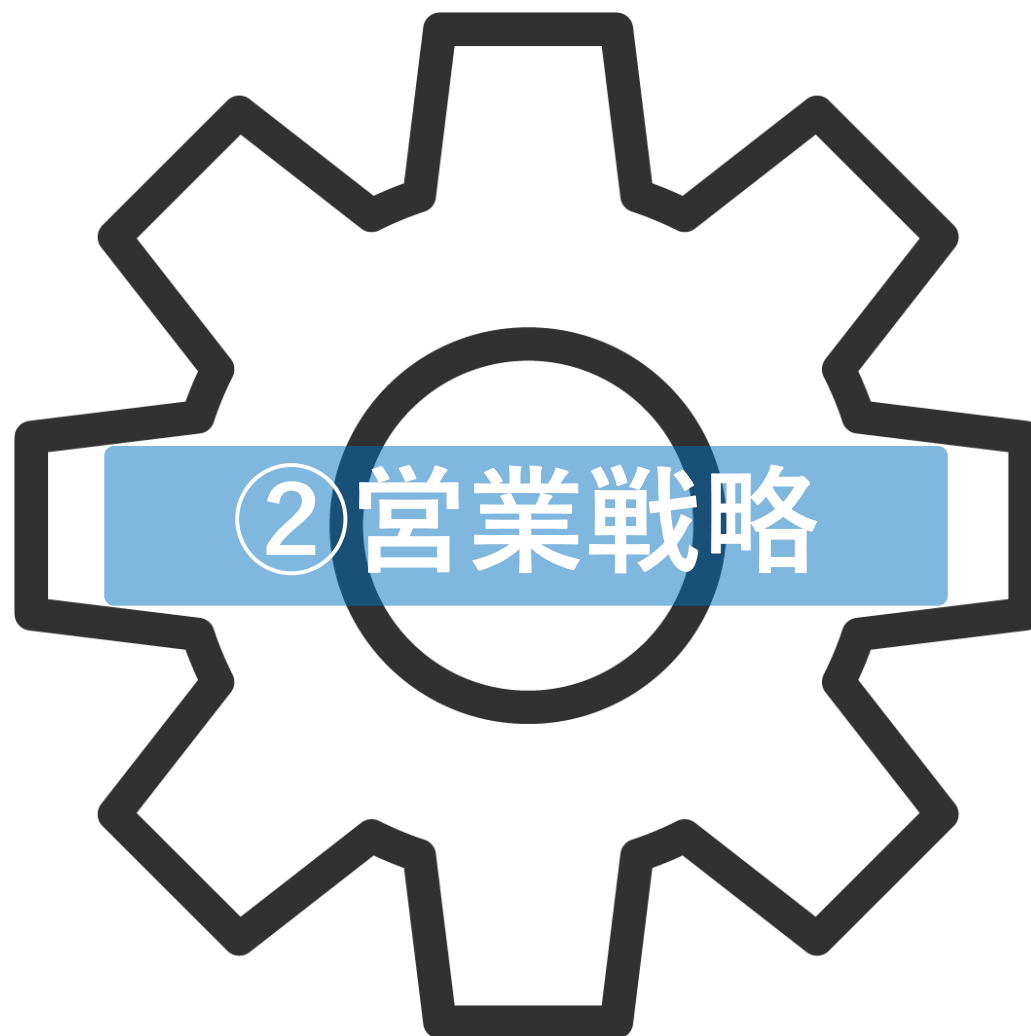
管理獲得内訳詳細（2020年）



湘南らいふ管理×ユーミーネットの数值実績

ユーミーネット（仲介部門）の管理手数料の推移





ランチェスター戦略は“弱者の戦略”

ランチェスター戦略のポイント

Point
01

利益の最大化

Point
02

エリア選定

Point
03

顧客の囲い込み

Point
04

ターゲット層の絞り込み

Point
05

一点集中主義

Point
06

行動量の担保

73.9%	上限目標値	独占的となり、その地位は絶対的に安全となる。ただし、1社独占は必ずしも安全とはいえない。
41.7%	安定目標値	地位が圧倒的に有利となり立場が安定する40%は首位独走の条件として多くの企業の目標値。
26.1%	下限目標値	トップの地位に立つことができる強者の最低条件。安定不安定の境目。これを下回ると1位であっても、その地位は安定しない
19.3%	上位目標値	ドングリの背比べ状態の中で上位グループに入れる。弱者のなかの強者
10.9%	影響目標値	市場全体に影響を与えるようになり、シェア争いに本格参入。「10%足がかり」と呼ぶ
6.8%	存在目標値	競合社に存在を認められるが、市場への影響力はない。この数値未満が撤退の基準として使われる場合もある
2.8%	拠点目標値	存在価値はないに等しいが、橋頭堡となりうる。2.8%までは市場参入戦略を適用。2.8%から競争戦略を適用

エリア選定

競争相手が少ない地域を選定 → 駅周辺ではなく住宅地への出店

駅周辺商圈



管理会社A



管理会社C



管理会社B



管理会社D

住宅地商圈



管理会社A



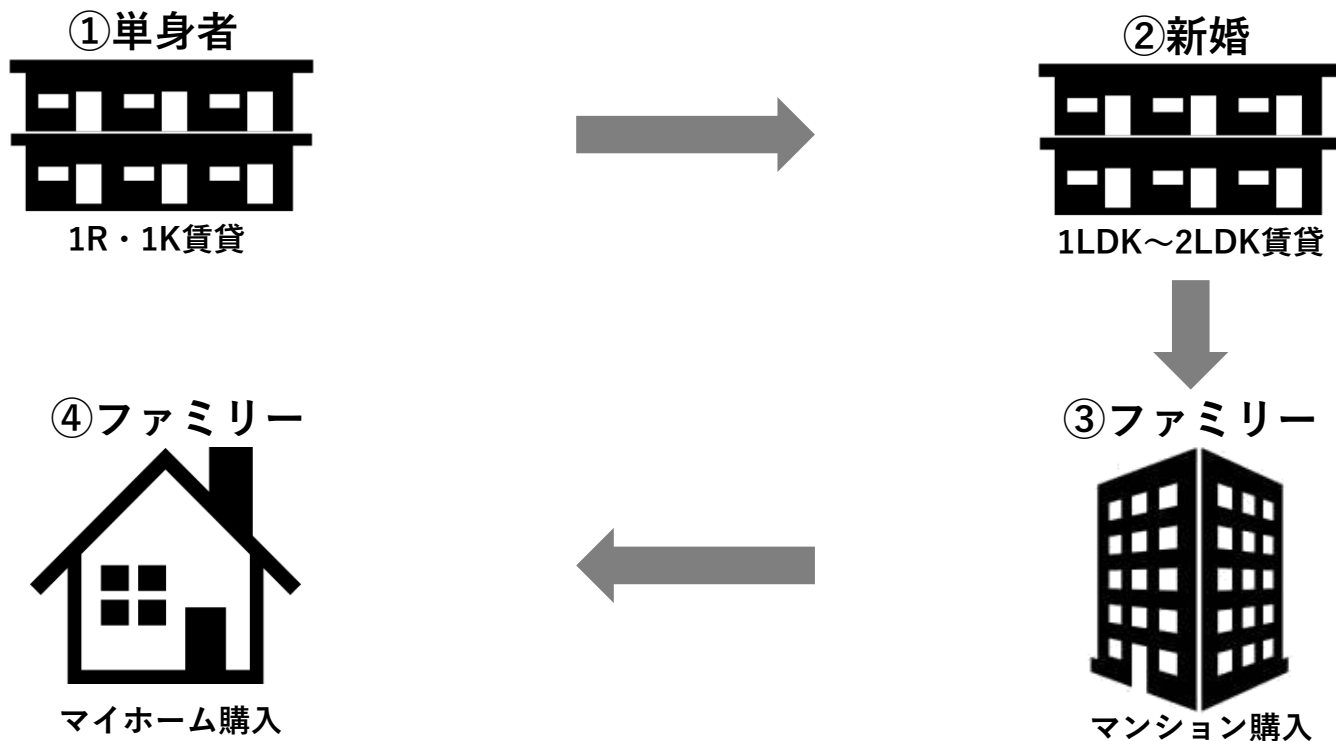
管理会社B

顧客の囲い込み

ライフステージに合わせたサービス提供



顧客の囲い込み/お客様累積とサポート

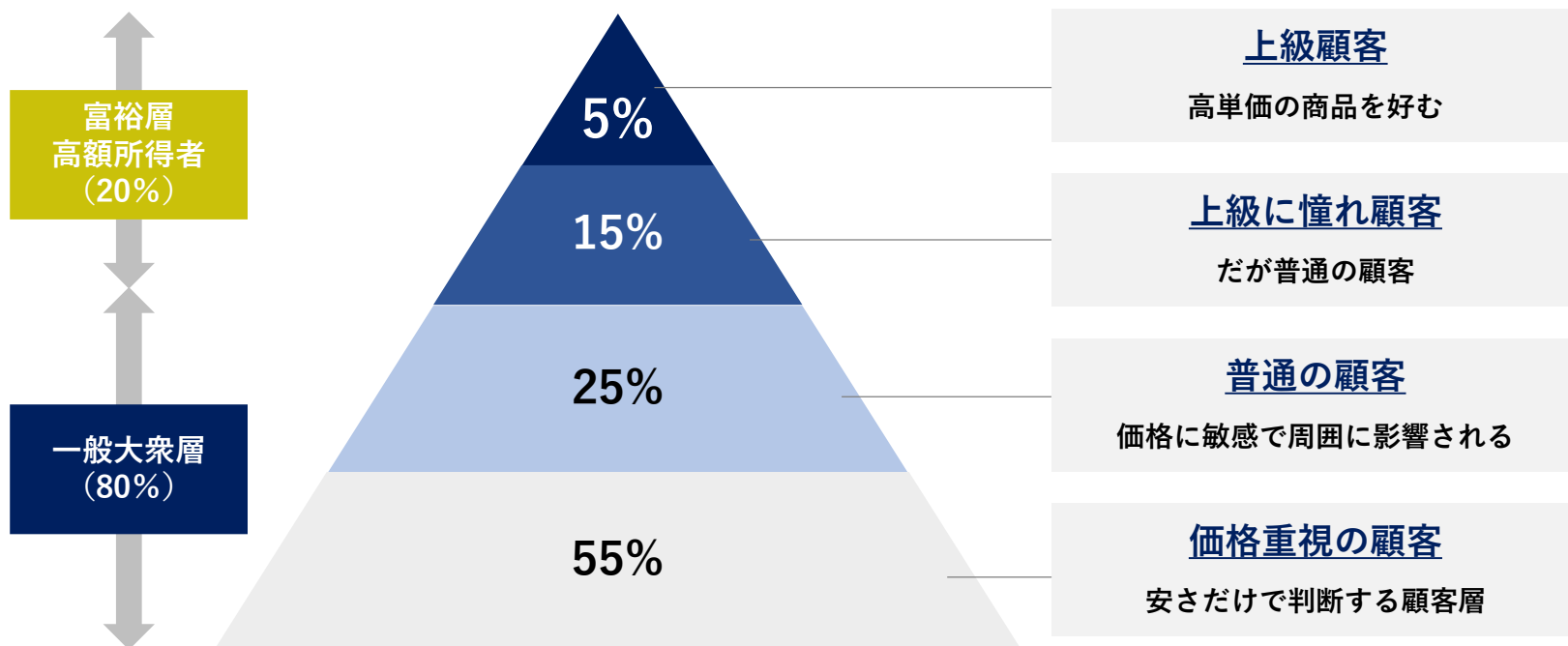


ターゲット層の絞り込み

どの層を狙うかで商品/デザイン/価格を決める



狭いターゲット層でNo1商品を作る



| 一点集中主義

やりやすい分野/勝ちやすい分野を見つけ
一点集中主義で力を投入し、その分野で「ナンバーワン」になる



No.1商品
構築

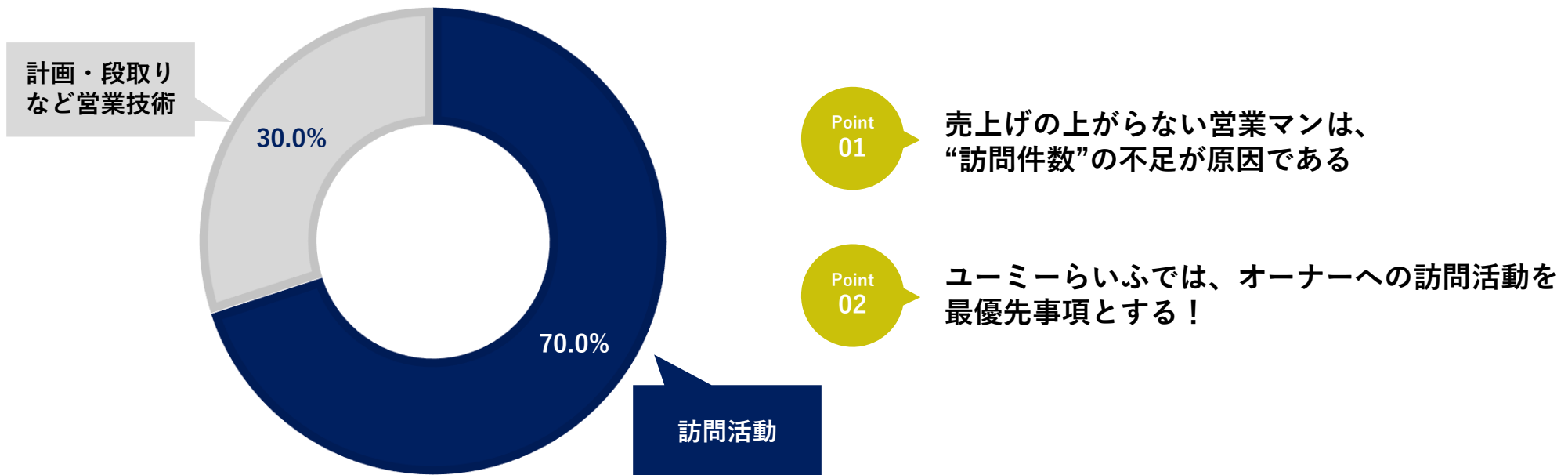
| ユーザーらいふの場合

- ・ 会社最大の強みである“空室対策”を徹底し、入居率No.1へ！
- ・ 次のビジネスに繋がり、利益の最大化をもたらす。

| 行動力の担保

量 = 営業の量

営業に7割の力を投入する



手順1：商圈設定

商圈設定の仕方

- 徹底的なランチェスター戦略でシェアを増やす
- 1店舗半径徒歩15分の商圈に絞る ⇒ 半径約1.5キロ圏内
- 商圈外の物件は案内しない/扱わない/管理も受けない



手順2：名簿取得

名簿取得の仕方

- 賃貸店舗スタッフによる物件ローラーからオーナー名簿作成
- 登記簿謄本から名簿作成
- 取得項目はオーナー名/住所・物件名/住所・戸数・空室状況・現状の管理会社

Point
01

最低1,500件～2,000件のリストをそろえる（1店舗商圈あたり）

Point
02

短時間で作成する

Point
03

オーナー名簿は町丁目ごとに管理する

KPI設定

- 目標獲得戸数：5年で1,500戸
- 訪問件数/年：5,000件（訪問数に対して48%の接触率）
- 接触件数/年：2,400件（接触数に対して62.5%の受託率）

手順3：DM作成/発送

●ユーミーらいふの場合

名簿取得

- 3年前から取得開始
- 共同住宅の名簿をゼンリンから購入→25市町村のエリア
- 空室がある物件や築古物件を優先的に取得
→空室がある物件＝困っているオーナー・築古物件＝建替の営業もできる

エリア選定/発送

- 建築していただいたオーナー・一般オーナー・未来オーナーに全て発送
- 毎月2,000件の発送
→25エリアからグループ（3～4エリア）を作る
→1グループにつき6ヶ月間送り続け、次の6ヶ月間は別のエリアに移行

反響対応

- 反響の少なかったDMは次のグループには送らない
- 郵送物NGのオーナーにも必ず理由をヒアリング
→相続、売却につながる可能性があるため

満室経営 諦めていませんか？

満室にならない理由を一緒に考えませんか？

営業しません!!

相澤 浩司

1977年生まれ
ホテルのビル管理業から2007年に賃貸管理業のユーミーらいふに転職
不動産業界では15年間、賃貸管理業では、10年以上の経験
コールセンターの設立、建物管理部の設立、現状回復工事課設立を行い、管理業のインフラを再構築し、会社の業績を回復することに成功。
その他、賃貸店へ出向、賃貸を学び、経営部・社長室に異動し、会社経営を学ぶ。
賃貸管理業に異動し、経営部の責任者としてオーナー様のコンサルティングを行う。
2019年に美南らいふ管理に転職し、オーナー様の悩みを解決する為に、オーナー営業に新しい切り口を提案して、日々無料相談とセミナー講師を行っています。

アフターコロナに備える!!

今やるべきことを経験豊富なスタッフと一緒に考えませんか??

無料相談実施中!! 相澤 浩司 まで
ご相談はユーミーらいふまでお気軽にご連絡ください

TEL:0466-52-6613
FAX:0466-52-5661

お問合せ内容
 集金管理 リノリース その他
 1室～サフリース 100%サフリース

お名前
ご連絡先
ご住所
物件住所

【宛先印字領域】
※原稿は印刷されません

今、管理会社に任せて大丈夫?

大手の管理会社だからたくさんの不動産会社に頼るから
古くからの付き合いだから
その管理会社選び間違えているかも!

管理会社選びの勘違いや不安はユーミーらいふが解消します!

先着50名限定 無料 診断実施中

豊富な管理コンテンツでをご提案いたします

100% サフリース
お住戸の100%を保証
4年保証、換気システムに
実を削減している
ユーミーらいふグループ
だからできる
100%サフリースです。

1室～のサフリース
お住戸の100%を保証
長年の無料検入の
実績が信頼、安心なアフター・
メンテナンスをお任せします。
オーナー様にお任せ
賃貸保証に付する保証会社や
トラブル等をサポートいたします。

リノリース
リノベーションによる
資産価値の向上と、
賃貸保証による貸借の
安定化を実現することにより、
安心して賃貸経営を
スタートできるサービスです。

お問合せは先ほ
裏面へ

賃貸物件に看板を設置することによって地域住民からの認知度向上を図る
満室になった物件も「満室御礼」の看板を掲示する

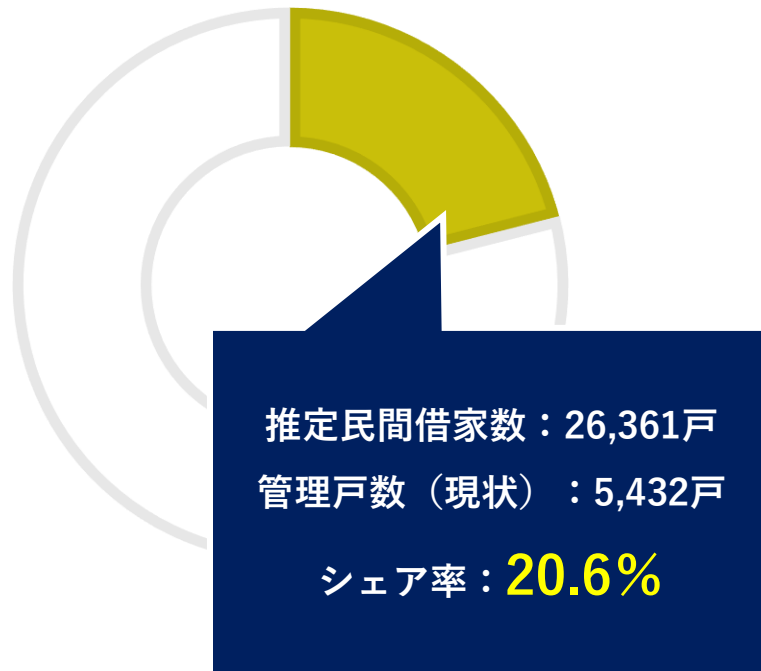


【例】新築自社施工物件/4棟56戸/完成引渡し前/満室

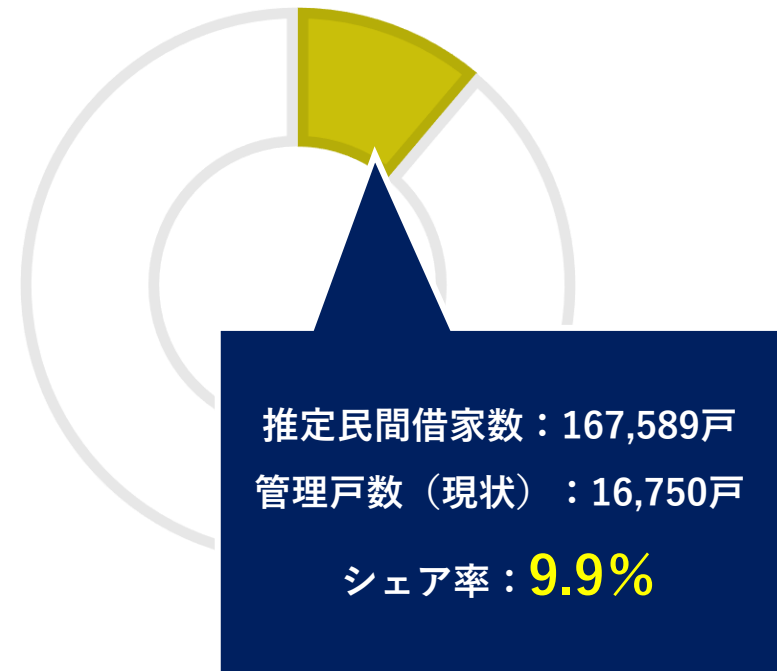


目標シェア率：**26.1%**(下限目標値)を目指す！

平塚エリア(創業の地)



湘南エリア



各種取り組みを通じて入居者確保/入居者へのアピールを実施し
ユーマーらいふの東海大エリアでの圧倒的存在感を示す

	学部	人数	比率
1	文学部	4,044	21%
2	観光学部	915	5%
3	政治経済学部	1,989	10%
4	法学部	1,285	7%
5	教養学部	1,469	8%
6	理学部	358	2%
7	情報理工学部	913	5%
8	工学部	6,275	33%
9	体育学部	1,918	10%
学部合計		19,166	100%
大学院	文系	100	13%
	工学系	626	82%
	体育	42	5%
	大学院合計	768	100%
総計		19,934	

入学見込数	自宅外率	人数	女子比率	人数
1,000	35%	350	47%	470
230	35%	81	63%	145
500	45%	225	17%	85
320	45%	144	17%	54
370	35%	130	50%	185
90	50%	45	21%	19
230	60%	138	7%	16
1,570	60%	942	12%	188
490	70%	343	27%	132
4,800	50%	2,397	27%	1,295

※対・入学人数

※対・入学人数

入試方法別 入学見込み数

付属校	AO入試	公募推薦	指定校推薦	一般他
1,650	550	350	2,240	

全体の34%

外部からの入学生のうち

来店者：692名(シェア：28.8%)

契約者：591名(自社付け比率：85.4%)

付属からの入学生のうち

来店者：308名(シェア：18.6%)

契約者：242名(自社付け比率：78.6%)

取り組みPoint01

年2回の東海大学附属高校訪問



取り組みPoint02

給付型奨学金の開始



ユーマーらいふの学生支援
**給付型
奨学金**

東海大学新1年生対象の給付型奨学金（返済不要）

The advertisement features a green cartoon frog character with its arms raised, set against a yellow and red circular background. Below the character is a red banner with the text 'You Me Life' and 'ユーマーらいふ'. The background of the entire advertisement is a blue gradient with white diagonal lines.

「湘南」で学ぶ若者を応援するユーマーらいふグループ
が東海大学新1年生を対象に**1年間12万円**
(月1万円)の奨学金を給付させていただきます。

取り組みPoint03

ユーマーカフェ“you..and,me”



ユーマーカフェでの取り組み内容

- 入居者のウェルカムパーティー
- その他、学生と一緒にイベントの開催
- 東海大学のアルバイトスタッフとカフェを運営
 - ・入居者多数採用
 - ・SNSで情報発信
 - ・メニュー開発 …等



ユーマーらいふ×東海大学生の
コラボレーション

取り組みPoint03ユーマーカフェ“**You..and,me**”

| ユーマーカフェの狙い

Point
01

東海大学生を入居者として囲い込み



店舗の集客/紹介UP → 入居率UP

Point
02

東海大エリアにおける他社との差別化



広告宣伝/ブランド向上 → オーナー獲得

Point
03

オーナー/投資家/地域(東海大学)へ訴求

建築/不動産/賃貸管理 → **管理物件獲得**



戸当たり粗利を増やす取り組み

Point 02

工事商品の充実化

リノッタ・リノリースの活用

私らしい暮らし。 Renotta X Class

空室が決まらず悩んでいるオーナー様へ...
自己資金0円でリノベーションはいかがですか？

リノリース

リノベーション × 空室保証 × ノーリスク

続ける資金が足りない
工事をしても決まらな不安
お部屋が満室にならない
実業をもっと上げたい
不動産の資産価値を高めたい

置くほどお部屋が綺麗です？

株式会社ユーマー・Class

エレベーター・エントランスの改修提案

Entrance Hall Renotta

Before After

リノベーション 555,000!! (税別)

株式会社ユーマー・Class

リノベパック

リノベーション パック renovation pack A plan (pine松)

水廻り設備交換

①キッチン交換 W1650~1800より

②UB交換 1116~1216より

③洗面化粧台交換 W600より

Pack合計 ¥880,000(税別)!!

*単品受注より ¥43,000(税別)~お得!!

株式会社ユーマー・Class

GA Planning

GA Planning

株式会社ユーマー・Class

Section03

業務効率化

A person in a dark suit and tie is shown from the chest down, holding a glowing, golden orb in their open palm. The orb emits a bright light and is surrounded by a faint, glowing line graph with an upward-pointing arrow. The background is a dark blue gradient.

湘南らいふ管理の場合

		内勤	外勤
組織	正社員数	1人	1人
	パート社員数	3人(1人工)	2人(1人工)
業務	自社で行っている業務	更新、データ作成、送金、解約精算	ソフトクレームの一部、退去立会の一部
	アウトソーシングする業務	督促	クレーム対応、巡回、退去立会、
	IT化している業務	申込書、代位弁済請求書、営繕売上のデータ化契約業務、退去通知書、更新書類の電子署名化	巡回のアプリ化 退去立会でのシート活用

1人あたり約1,500戸の管理物件を担当している計算

「管理戸数が増えても人は増やさない」ことを念頭に
業務を組み立てる

管理事務社員の推移

年度	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
正社員数	1人	1人	1人	1人	1人	1人	1人
パート社員数	0人	0人	0人	2.5人	2.7人	3人	3人

1W：更新

2W：請求データ作成

3W：送金業務

4W：解約清算

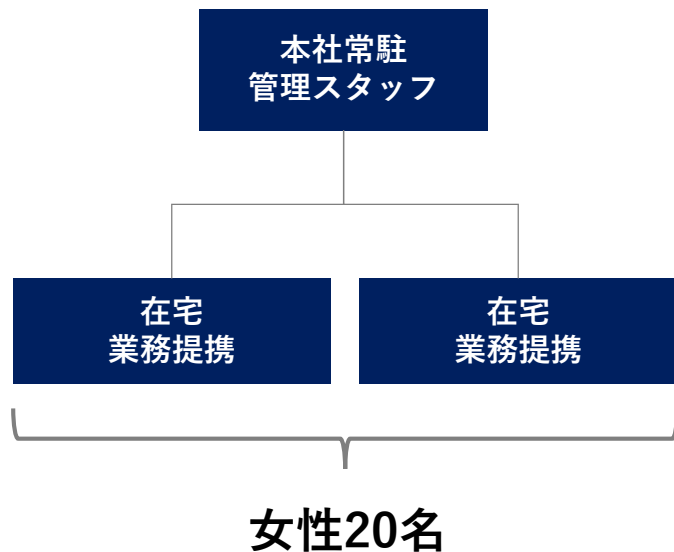
業務担当制をとらないことが重要

月の中でも業務の濃度が変動する
やめると業務の復帰が大変になる

業務委託社員・在宅社員の活用

WEB対策室は業務委託社員や在宅社員で構成されており、
業務内容によって成果報酬で給料を支払っている

Web戦略室組織図



費用対効果比較表

		Web戦略室	外注	Aランク社員 (作業早い)	Bランク社員 (作業遅い)
費用	1R~ 2LDK	170円	250円	208円	625円
	2SLDK ~3LDK	210円		416円	1,250円

時給1000円のパートと比較すると…

【業務委託社員】

⇒1000円で100件のメンテナンスが可能

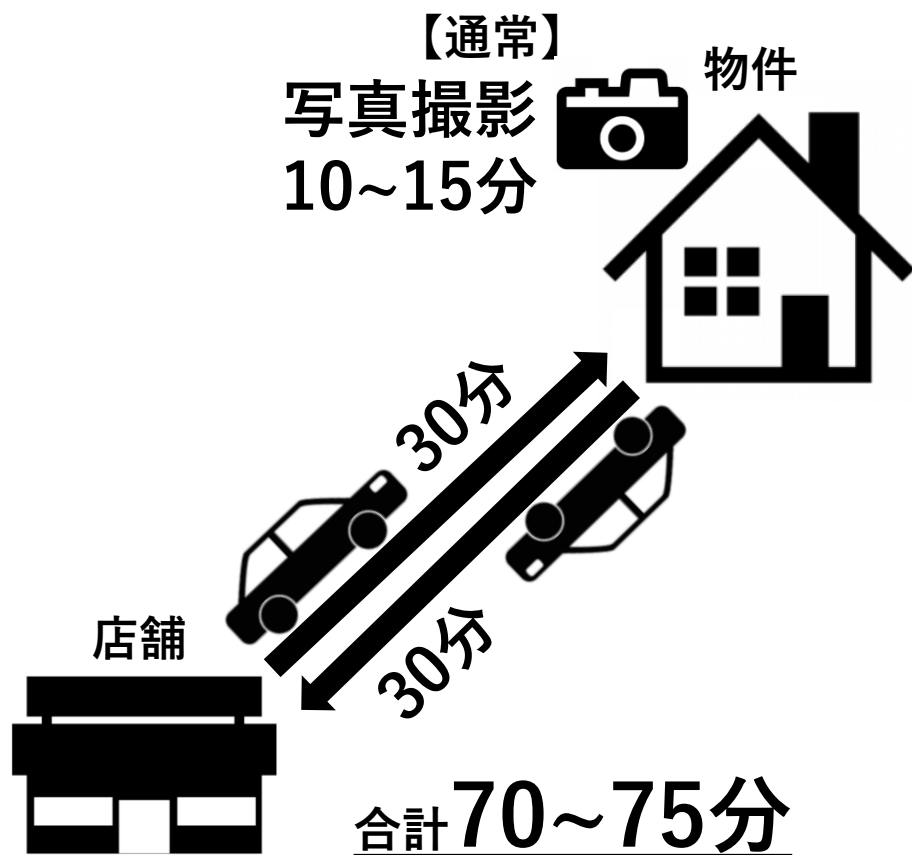
【パート】

⇒100件/時間でメンテナンスする場合、1分半/件でやる必要がある

メンテナンス1件当たりの平均稼働時間で考えるとかなり費用対効果が良い

内装業者の活用

内装後に原状回復時の状態をパノラマ撮影をしてもらう



業者活用のメリット

Point
01

移動時間の削減（平均30分程度）

Point
02

撮影時間の削減（平均15分程度）

Point
03

営業マンの無駄がなくなり、営業に集中できる

RICHO THETA(リコーシータ)



エリクラ活用による建物巡回

エリクラとは…

仕事発生地点が分散されている業務を低単価で
アウトソースできるクラウドソーシングのプラットフォーム



※物件に該当の箇所が無い場合は、「⑪作業道具と巡回証」のコメント欄に、その旨を記入してください。

エリクラ活用による建物巡回



エリクラ活用のメリット

- Point 01 効率的な物件巡回が可能
- Point 02 細かな作業も効率的に実施できるため入居者満足アップ
- Point 03 入居者は賃料を支払ながら仕事をして対価をもらえる
- Point 04 巡回スタッフの行動管理をしなくてよい
- Point 05 将来的には、巡回スタッフ1名で業務可能

改善コンテストを実施し社員に効率化の意識を持たせ 業務をデータ化

申込書作成

手書きで複数枚記入
(作業時間：15分)

エクセルで入力シートから
すべての項目に反映
(作業時間：5分)

10分/件削減

代位弁済請求書作成

契約者情報を手書き
(作業時間：5分)

エクセルで処理
(作業時間：1分)

4分/件削減

営繕売上集計

CSV結果をさらに集計
(作業時間：60分)

マクロ設定で自動集計
(作業時間：5分)

55分/回削減

RPAの導入

【目的】

事務作業を減らし、営業業務に専念できるようにし、スタッフの生産性をあげる



導入のポイント

Point
01

専任の担当者を設置する（システム開発経験者が望ましい）

Point
02

業務の目的・連動している他業務・使用媒体まで全体的にヒアリングする

Point
03

全ての業務を洗い出し数値化する

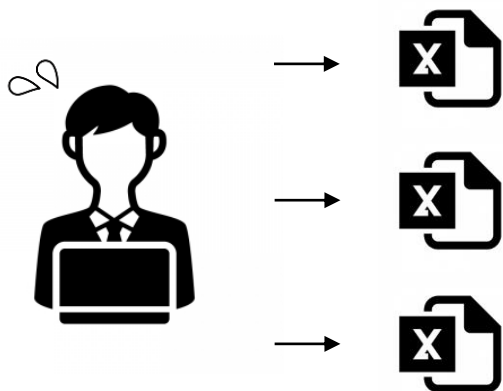
Point
04

賃貸業務がわかる社員で仕様書作成を行い、システムがわかる社員で構築を行う

RPAを導入した方がいい会社の例

例1

店舗が複数あり、各店舗のエクセルを開くだけでも手間になっている会社



例2

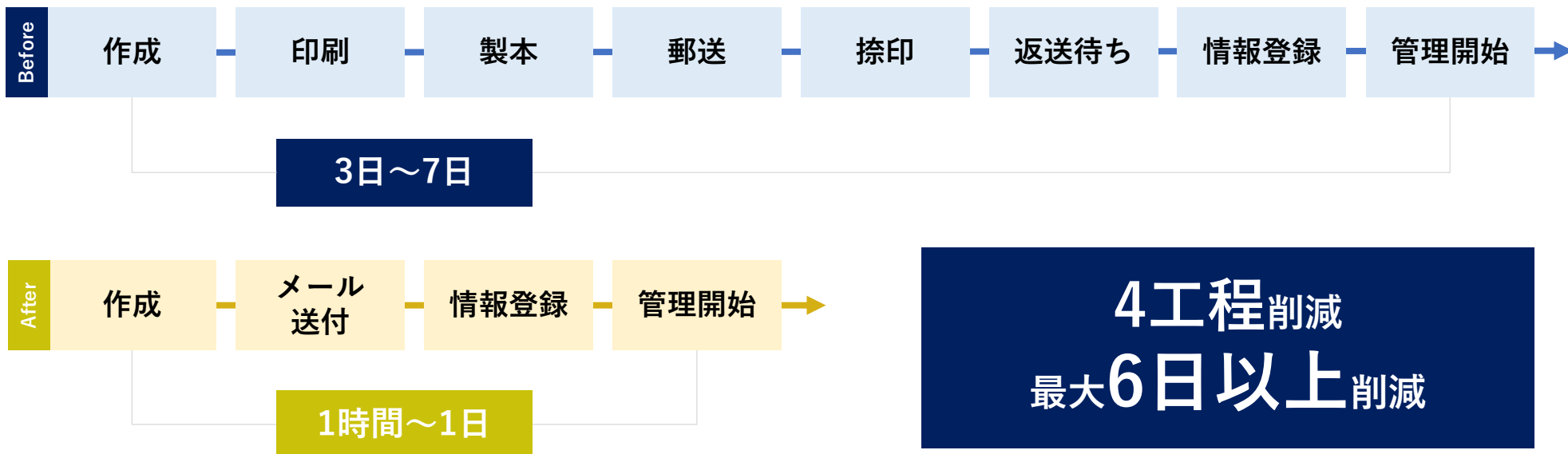
頭を使わない集計業務だけの担当者がある会社



電子署名の導入



例1：管理業務委託契約書の締結



電子署名の導入



例2：退去受付

×：郵送期間のタイムラグが発生していた

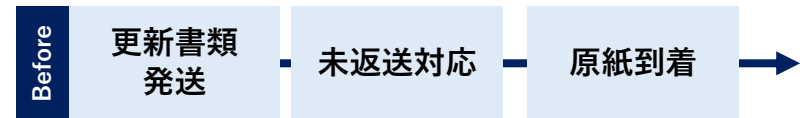


○：郵送がなくなり、タイムラグ削減

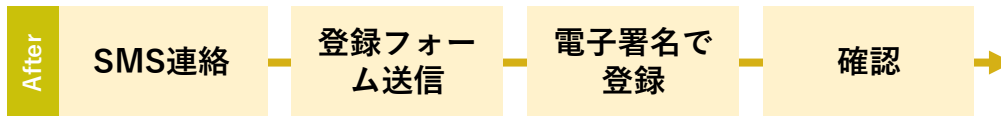


例3：更新手続き

×：未返送対応による事務社員の負担増



○：未返送対応がなくなる、事務社員の負担減



Section04

最後に



管理戸数 40,000戸！

神奈川県で No.1 の企業になる！

管理戸数を増やすには. . .

管理部門の社員の

「マインドセット」が必要

「管理物件を増やしたら仕事が増える…」

⇒ 管理物件を増やすことが会社の命題であり全社員でベクトルの向きをそろえることを伝える

ご清聴いただきありがとうございます
ご質問などお気軽にお聞きください



本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05 はじめに
- 13 : 05~13 : 15 会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答**
- 14 : 20~14 : 50 総研講座
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入



本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05 はじめに
- 13 : 05~13 : 15 会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50 総研講座**
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入



全管協総合研究所

ユーミーHD様の解説と 管理拡大の5つの要素

Presenter

全管協総研 上席研究員
三光ソフランHD 社長室長

梶 宏輔



全国賃貸管理ビジネス協会

【講師紹介】

2013年青山学院大学卒業後、新卒で経営コンサルティング会社に入社。大手戦略系、会計事務所系を担当した後、不動産業界に配属。配属後は当時、最年少でリーダーに昇格。

2018年には不動産コンサルタント内、実績No1として表彰。その後マネージャーとして賃貸グループの責任者を担当。

2021年1月より三光ソフランHD社長室長として働きながら、全管協総研の業務を兼務

過去の講演実績は、Google社はじめIT企業、業界団体での講演多数



講師

全管協総研 上席研究員
三光ソフランHD 社長室長

梶 宏輔

全管協総研
加盟
申込フォーム



▶ PROJECT Real estate management ~owner marketing~

SECTION

① 0 アジェンダ

① 1 ユーミーHD様の振り返り

① 2 管理受託の経営戦略

③ 3 事業戦略

④ 4 人材戦略

⑤ 5 5つのポイント

Market
background
&
Overall
portrait

Practice

▶ PROJECT Real estate management ~owner marketing~

SECTION

① アジェンダ

② ユーミーHD様の振り返り

③ 管理受託の経営戦略

④ 事業戦略

⑤ 人材戦略

⑥ 5つのポイント

Market
background
&
Overall
portrait

Practice

ユーミーHD様の振り返り



会社の戦略と店舗の目的を統一する

仲介売上のみで考えず、店舗で利益が出るためのオーナーファーストで戦略を持つ



1小商圈100~200戸増えるスキーム

ランチェスターのシェア理論を元に商圈設定・KPIを作り、評価制度で戦略を後押しする



戸あたりの賃貸管理社員を最低限に抑える

不動産テックとアウトソースを使い、管理戸数に比例して従業員が増えない仕組みを作る

オーナーファーストとは？

一般的な仲介店舗（例）

売上項目	店長	営業	営業	合計
手数料	70万	50万	50万	170万
AD	60万	40万	40万	140万
付帯商品	20万	10万	10万	40万
売上	150万	100万	100万	350万

オーナーファースト店舗（例）

売上項目	店長	営業	営業	合計
手数料	100万	70万	70万	240万
AD	70万	45万	45万	160万
付帯商品	60万	40万	40万	140万
工事	36万			36万
売買・建築紹介料	36万			36万
管理レベニュー	71万（ストックビジネス）			71万
売上	302万～	155万	155万	612万

仲介店舗＝売上の中心が入居者

オーナーファースト店舗＝オーナーの満足度を上げ売上を上げる

売上の柱が増えることで店舗が安定する。管理が増えることで周辺事業の売上が上がる

オーナーファーストとは？

一般的な仲介店舗（例）

売上項目	店長	営業	営業	合計
手数料	70万	50万	50万	170万
AD	60万	40万	40万	140万
付帯商品	20万	10万	10万	40万
売上	150万	100万	100万	350万

オーナーファースト店舗（例）

売上項目	店長	営業	営業	合計
手数料	70万	50万	50万	170万
AD	60万	40万	40万	140万
付帯商品	20万	10万	10万	40万
工事	30万	0万	0万	30~50万
建築	0万	0万	0万	0~80万
紹介料	0万	0万	0万	0~80万
ニュー	36万~	0万	0万	36万~ (ストックビジネス)
売上	192万~	112万	112万	416万~

仲介店舗の考え方 オーナー > 仲介売上

※厳密にはオーナー直が増えることで仲介も上がるよねという話

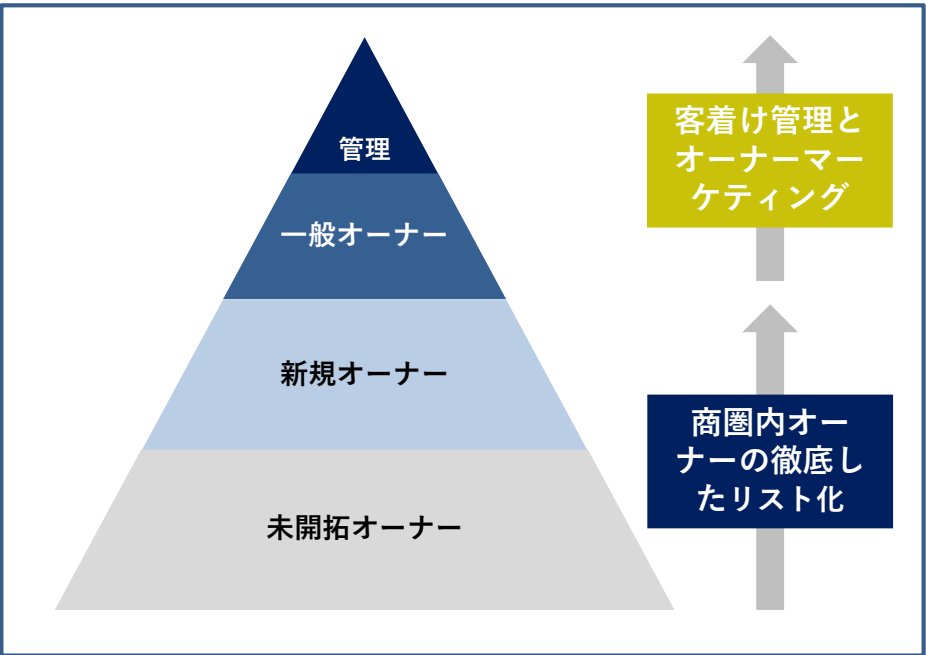
仲介店舗 = 売上の中心が入居者

オーナーファースト店舗 = オーナーの満足度を上げ売上を上げる

売上の柱が増えることで店舗が安定する。管理が増えることで周辺事業の売上が上がる

1商圈100~200戸増えるスキーム

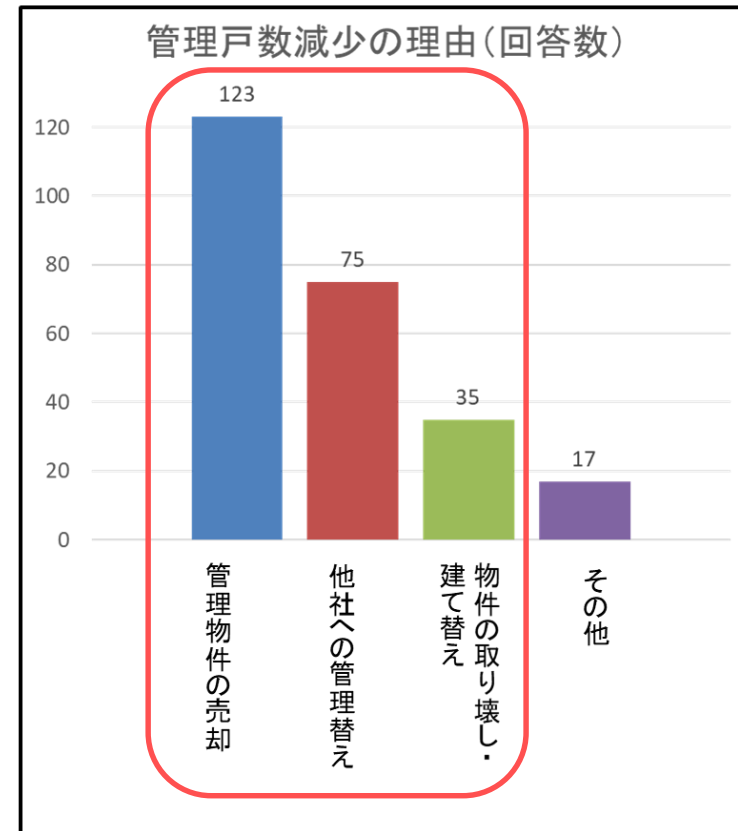
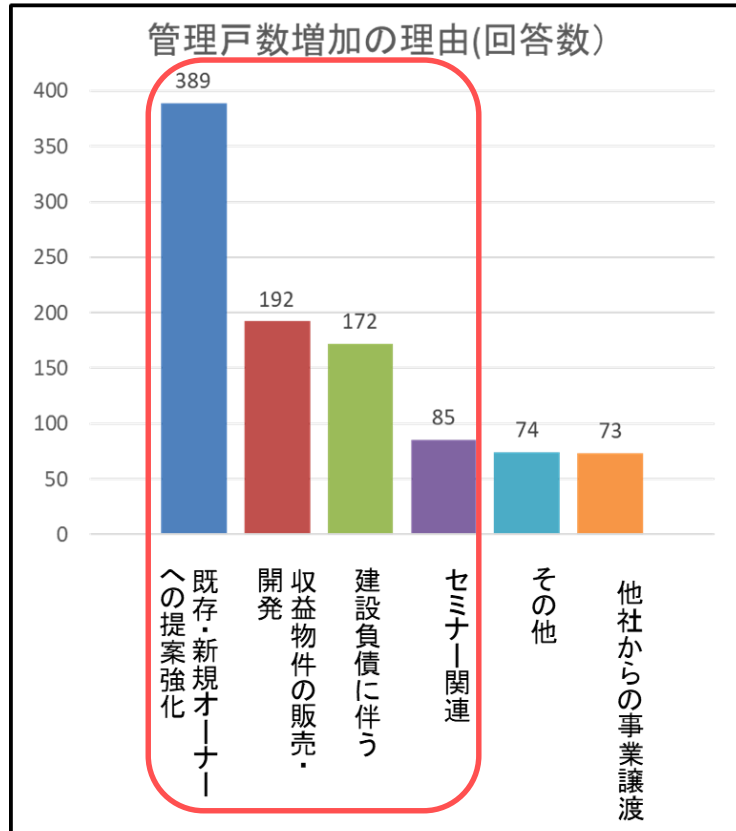
<商圈毎にオーナーKPIを明確に定める>



× 33店舗 ≡ 3,300戸増

管理が3,300戸/年増えていることに目を向けるのではなく、
商圈（店舗）毎に管理が100~200戸増えるスキームに目を向ける

<管理戸数増減の理由> 回答数985件（増加）、260件（減少）（全国賃貸住宅新聞）



- **管理を減らさないための方策も、管理を増やすための方策も、実は表裏一体である。**
- **オーナーへの直接提案、オーナーの不満からの問い合わせ等、他社への管理替えの割合も大きくなっている。**
- **減少も増加も、物件の売買、新築または建て替え等の建築関連での割合が大きくなってきている。**

▶ PROJECT Real estate management ~owner marketing~

SECTION

① 0 アジェンダ

① 1 ユーミーHD様の振り返り

② 2 **管理受託の経営戦略**

③ 3 事業戦略

④ 4 人材戦略

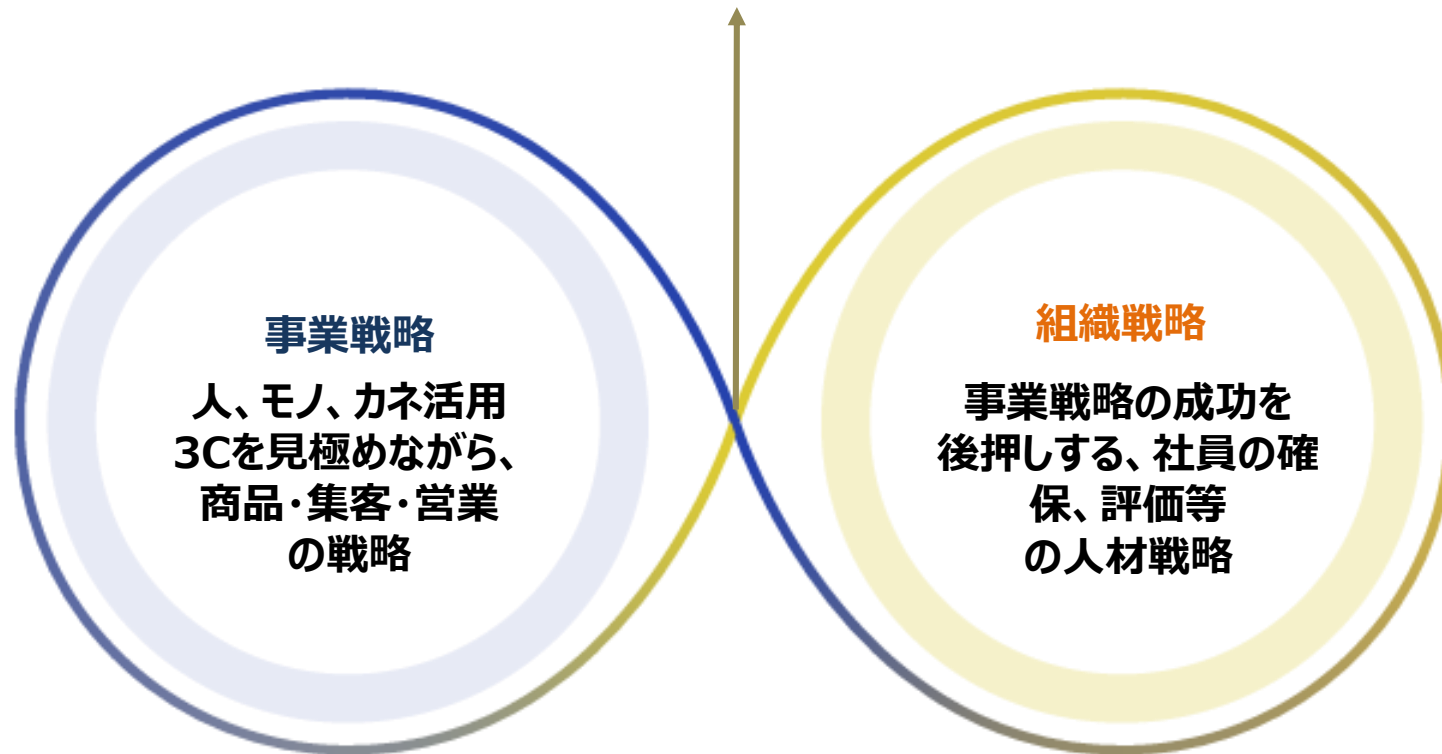
⑤ 5 5つのポイント

Market
background
&
Overall
portrait

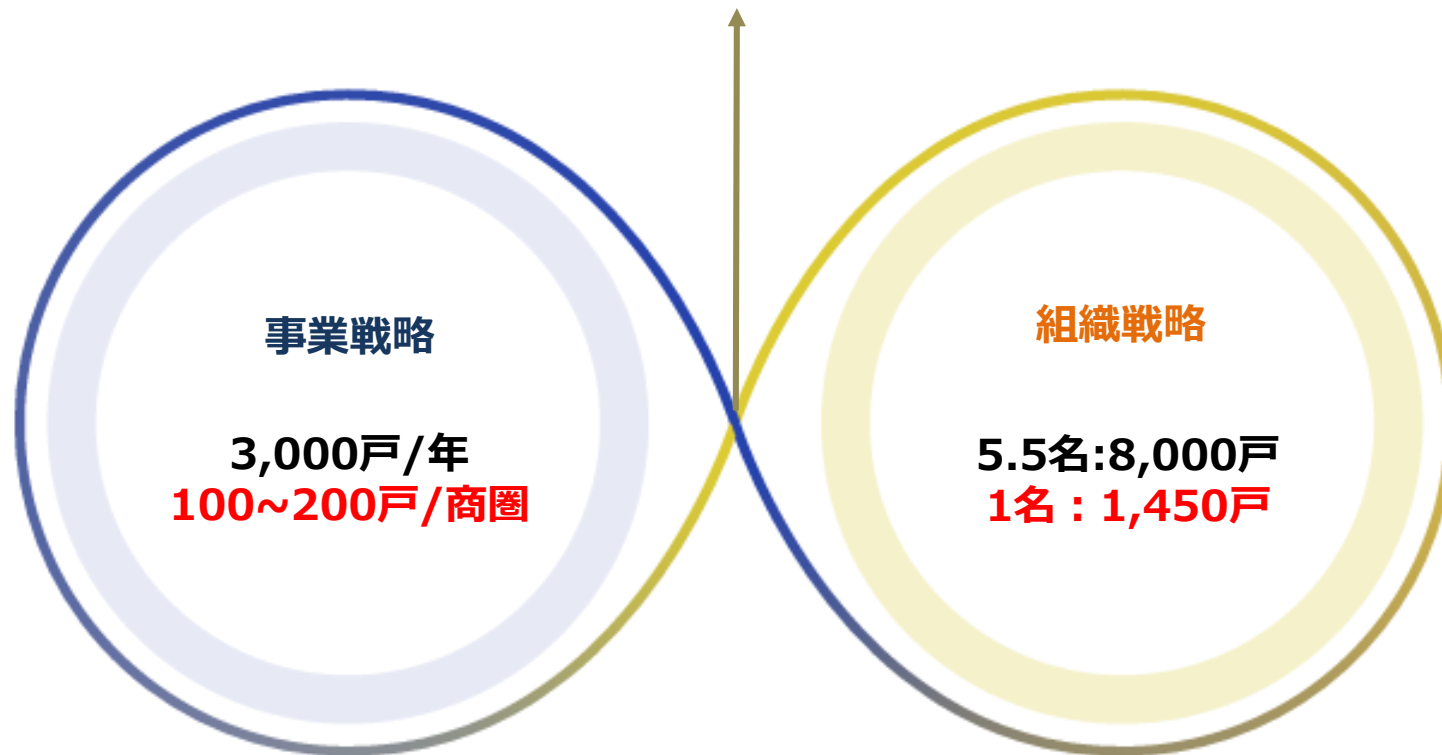
Practice

管理受託における経営戦略

両輪の戦略を回すことで、
オーナー（管理）の獲得につながる



ユーミーHDの経営戦略

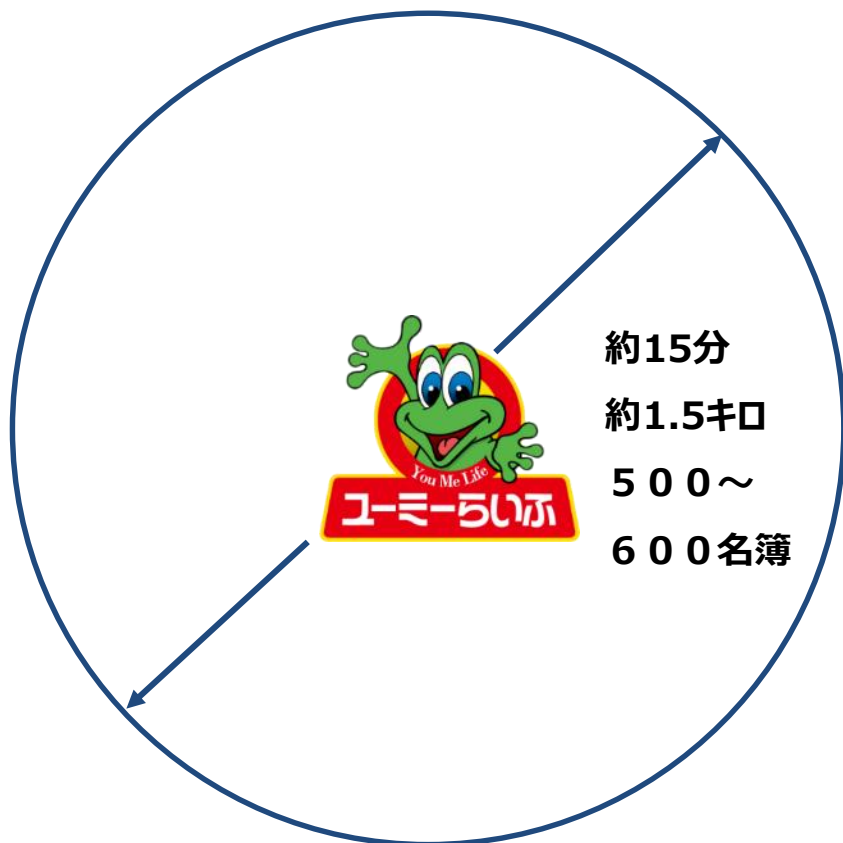


管理受託における事業戦略

▶ 構築ストーリー



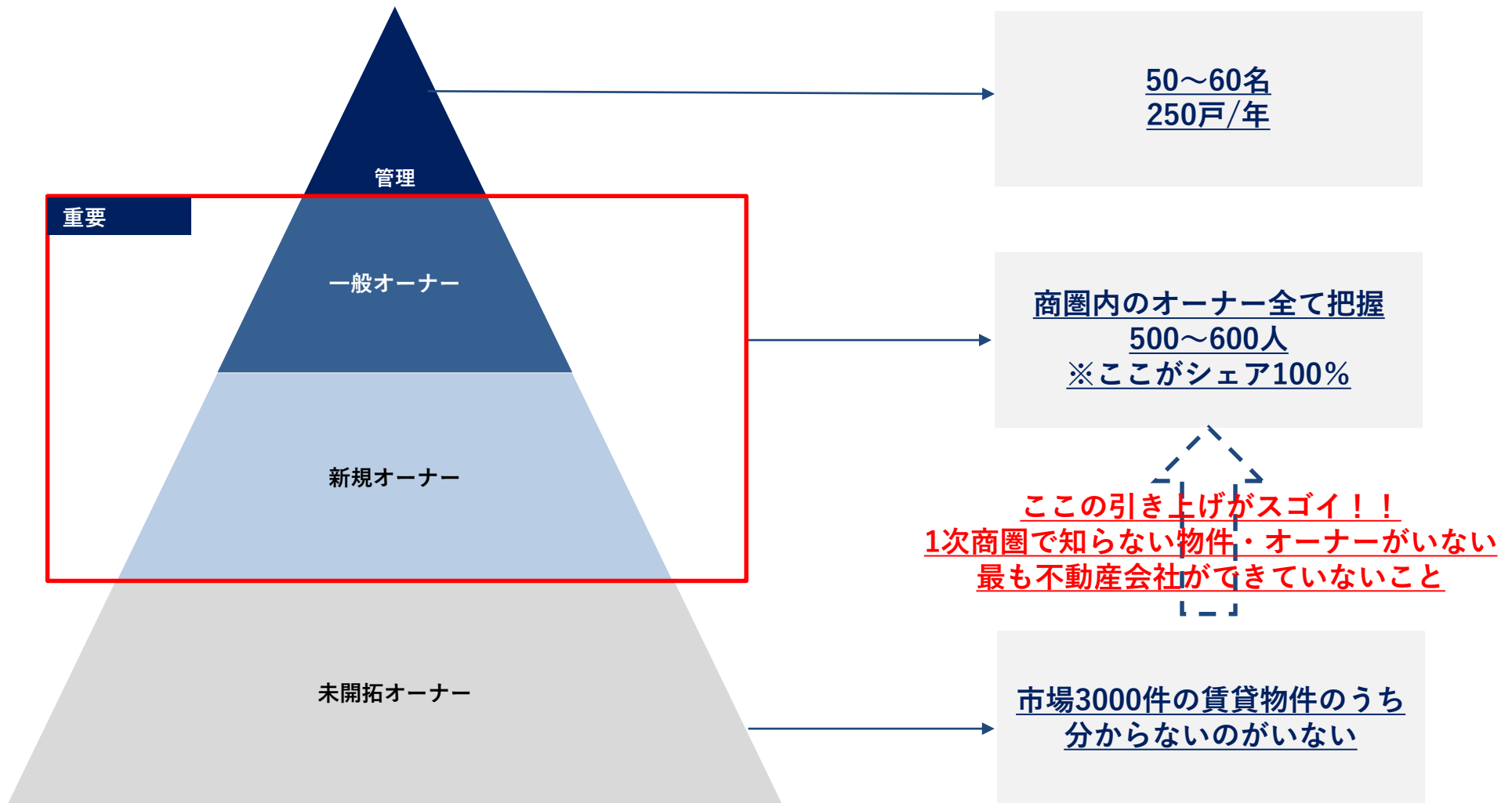
▶ 商圈設定



ユーミーHD	1商圈
◆オーナー名簿数 12,500件~15,000件	◆オーナー名簿数 500件~600件
◆25商圈	◆1商圈
◆物件数 ※1オーナー1棟5戸と仮定すると 62,500~75,000戸	◆物件数 ※1オーナー1棟5戸と仮定すると 1商圈あたり2,500~3,000戸
◆シェア シェア11%=6875~8250 シェア19%=11875~14250 シェア26%=16250~19500	◆シェア シェア11%=275~330戸 シェア19%=475~570戸 シェア26%=650~780戸
DMは6グループに分け、 6か月置きに商圈変更	DMは月1回、 訪問は2カ月に1回ペース 250件/月、60件/週

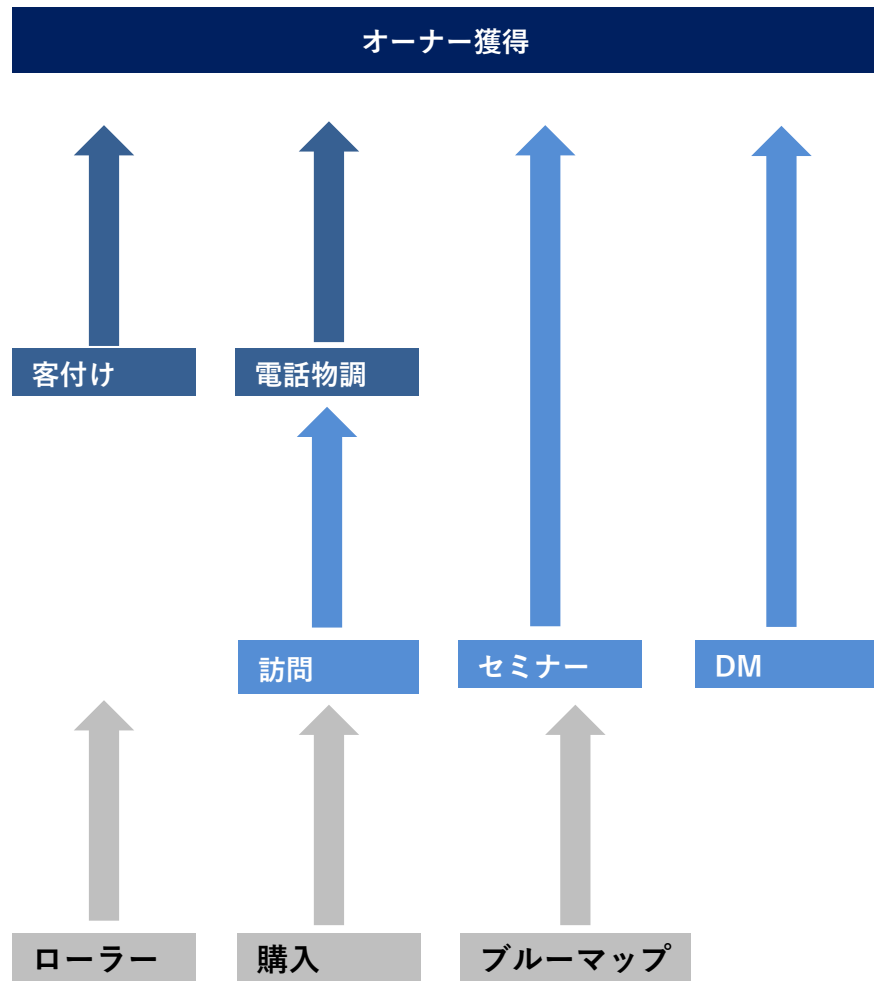
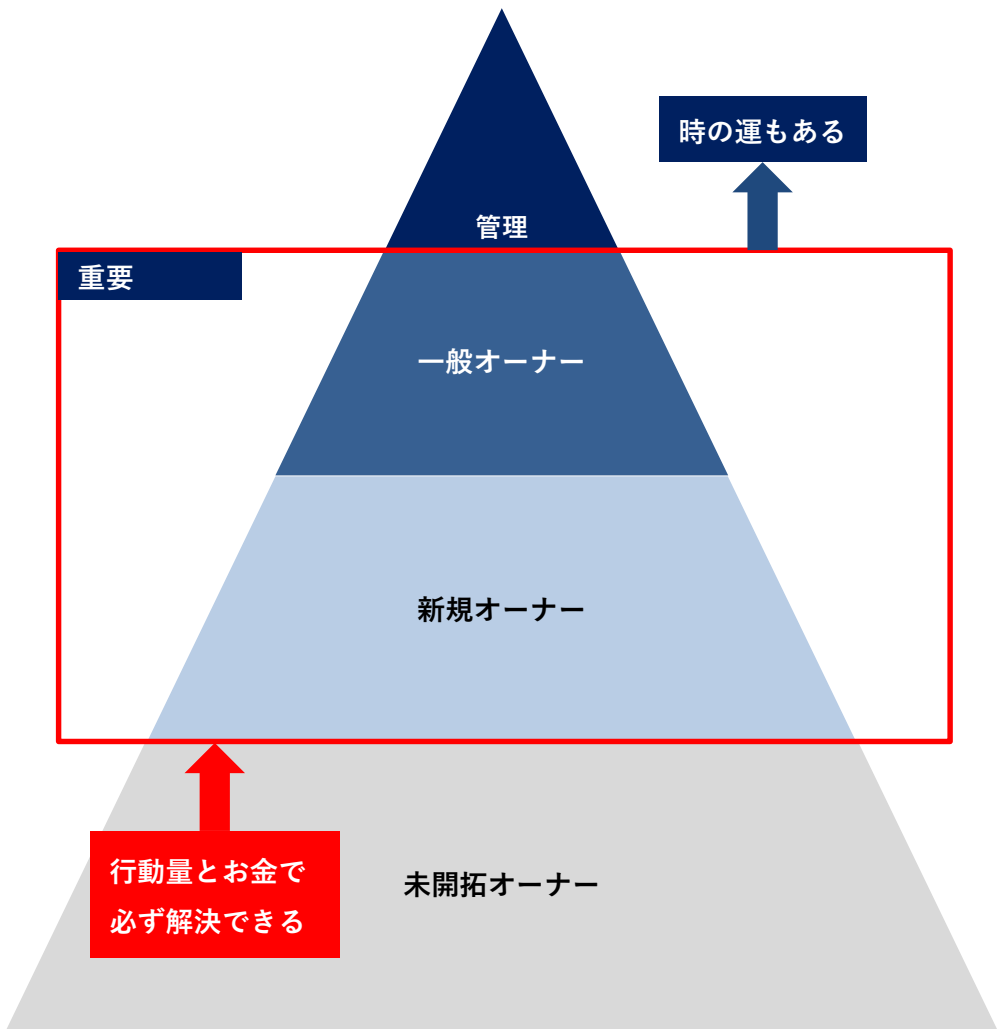
事業戦略

▶ 商圈設定

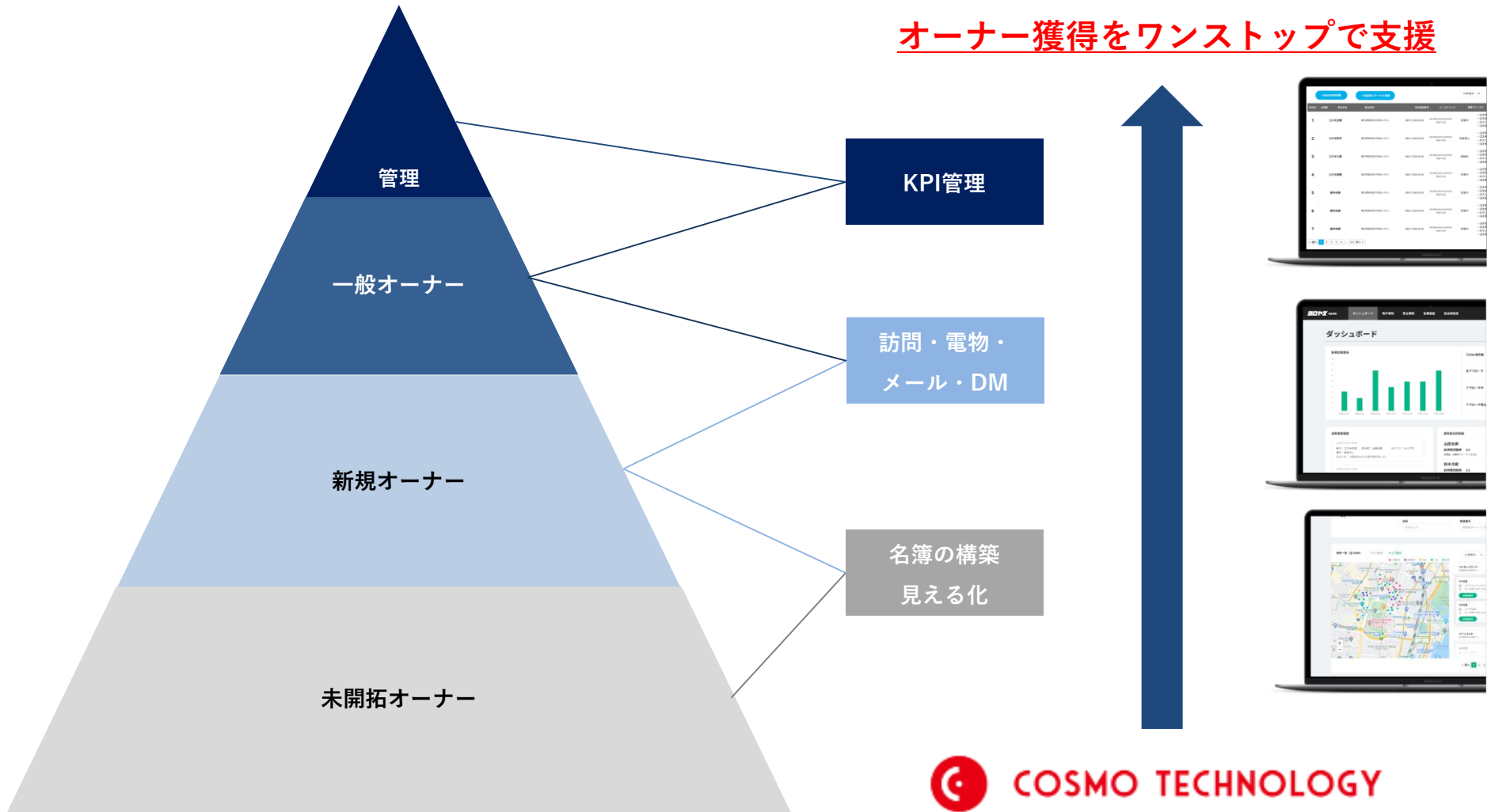


事業戦略

▶ターゲット選定（オーナー名簿）



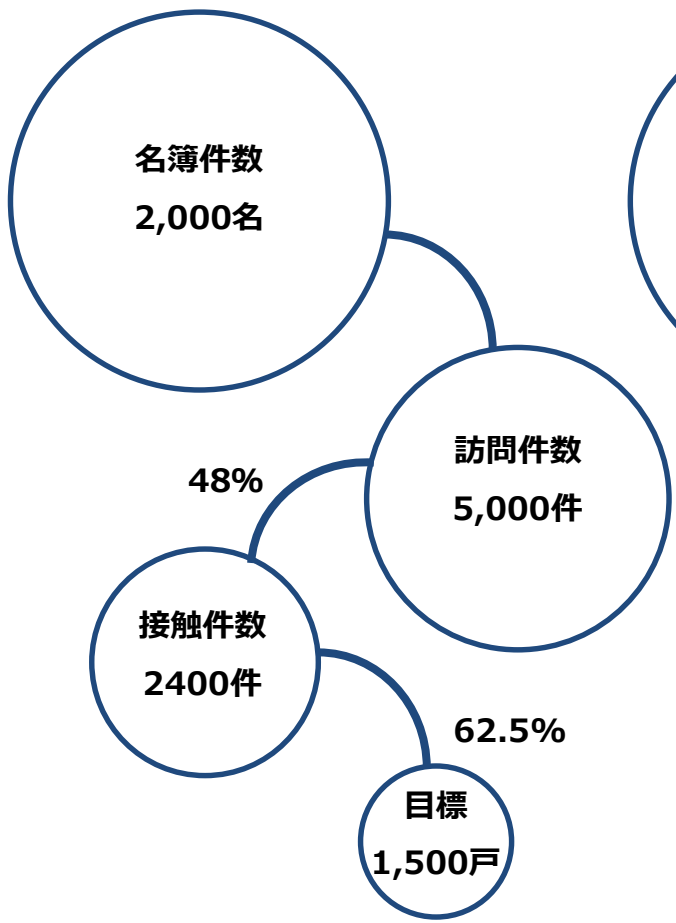
▶参考（ワンストップでできるアプリ）



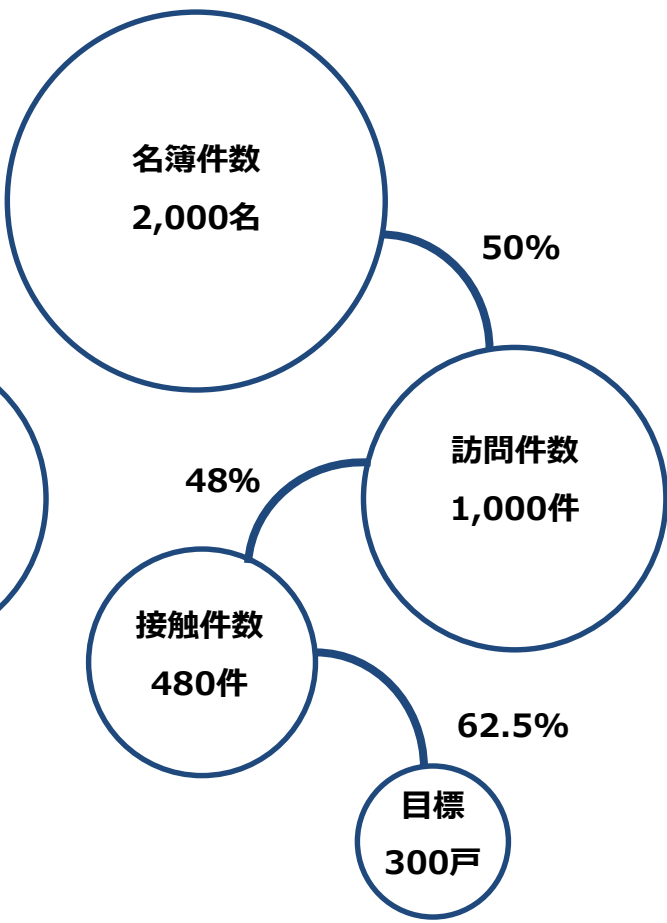
事業戦略

▶ KPI

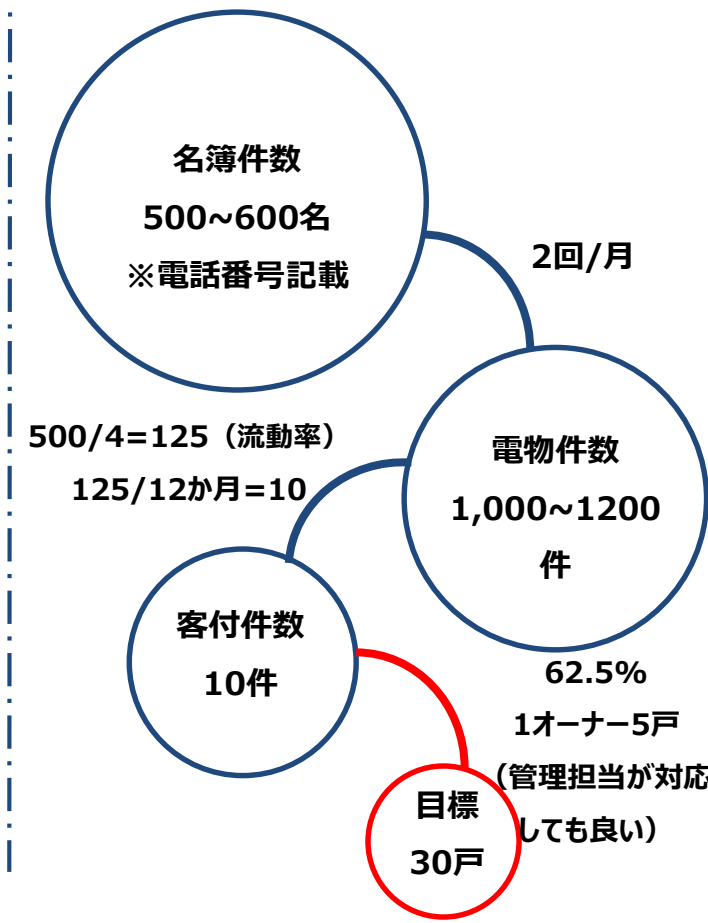
5か年 (管理営業専任ver)



単年



単月 (仲介ver)



事業戦略

▶ 管理メニュー（3Cで差別化）

行動量に受託が比例しない場合

行動量に受託が比例する場合

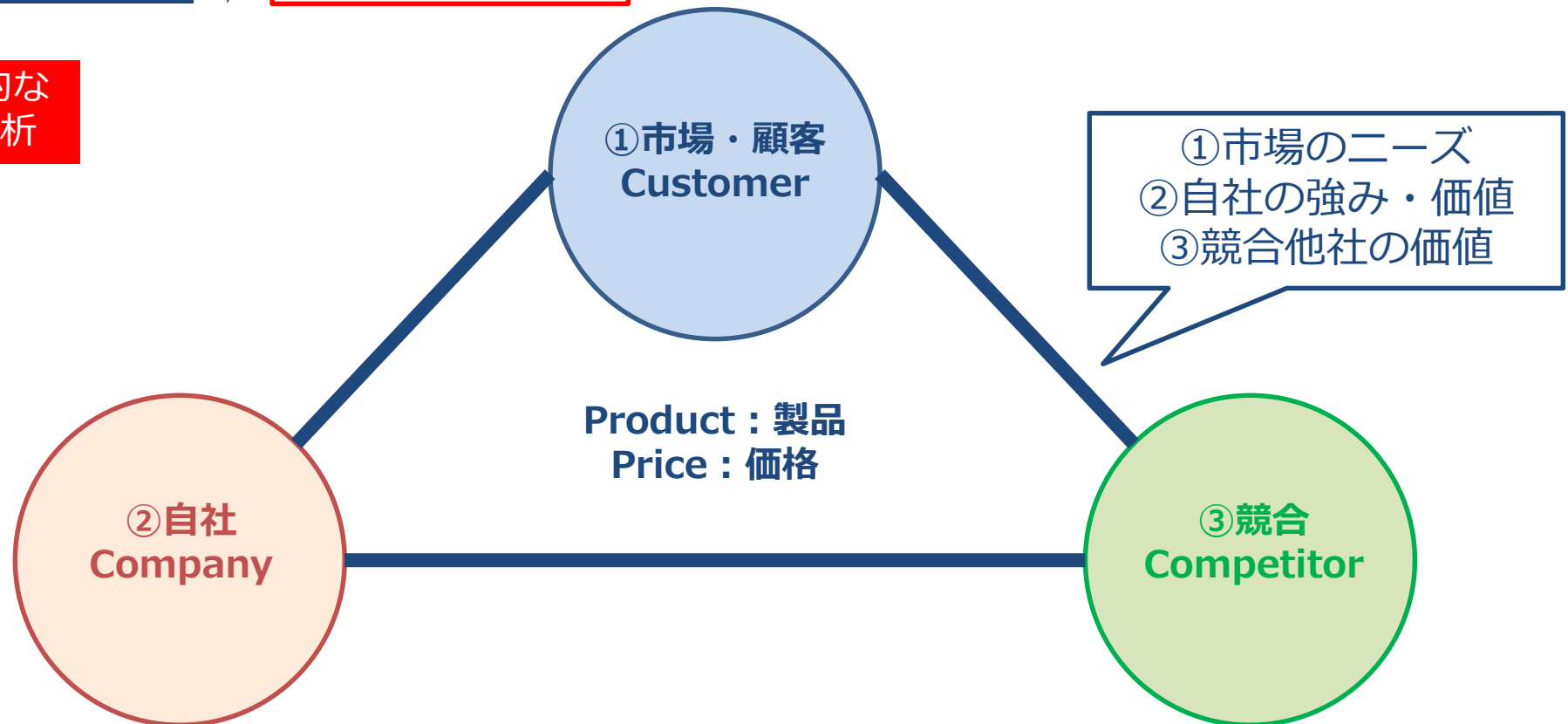
KPI達成！

管理増えない

KPI未達でも…

管理増えた！

一般的な
3C分析



事業戦略

▶管理メニュー（3Cで差別化）

管理会社
3C分析

- ・オーナー種別
→投資家or地場
- ・物件種別
→築年数、構造
- ・顧客属性は？
→世帯年収...

- ・自社の強み
Ex)リノベ、建築、資産管理、サブリース、
- ・管理料
- ・付帯商品

「管理メニュー」
Product : 管理サービス
Price : 管理料

- ・競合の強み
Ex)リノベ、建築、資産管理、サブリース、
- ・管理料
- ・付帯商品



市場のニーズを組み、かつ
競合を網羅したメニューを組む

事業戦略

▶ 評価・インセンティブ

		管理部	仲介店 (受託担当orマネージャー)	仲介店舗
評価制度	KPI	<ul style="list-style-type: none"> 受託戸数：?戸 入居率：○% 営業利益：円 	<ul style="list-style-type: none"> 受託戸数：?戸 営業利益：円 	<ul style="list-style-type: none"> オーナーの接触数=荷電数
	主な活動	<ul style="list-style-type: none"> 既存オーナーからの紹介案件獲得 既存オーナーの受託後フォロー →入居率管理、空室対策提案、など 	<ul style="list-style-type: none"> 仲介の電物から案件化したオーナーの受託訪問 オーナーセミナーの開催 DMの企画・送付 	<ul style="list-style-type: none"> 電物時、オーナーに「お困りごとが無いか」を確認する →案件化しそうなら、受託専任orマネージャーへ
還元方法	受託時	(受託者でなく案件元の社員へ還元) 受託戸数×○か月分の管理料×受託時の満室戸数 ※2ヶ月が多いです		
	(毎月) 受託後	管理料5%以上の内 2%	管理料5%以上は、3%に上乘せ	
		管理料5%の内 2%	管理料5%の内 3%	
		管理料4%の内 2%	管理料4%の内 2%	
		管理料3%の内 1%	管理料3%の内 2%	

- ① 仲介店舗の電物経由で案件が発生。受託専任orマネージャーが受託をした場合**
 - 受託時のインセンティブ→仲介店舗の案件元社員
 - 受託後 →仲介店 (3%)、管理部(2%)
- ② 受託専任orマネージャー単体で受託した場合 (DM経由の問い合わせをクロージングした場合、セミナー経由の案件を受託した場合など)**
 - 受託時のインセンティブ→受託専任orマネージャーの受託者
 - 受託後 →仲介店 (3%)、管理部(2%)
- ③ 管理部が受託した場合 (既存オーナーからの紹介案件を管理部単体で受託した場合)**
 - 受託時のインセンティブ→管理部の受託者
 - 受託後 →管理部(5%)

事業戦略

▶ 評価・インセンティブ

		管理部	仲介店（受託担当orマネージャー）	仲介店舗
評価制度	KPI	<ul style="list-style-type: none"> 受託戸数：?戸 入居率：○% 営業利益：円 	<ul style="list-style-type: none"> 受託戸数：?戸 営業利益：円 	<ul style="list-style-type: none"> オーナーの接触数=荷電数
	主な活動	<ul style="list-style-type: none"> 既存オーナーからの紹介案件獲得 既存オーナーの受託後フォロー →入居率管理、空室対策提案 など 	<ul style="list-style-type: none"> 仲介の電物から案件化したオーナーの受託訪問 オーナーセミナーの開催 	<ul style="list-style-type: none"> 電物時、オーナーに「お困りごとが無いか」を確認する →案件化しそうなら、受託専任orマネージャー
還元方法	受託時	<p>（受託者でなく案件元の社員へ還元） $(\text{受託戸数} \times \text{〇か月分の管理料} \times \text{受託時の満室戸数}) \times \text{〇\%}$ <small>※〇ヶ月が多いです</small></p>		
	受託後 (毎月)	管理料5%以内の内 2%	管理料5%以上は 〇%に引き上げ	
		管理料5%の内 2%	管理料5%の内 3%	
		管理料4%の内 2%	管理料4%の内 2%	
	管理料3%の内 1%	管理料3%の内 2%		

賃貸仲介をフロービジネス ストックビジネスに転換

- ① 仲介店舗の電物経由で案件が発生。受託専任orマネージャーが受託をした場合
 - ・受託時のインセンティブ→仲介店舗の案件元社員
 - ・受託後 →仲介店（2%）、管理部(3%)
- ② 受託専任orマネージャー単体で受託した場合（DM経由の問い合わせをクロージングした場合、セミナー経由の案件を受託した場合など）
 - ・受託時のインセンティブ→受託専任orマネージャーの受託者
 - ・受託後 →仲介店（2%）、管理部(3%)
- ③ 管理部が受託した場合（既存オーナーからの紹介案件を管理部単体で受託した場合）
 - ・受託時のインセンティブ→管理部の受託者
 - ・受託後 →管理部(5%)

▶構築ストーリー

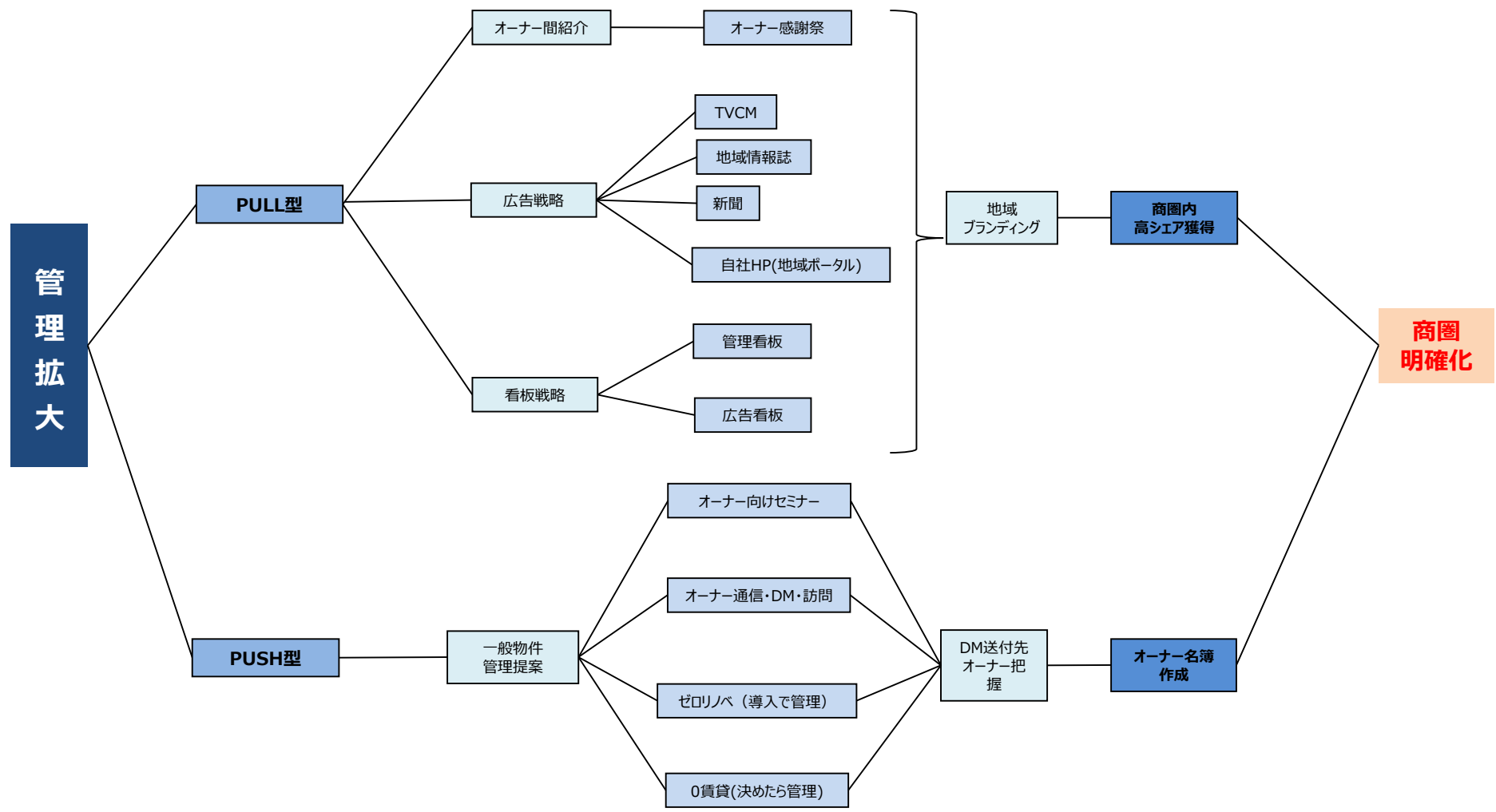


ここまで揃って初めて手法へ
オーナーセミナー、DM、看板、youtube、SNS、CM、、、、

事業戦略

▶手法（例）

簡単な手法だけでもこれだけあります。
 手法に目が行きがちですが、point1~5までの事業戦略（下地）が大切



▶ポイント

1

商圈設定：シェア

自社がシェア1番取れる商圈はどこまでか？

2

ターゲット：階層毎に見える化

1次商圈内の一般・新規オーナー名簿は確実に揃える

3

KPI：行動管理の徹底

担当（管理専属・仲介営業）毎に、目標とシェアから逆算で設定

4

管理メニュー：3C

市場・競合を網羅した、管理料とメニューを組む

5

評価・レベニュー：ストック化

仲介営業がオーナーフロントにたっているため、彼らが動きたくなる仕組みを作る

◆総研入会 入会フォーム



◆管理受託アプリ 導入相談フォーム



2か月に1度の
業績アップ勉強会
の開催

動画コンテンツ
のご提供
Coming soon!!

管理・仲介の
業績アップツール
のご提供

オーナー提案
レポートのご提供
Coming soon!!

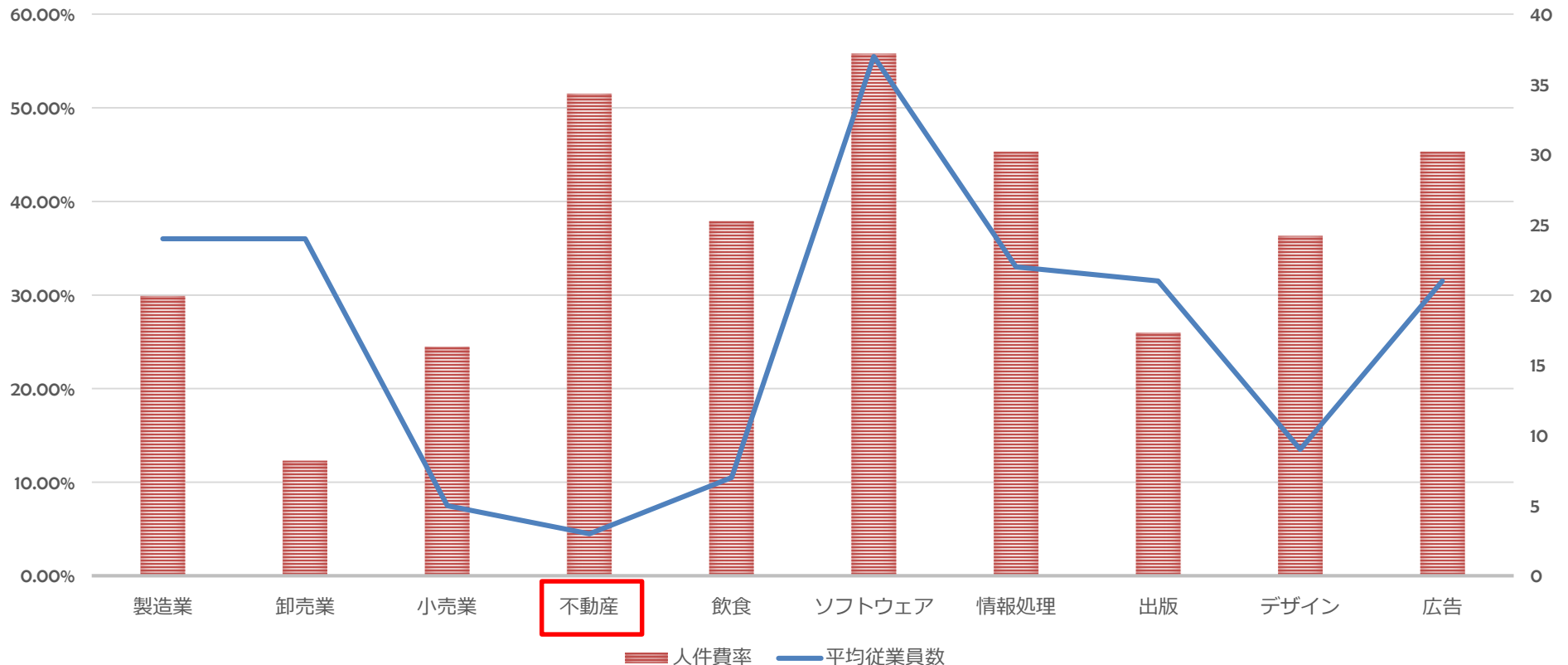
新ビジネスモデル
のご提供
Coming soon!!

管理受託における**組織**戦略

▶ 参考

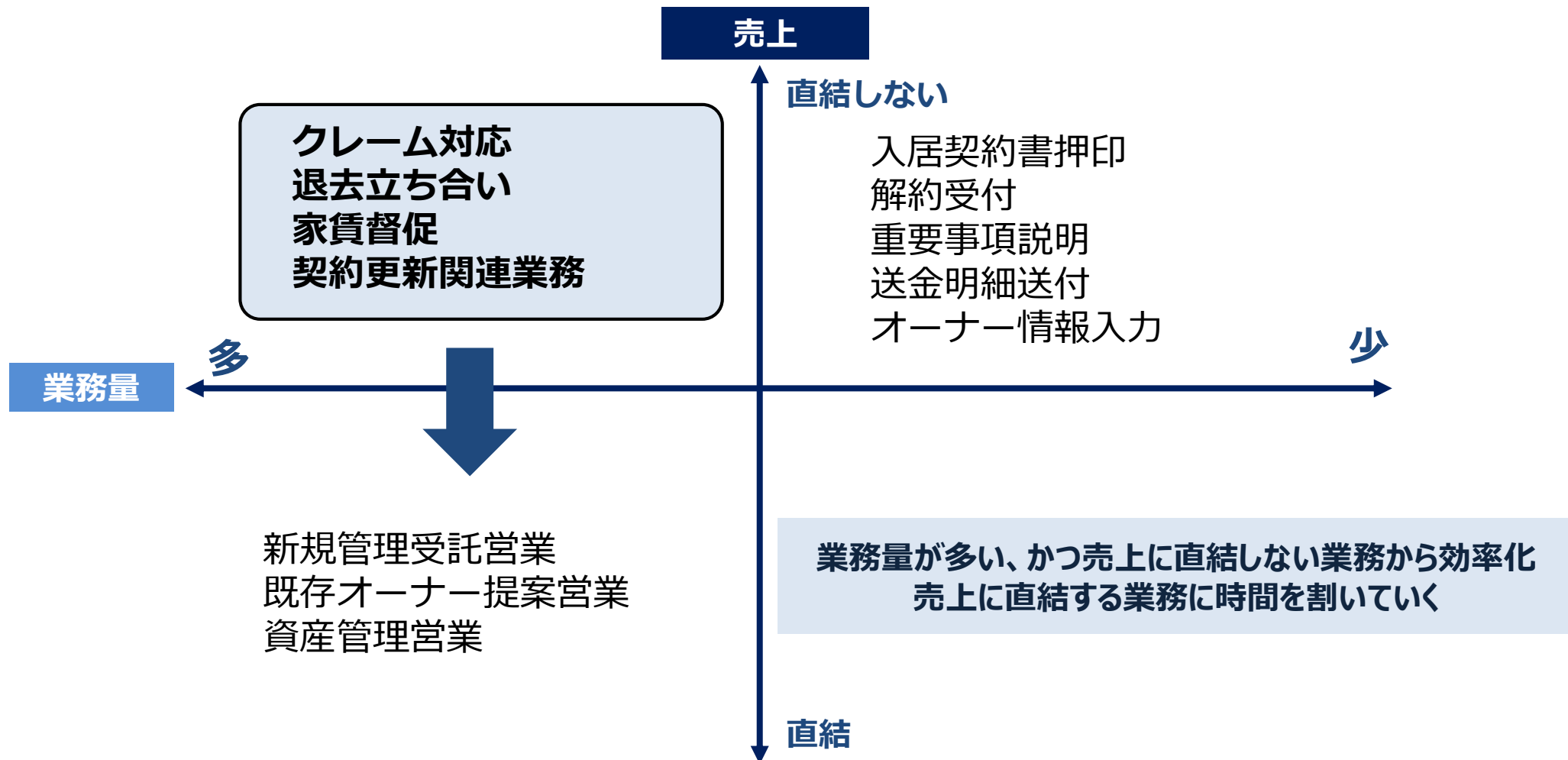
「東京都中小企業業種別経営動向調査報告書」

人件費率/従業員数



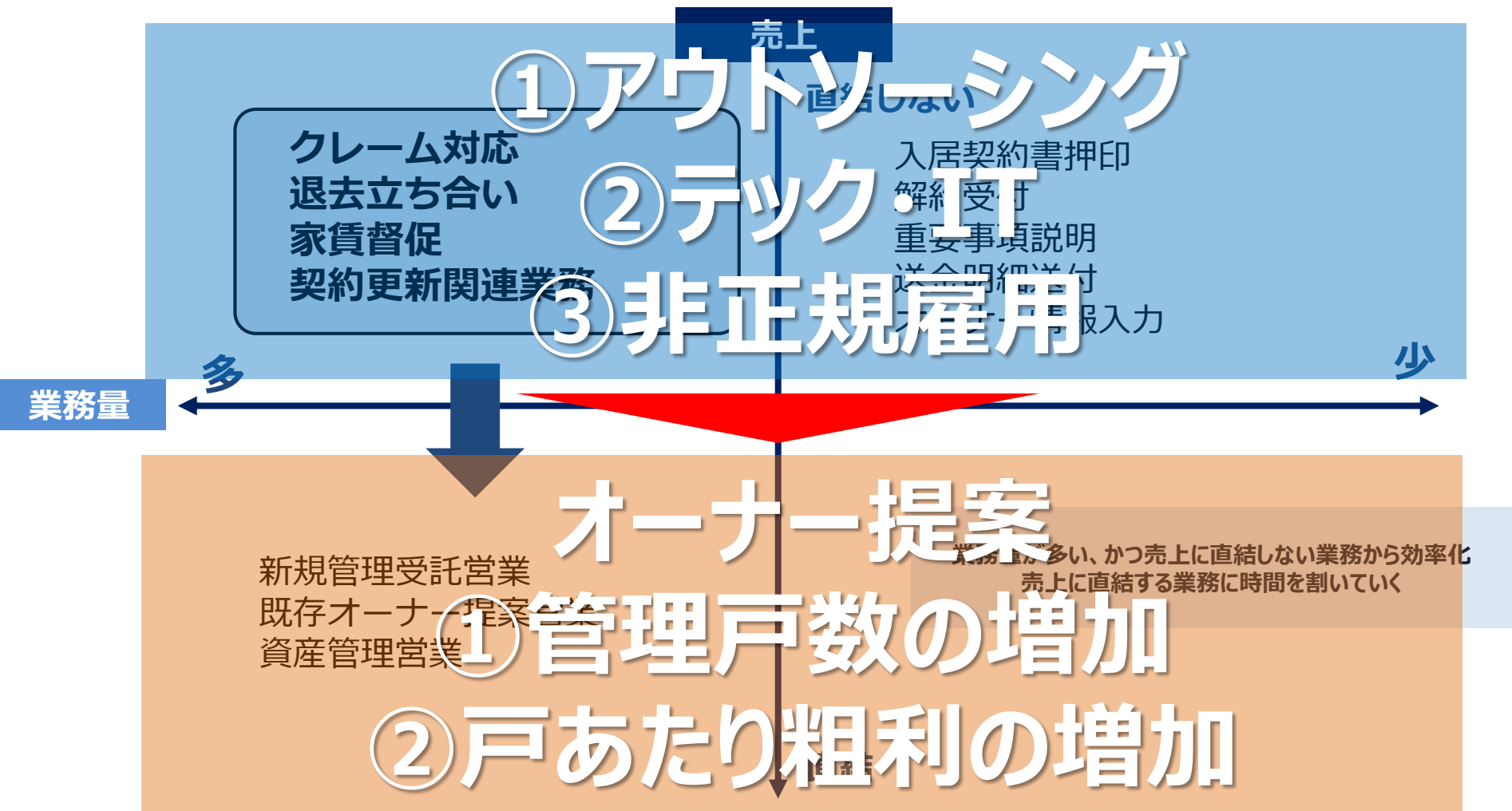
- ・ 人件費は、不動産会社の経費のうち“人件費”の割合が多い
- ・ 営業利益の高い会社はここを上手に抑えてる。考えてみると当たり前のこと

▶ 業務効率の考え方



組織戦略

▶ 業務効率の考え方



▶ 3つの手法（湘南らいふ管理さんver）

アウトソーシング

専門業務を仕分け
(社員の負担が大きい入居者業務)

例：◆ 月間300本のクレームを完全外注
◆ 130本の退去立会い無し
◆ 1回/2ヶ月エリクラ巡回
(滞納は自社保証会社で対応)

【POINT】

- ① マニュアル活用した入居者クレームを完全外注
- ② エリクラを活用した巡回外注
- ③ 内装業者を活用した退去立会い
- ④ (審査・督促の収益化)

テック・IT化

連動業務を仕分け
(データ化一緒なので紐づける)

例：◆ 申込書請求書のデータ化、マクロ活用
◆ 契約、退去受付、更新の電子署名化
◆ 原状回復時の状況確認でシート活用
◆ 巡回業務でのアプリ活用

【POINT】

- ① マクロ・関数での書類連動
- ② RPAでのシステム連動
- ③ 電子署名による、管理委託、更新、退去の活用と紙・郵送費のカット

非正規雇用

残った業務を全て
(誰がやっても質が変わらない)

例：◆ 全業務をパートでもできる仕組み
※パートと社員で区別していない
◆ 入力作業、書類作成をパート化
◆ 更新→データ作成→送金→解約
※退職により業務を止まらないように

【POINT】

- ① アウトソーシング、IT化で残ったすべての業務をパートで回す
- ② 在庫管理
- ③ 事務作業
- ④ web対策室

1,450戸/人の管理を担当している計算

今後のDx投資への考え方

管理戸数と年間粗利

※粗利=売上総利益

現状の管理戸数	1,000
粗利	150,000,000
2年後の管理戸数	1,500
粗利	225,000,000

2年後の生産性向上に向けて

管理戸数の増加	1.5
粗利額	1.5

1人当たり粗利額について

現状の1人当たり粗利額	18,750,000
2年後の1人当たり粗利額	22,500,000

従業員数について

現状の従業員数	8
2年後の従業員数	10

デジタル投資回収について

2年間の粗利増加額	75,000,000
2年間のデジタル投資額	4,500,000
差額	70,500,000

広告費投資回収について

2年間の粗利増加額	75,000,000
2年間の広告投資額	22,500,000
差額	52,500,000

■不動産会社向け 投資回収シミュレーション例

- **管理戸数1000戸粗利1.5億出る体制を作る**
- **1人当たり粗利額1800万を目指す
(粗利÷従業員数)**
- **Dx&アウトソーシングで人数が増えない体制を作る**
- **デジタル推進費用は年間総粗利に対して2%が目安
(管理1,000戸粗利1.5億だと300万)**
- **管理広告費用は年間総粗利に対して10%が目安
(管理1,000戸粗利1.5億だと1,500万)**

本日の流れ

- 13 : 00~13 : 05 はじめに
- 13 : 05~13 : 15 会長挨拶
- 13 : 20~14 : 10 木村社長講座
- 14 : 10~14 : 20 質疑応答
- 14 : 20~14 : 50 総研講座
- 14 : 50~15 : 00 閉会の挨拶、アンケート記入**

第2回勉強会のご案内

たった**1年**で**1億円**以上**営業利益**を伸ばした

生産性向上の手法を大公開！！

営業利益約3億円（昨年対比+1億円）



株式会社ケイアイホールディングス
代表取締役社長
黒木 博之 氏

お申込・お問合せフォーム

◆総研会員
入会フォーム



◆管理受託アプリ
導入相談フォーム



2か月に1度の
業績アップ勉強会
の開催

動画コンテンツ
のご提供
Coming soon!!

管理・仲介の
業績アップツール
のご提供

オーナー提案
レポートのご提供
Coming soon!!

新ビジネスツール
のご提供
Coming soon!!