

激戦区商圈・後発商圈 における管理戸数拡大戦略



株式会社アート不動産
代表取締役 吉田宏



株式会社アート不動産 代表取締役 **吉田宏**

昭和53年 香川県高松市生まれ

平成13年4月大学編入学の為に愛媛県へ移住する。

入学時の部屋探しをきっかけに、不動産業を平成13年1月に

株式会社アート不動産を創業する。

店舗

愛媛県内6営業所+管理センター

- ・アパマンショップ松山朝生田店
- ・アパマンショップ松山中の川通店
- ・アパマンショップ東温店

- ・アパマンショップ松山平和通店
- ・アパマンショップ松山西店
- ・SUMITAS松山南店

【名称】 株式会社アート不動産

【代表者】 代表取締役社長 吉田宏

【創立】 平成13年1月

【資本金】 3,000万円

【店舗】 アパマンショップ 5店舗
 スミタス 1店舗

【従業員】 104名

【売上高】 37億1,153万円(2021.6)

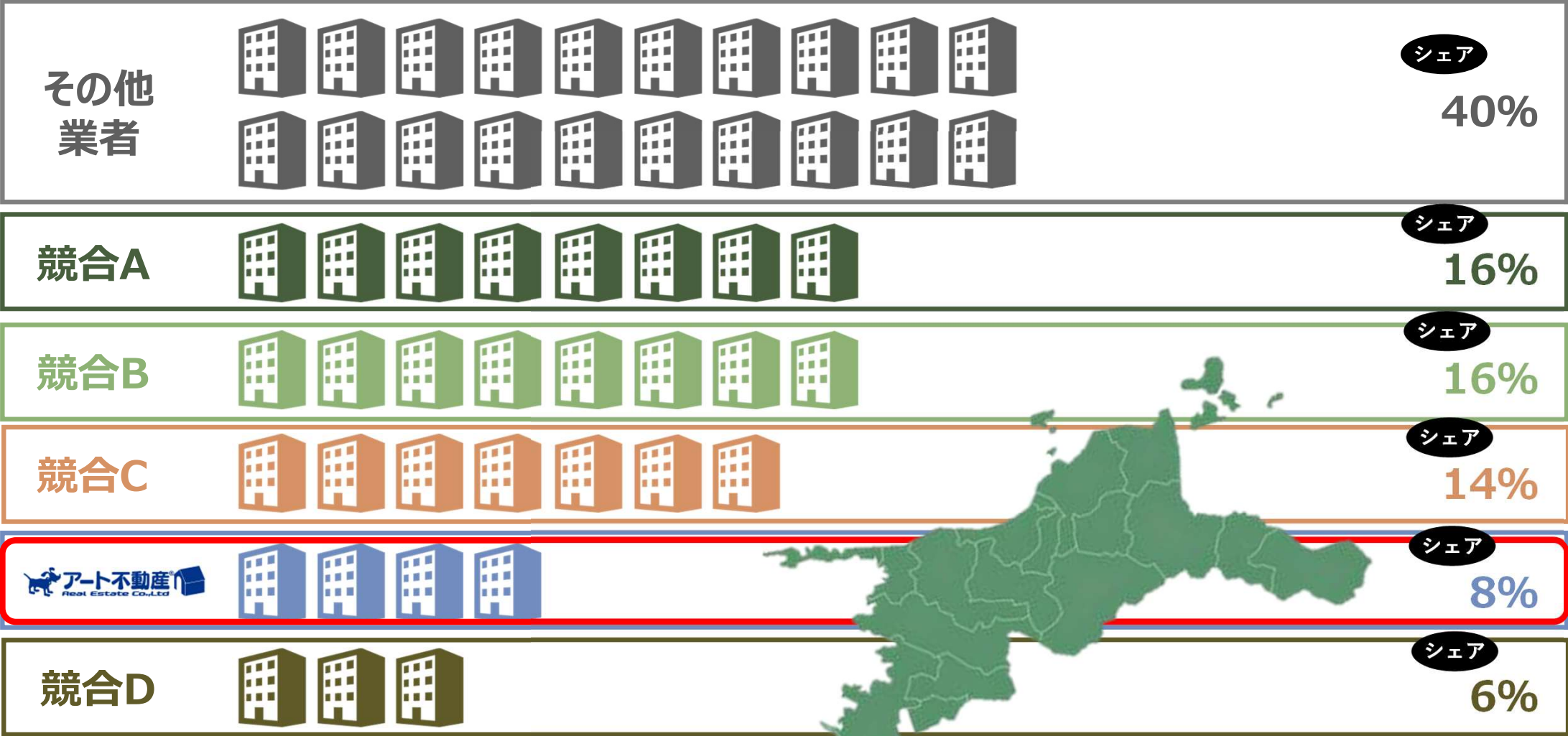
【経常利益】 2億3,221万円(2021.6)

アート不動産で始める
**マンション
 アパート経営**
 土地情報力 マーケティング力 企画力
 98.3% 満足度
 700 管理戸数
 7,000 テナント数

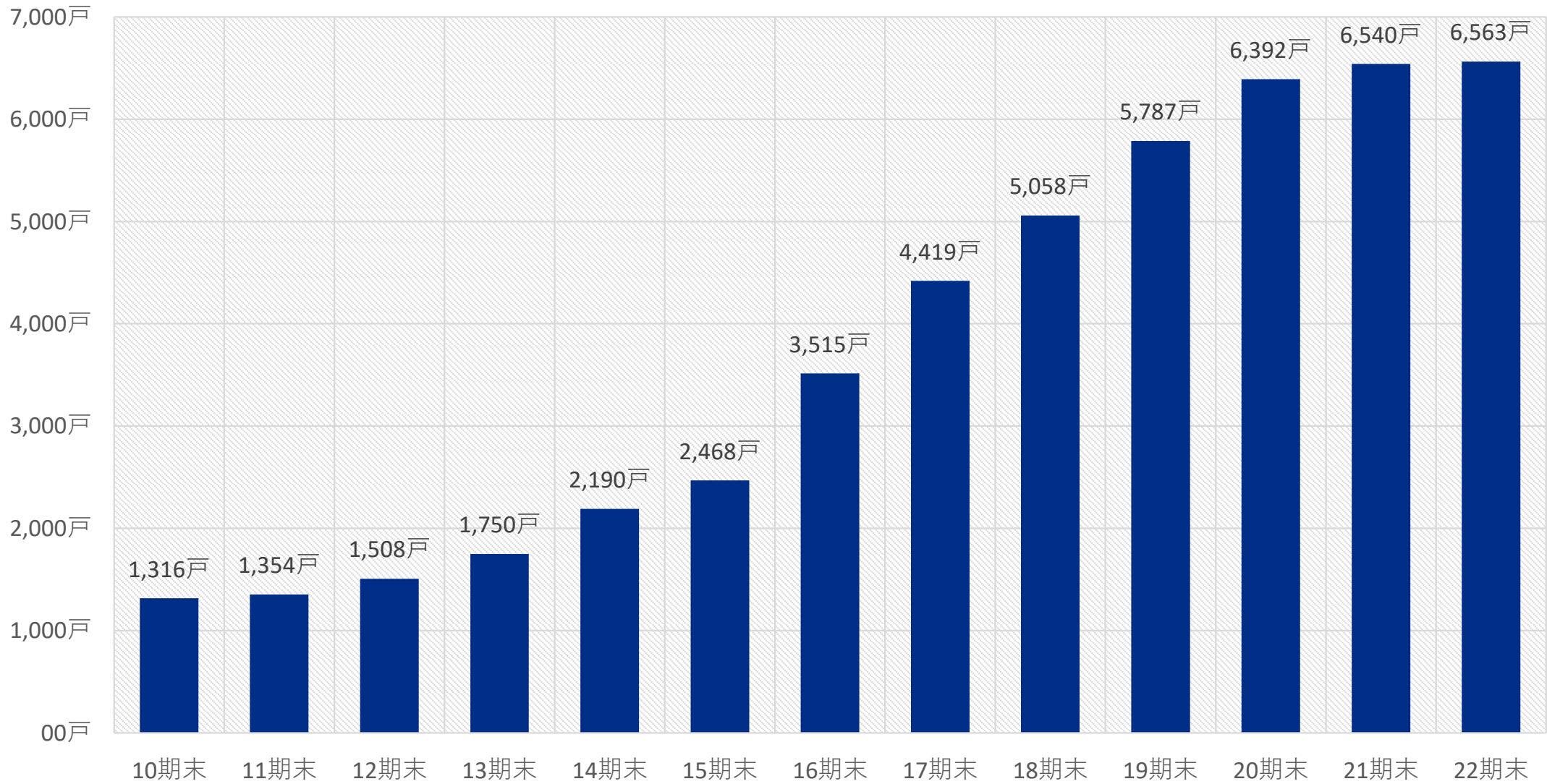


商圈情報

愛媛県内民営借家総数：約8万戸



管理戸数



22期は利益確保優先！
 賃貸仲介 増加経常利益2164万円
 賃貸管理 増加経常利益2047万円

22期は業務改善

管理増加 < 利益確保 + 管理業務オペレーション改善

賃貸仲介 改善増加経常利益 **前期利益+2164万円**

※22年1月～3月期 反響数・契約数過去最高

賃貸管理 改善増加経常利益 **前期利益+2047万円**

One賃貸

&

入居率

- ①仲介は成長
- ②管理は質向上
- ③仕組・サービスはシンプルに

すべてやめて委員会 ver.3

あなたが考える すてられる、やめられるものアンケート。
応募総数61件について、検討状況を公開しています。
委員会審議にまわったものは23件。うち15件は結論を出しました。



61件

アンケート
実施

23件

委員会で審議

(残38件も順次審議予定)

(6件)

社内で意見交換
(5月に開催)
(一部の案件で実施する)

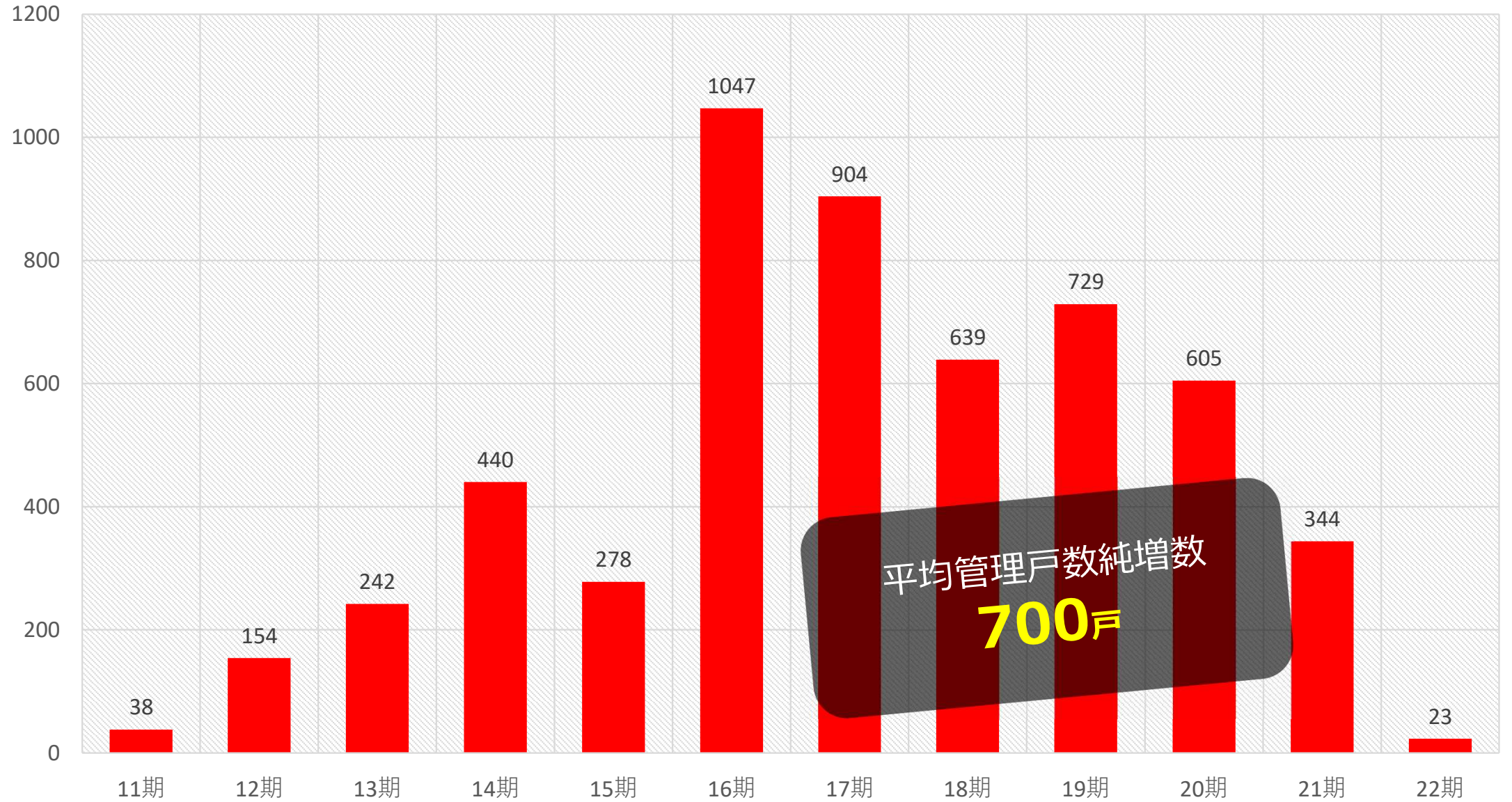
15件

委員会で
決裁

【結論済のテーマ例】

- ①紙の廃棄（裏紙活用）→○部分採用
コピー機のファックスDMを裏紙設定に切替え
- ②業務課見積書の上司押印→×やめない
ただし決裁者増やし業務が滞らぬよう改善する
- ③すぐにつながるオンライン部屋探し→○やめる
HP等の改修を行い次第停止とする

管理戸数純増数



時系列

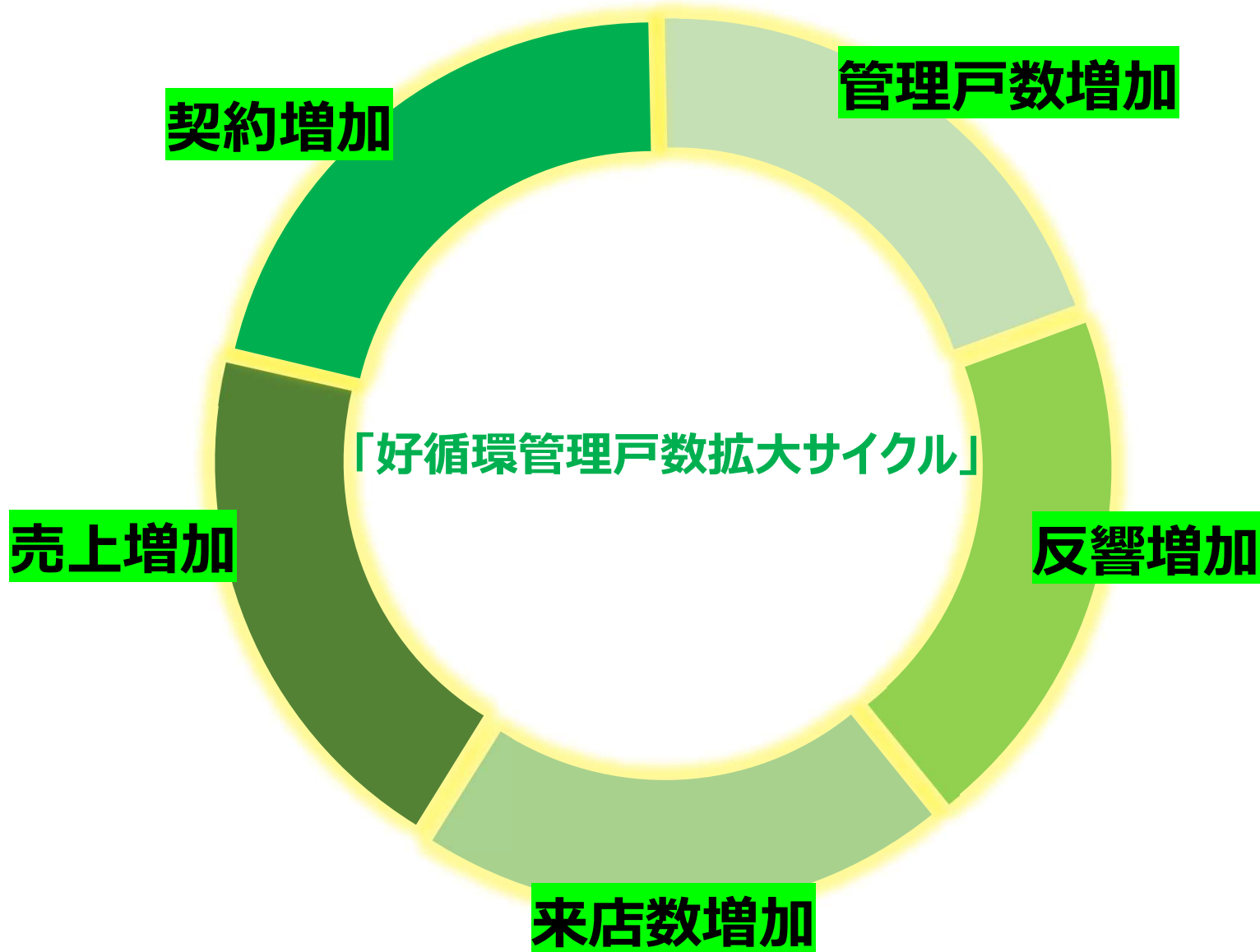
時期	管理戸数	社員数	戦略(概要)
立ち上げ期	1,000戸未満	約10名	ローカルエリアでのシェア獲得を一番の目標にし、同時に差別化を図る
初期	1,000戸～3,000戸	約20名	オーナーへの自社認知を拡大させ、直接営業などでアプローチを強化
中期	3,001戸～5,000戸	約50名	地域での更なる自社認知拡大と業者協力体制の構築による効率的な管理拡大
現在	5,001戸～	約104名	自社保有物件や買取再販物件の拡大による資金力を活用した管理拡大

立ち上げ期 1,000未満



-好循環の管理戸数拡大サイクル-

管理戸数拡大 = 社全体の業績向上



立ち上げ期-商圈設定-



松山市中心部は地場の大手不動産会社が乱立していたため、中心部から少し離れた大手が管理しないエリアでのシェア獲得を目指す。

立ち上げ期-オーナー情報取得～営業-

①対象物件の絞り込み

ブルーマップ(ゼンリン社)から地番取得または
商圏エリアを回って対象物件絞り込み



②登記取得

①で絞り込んだ物件の登記情報を取得し、アプローチリストを作成



③オーナー営業

訪問やDM等でオーナーアプローチを実施



立ち上げ期-商品-

当時、サブリースを展開している他業者は少なく、展開していたとしても新築や築浅物件が中心であったため、差別化を図るために築古物件も対象としたサブリースを実施。
 ※現状管理戸数の10%ほどがサブリース物件

サブリース方式

- ① 通常サブリース
- ② 空室のみサブリース
- ③ 運用型サブリース
- ④ 日本管理センター提携型 ※H24から

サブリース契約も行っております！

サブリース契約のイメージ

貸主 (所有者) ← 賃貸借契約 (サブリース契約) → サブリース事業者 (アート不動産・日本管理センター) ← 転貸借契約 → 借主 (入居者)

サブリースとは

サブリースとは、賃貸経営において、空室リスクを回避する手段の一つです。

サブリース業者（不動産会社等）がオーナーさまからあばーと・マンションを一括借り上げし、入居者に転貸をする運営形態です。空室が決まるかどうかの不安が軽減され、サブリース事業者との契約に定められた一定の収入（保証賃料）を得ることができます。

アート不動産のサブリース運営

自社サブリース（自社借り上げ）と日本管理センター（東証一部上場会社）のサブリースの二つのご提案が出来ます。オーナー様にあった選択が可能です。

立ち上げ期-まとめ-

① 明確な商圈設定

後発のため、まずは狭い範囲かつ他社が浸透していないエリアでのシェア獲得を目指し、自社認知拡大を図った。

② 情報の数

設定した商圈内でどれだけオーナー情報を集められるかを重要視し、知らない物件を無くした。

③ 差別化

商品による差別化を行い、最初是他社が管理したがない物件に関しても受託し、とにかく“管理戸数”にこだわった。

④ 社長自らも訪問

賃貸“経営者”と同じ目線で話をするができる。

初期 1,000戸~3,000戸



初期-自社認知の拡大-

オーナー通信など月次発刊物



DMやオーナー通信など毎月の発刊物を欠かさず送付
送付数:約800~1,000通

初期-オーナー向けセミナー

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

株式会社アパマンショップホールディングス
代表取締役社長 **大村 浩次氏**
特別基調講演

とき・ところ
6月15日(日)
道後温泉 ホテル椿館
松山市道後鷺谷町 5-32 TEL 089-945-1000

参加費
講演：無料
懇親会：当社管理物件家主様 無料
一般 1名につき 2,000円 (税別)

定員
60名 定員になり次第締切

主催：株式会社アート不動産
共催：全国賃貸住宅経営者協会連合会 愛媛県中予支部

特別講師

お お む ら こうじ
大村 浩次氏
株式会社アパマンショップホールディングス
代表取締役社長

1965年6月29日生まれ、福岡県出身。1999年10月、株式会社アパマンショップネットワーク(現 株式会社アパマンショップホールディングス)を設立。当初より代表取締役社長を務めている。
現在は社業の傍ら、全国賃貸管理ビジネス協会 副会長、(社)全国賃貸住宅経営協会 常務理事、(公財)日本賃貸住宅管理業協会 理事にも従事している。

よ し だ ひ ろ し
吉田 宏
株式会社アート不動産
代表取締役

1978年7月11日生まれ、香川県出身。
2001年1月、アート不動産の設立と同時に入社。
2003年、取締役に就任。2006年、代表取締役に就任。

スケジュール

14:45~ 受付

15:15~15:55 第一部 講演
「アート不動産が目指すべき方向性」
株式会社アート不動産 代表取締役 吉田 宏

15:55~16:15 第二部 講演
「賃貸経営の税務について」
四国税理士会 伊予西条支部 越智 聖 (さとし) 氏

16:30~17:30 第三部 講演
「アパマンショップの圧倒的 No.1 戦略」
株式会社アパマンショップホールディングス
代表取締役社長 大村 浩次氏

17:45~19:45 懇親会

〒790-0952 松山市朝生田町2丁目1-4

お問合せ・参加申込み
0120-964-304 担当/徳田・青銅
FAX: 089-986-7061 メールアドレス: art003@7300.co.jp



集客・実績

【DM送付】
約1,200名※新規・管理含む

【集客】
10名~15名

【受託】
各回最低1棟受託

数か月に1度のペースでオーナーセミナー実施
ターゲット：管理オーナー、地主オーナー中心

初期-オーナー営業-

① 物件仕入れ

訪問やDMでアプローチしたオーナーから媒介獲得

② 客付け

仲介店舗にて客付けを実施

③ アポイント取得

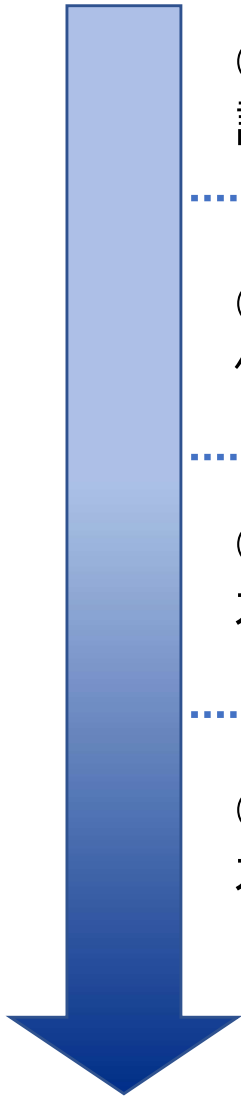
オーナーに対して電話でアポイント取得

※月40～50件 ※南予・東予の郊外エリア中心

④ オーナー営業

オーナーに対して管理受託のための営業を実施

※必ず責任者が実施する

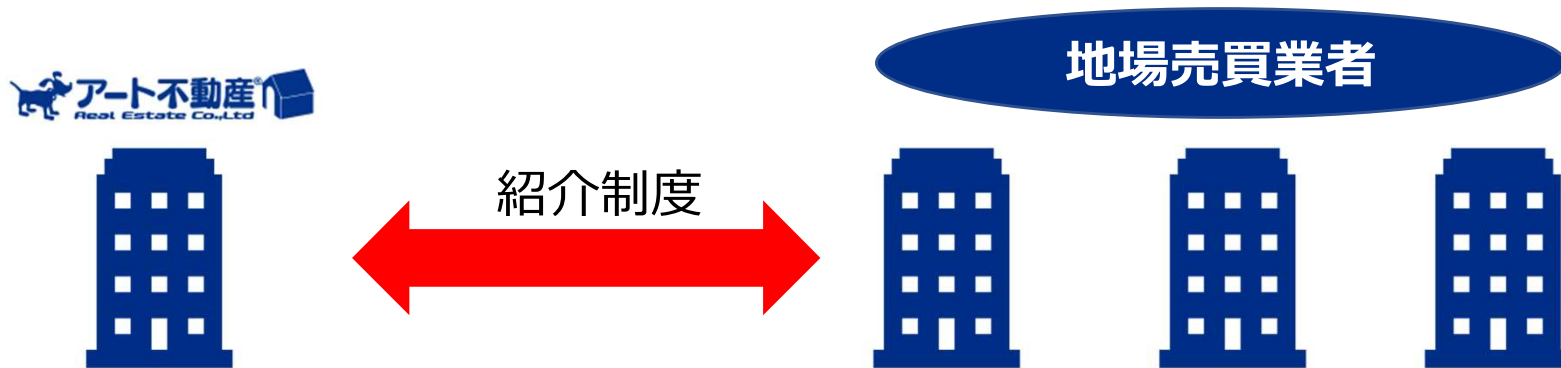


中期 3,001戸~5,000戸



中期-業者協力体制の構築-

より効率的に、スピードアップして管理戸数拡大を実現するために
地場業者と紹介制度を構築。



【アート不動産】

紹介料:満室想定で管理料6か月分

【売買業者】

売買物件の管理依頼



最も多かった時期で年間1,000戸増

中期-投資家向けセミナー-

投資家向けセミナー

愛媛でのセミナーに合わせて
+ 東京でのセミナーも開催し投資家を集客

現状、管理オーナーの20%~30%は
投資家オーナー

初期-オーナー向けセミナー-

集客・実績	
【DM送付】	約 1,200名 ※新規・管理含む
【集客】	10名~15名
【受託】	各回 最低1棟 受託

数か月に1度のペースでオーナーセミナー実施
ターゲット：管理オーナー、地主オーナー中心

中期-自社認知の更なる拡大-

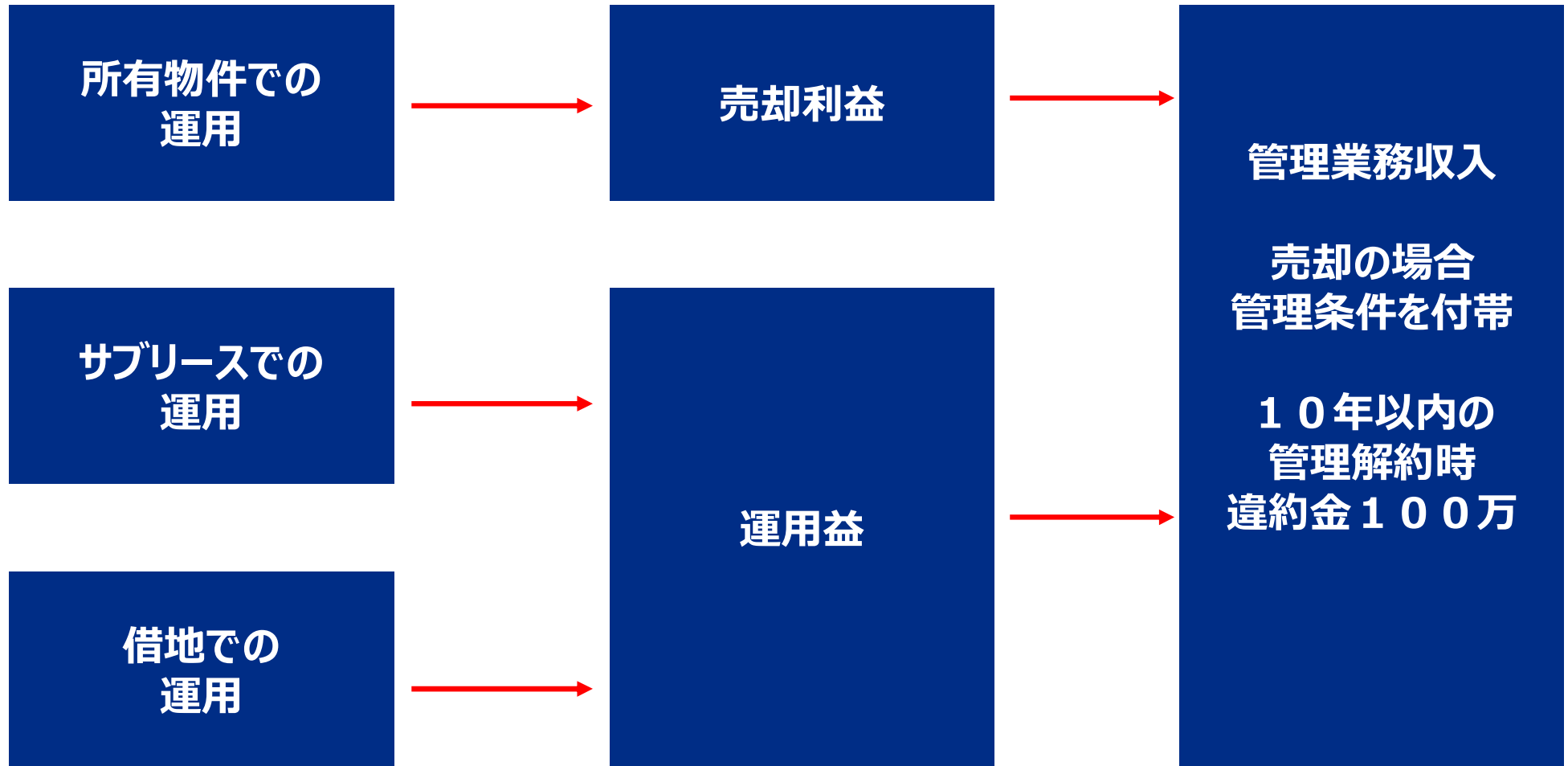


看板経由の
オーナー問い合わせが増加



自社商圈エリアを中心に看板設置
設置場所: 主要道路沿い、管理物件など

中期-運用事業-



中期-運用事業-

物件A



運用開始時期：平成28年1月
 元雇用促進住宅 昭和49年築
 戸数160戸 駐車場212台

満室時年収 約8,200万（賃料、太陽光）

物件価格 約1億円

改修費用、諸費用等 約3億4000万円

総投資 約4億4000万円（利回り 18.6%）

購入時入居戸数3戸（満室まで約10カ月）

資金調達：20年融資



中期-運用事業-

物件B



松山市土居田

運用開始時期：平成29年8月

昭和61年築・昭和54年築

サブリース対象居室 103戸

サブリース賃料 1,200万円

満室時年収 5,400万円

差益 4,200万円

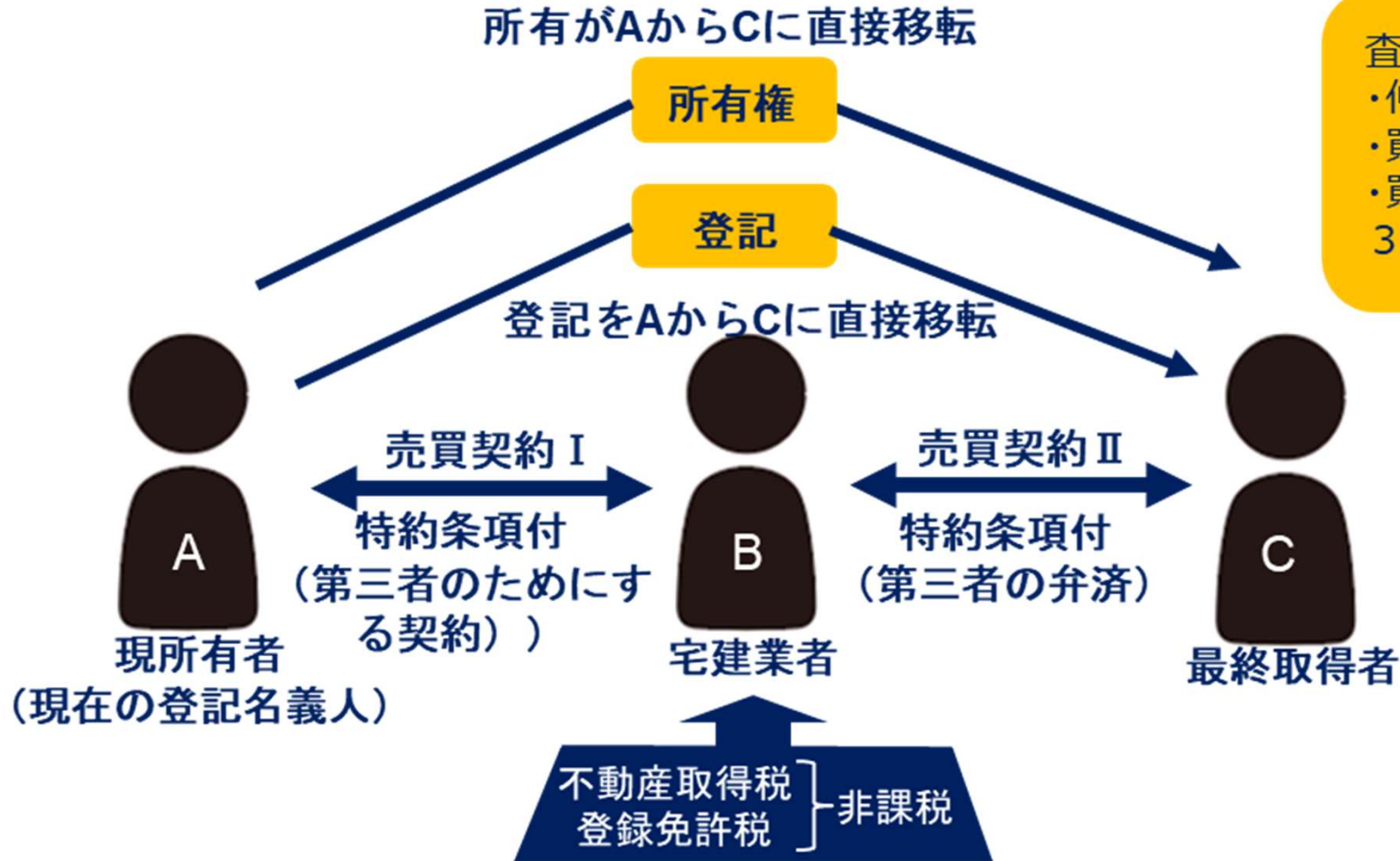
総投資(リフォーム費用) 約1億7,000万円

差益対単純利回り 24.7%

資金調達：7年

中期-買取再販-

全体像



査定依頼時のテクニック
 ・仲介価格
 ・買取（所有権移転）
 ・買取（直接移転）
 3パターンで査定

AB間、BC間それぞれの契約において、Bが所有権を取得せず直接AからC（Bの指定する者）へ移転することを合意する。

中期-買取再販-

物件C



松山市平和通

仕入れ：平成27年7月

販売：平成28年2月

昭和59年築

戸数21戸購入時全戸空室

満室時年収 約900万

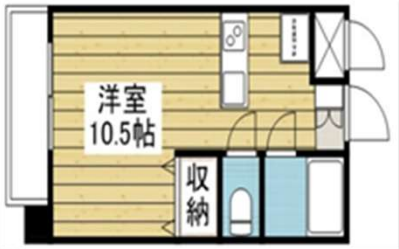
物件仕入価格 約3100万円

改修費用、諸費用等 約3400万円

総投資 約6500万円 (利回り 13.8%)

売却金額 約8000万 (利回り11.25%)

粗利 約1500万/粗利率 18.75% ²⁷



中期-買取再販-

物件D



久米窪田（物件 + 分譲地※6区画）

松山市久米窪田町

元公務員宿舎 計4棟 昭和46年築

公売による仕入れ

1棟は解体→6区画分譲地へ

土地建物仕入れ費用 約1億4300万円

土地建物仕入れ費用 約1億8700万円

粗利 約4300万円/粗利率22.9%

6区画分譲地



現在 5,001戸～



株式会社アート不動産 荒木剛

保有資格

『宅地建物取引士』

『最上級不動産経営改善士』

『賃貸不動産経営管理士』

1972年11月11日生（49歳）

血液型：A型

大阪府出身の愛媛県伊予郡砥部町育ち

家族構成：妻・長男（高校生）・次男（高校生）・長女（小学生）

趣味・得意：資格勉強・ランニング・筋トレ・散歩・歴史の勉強・宇宙研究

学習塾の講師を15年以上経験し他業種から不動産業界へ転職。新築などの企画から管理、相続まで幅広くオーナー様をサポート。実務経験をもとにした的確な空室改善のアドバイスでオーナー様をサポート致します。



管理獲得専任/採用・研修

【2か月間】採用活動

ハローワークで募集(無料)
未経験者採用

【2か月間】研修

空室調査方法・謄本上げ・会社概要
アプローチブック活用方法・飛込同行等

営業開始 ターゲット:入居率80%未満

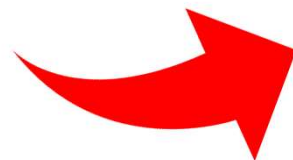
実績

■ 訪問:176件

■ アポ取り:10件

■ **管理契約:9棟/138戸**

管理担当者営業



実績



管理獲得専任/雇用条件・ポイント

雇用条件

- 時給：1,000円
- 成功報酬：管理契約1棟につき15,000円の商品券
- 勤務：週2日/1日4時間勤



管理専任パート活用のポイント

- あくまでアポイント取りまでを目的としているためプレッシャーが少ない
- コロナ禍で在宅しているオーナーが多い
(敢えて攻めの営業、オーナー自身も賃貸経営に対する不安感が増している)
- 管理獲得までのフローを細分化し、役割分担したことで効率性が向上
- インセンティブ支給でモチベーションアップ・維持

ツールの整備

賃貸管理はアート不動産へ

株式会社アート不動産 賃貸事業部 業務二課 荒木

私たちは真のサービスを通じて地域社会に貢献し、地域社会に必要とされる企業を目指します
私たちは真のサービスを通じてお客様を愛し、お客様に愛される企業を目指します



賃貸市場の現在・未来 お部屋さがしのお客様ニーズの変化

日本人の平均年収は下がり、消費税が上がった今、お客様が、賃貸物件に求めるものは多様化しております。例えば「初期費用が安い物件に住みたい」「インターネット無料などの設備が付いているお部屋に住みたい」など。今後も賃貸物件に求める声は変化し、様々なことを求められるようになります。つまり、不動産会社も変化し、様々な商品やサービスを生み出していかないとはいけません。



3つの強みⅠ. 強力なフランチャイズグループ加入

②満室の窓口加入

満室の窓口加入のメリット

<h3>1 入居率UP</h3> <p>AI (人工知能) を活用した的確な空室提案。競合物件の情報や顧客ニーズ、立地、収益分析、過去の成功事例など総合的なデータから、不動産経営改善士がAIを活用して最適な空室改善案を導き出します。</p>	<h3>2 物件価値を維持</h3> <p>定期的な物件巡回と、精度の高い報告。人気物件に導くための物件診断チェックリストを独自設定し、物件巡回を行います。精度の高い報告と物件改善提案が可能です！</p>	<h3>3 物件力UP</h3> <p>外壁診断と、デザイン性の高い修繕提案。外壁の傷みは早めの対処が肝心。そして、塗装する際は物件を魅力的に見せるデザインにすることが重要です。一級建築士監修の外壁劣化診断ソフトで、迅速でデザイン性の高い外壁修繕のご提案が可能です。</p>
--	--	---

3つの強みⅡ. 収益改善力

徹底した分析で、それぞれの物件にあった最適なプランで改善提案いたします

多様な物件に合った改善を選択

設備を追加することで、築古であっても人気の物件になり、家賃もUPできる場合があります。特にアート不動産では現在、無料インターネット導入・宅配ボックス設置等での設備UPに力を入れています。

標準賃貸物件	ファミリー向け物件
1 (1-1) インターネット無料	1 (1-1) インターネット無料
2 (1-2) エントランスのオートロック	2 (1-1) 高天井仕様
3 (1-3) 近隣環境整備	3 (1-2) エントランスのオートロック
4 (1-4) ウォークインクローゼット	4 (1-7) ホームセキュリティ
5 (1-5) ホームセキュリティ	5 (1-2) システムキッチン
6 (1-6) 独立洗面台	6 (1-6) 近隣環境整備
7 (1-6) 高天井仕様	7 (1-5) ウォークインクローゼット
8 (1-13) 宅配ボックス	8 (1-10) 太陽光パネル(入居者負担可)
9 (1-8) 防犯カメラ	9 (1-8) 太陽光
10 (1-9) 24時間利用可能な管理室	10 (1-9) 防犯カメラ



アプローチブックを活用

- ①会社・店舗紹介
- ②賃貸市場について
- ③アート不動産の3つの強み
- ④その他
- ⑤サービスメニュー

管理戸数獲得に向けた社員意識の統一

- ①安定した収益確保(仲介<管理、“フロー”から“ストック”へ)※直接的には言わない
- ②管理戸数 = 会社の信頼、信用の証
- ③管理戸数が多いところにお客様は集まる(管理戸数“シェア”をひとつの指標に)
- ④将来的にクローズ物件が増えた際に、管理が少ないと市場から淘汰される
(市場に業績が左右されにくい安定した会社へ)

KPI/数値管理

全社

営業利益（売買開発課除く）
 経常利益（有価証券取引除く）

事業部

賃貸事業部 営業利益
 賃貸事業部 粗利

店舗

部全体 入居率（一般管理）
 部全体 入居率（SL）
 部全体 管理戸数（管理開始ベース）
 部全体 管理取得（契約ベース）
 部全体 管理解約戸数
 部全体 退去 1か月以内リフォーム完了率
 部全体 退去リフォーム粗利率
 部全体 修繕粗利率

店舗

店舗別 新規来店件数
 店舗別 管理取得（契約ベース）
 店舗別 黒成約率
 店舗別 反響来店率
 店舗別 単価 店舗別 管理成約件数

個人

個人 家主訪問件数
 個人 退去 1か月以内リフォーム完了率
 個人 退去リフォーム粗利率
 個人 修繕粗利率
 個人 付帯商品受注件数（管理付帯）

管理解約の防止 I

①短期解約違約金(すべての物件に適用)

- ・ 1年未満解約 = 全室賃料の1ヶ月分
- ・ 2年未満解約 = 全室賃料の0.5ヶ月分

②管理開始前違約金

- ・ 管理委託契約後、管理業務開始前に解約した場合、
全室賃料の1ヶ月分を違約金として設定(他社の“戻ってきてください”アプローチを防止)

③ロイヤルカスタマーランチ会

- ・ 事前に提案内容を決め入居改善案提案、管理解約防止
- ・ 参加者：社長・役員・仲介責任者・管理責任者・物件担当者

管理解約の防止Ⅱ

④訪問

- ・遠方家主は管理解約の可能性が上がる
- 他の用事でオーナーの近くに行く際には訪問して直接会う

⑤リフォーム費用分割払い

- ・大型リノベや外壁工事に係る工事費用を分割払い設定
- ・手数料：約2～4%
- ・支払回数：家賃相殺で行う場合が多く、回数についてはその都度オーナーと協議

管理解約の防止Ⅲ

⑤ 無料インターネット商品開発

- ・2018年1月サービス開始後、現在導入戸数 4,500戸
- ・月額粗利：2,250,000円

愛媛CATVの インターネット一括サービス

① LAN一括方式

② モデム一括方式

NEW ③ イーネットワイヤレス一括方式

NEW

イーネットワイヤレス一括方式



・外形寸法：70×70×110mm 250g
・電源：ACアダプタ接続
・無線LAN：802.11 b/g/n (有線接続も可)

**工事不要
置くだけインターネット!**

- ・インターネット設備の導入ができなかった
- ・工事費用が大幅にかかってしまう

これ1台でネット接続からWi-Fiまで

愛媛ネットサービス ご利用料金

LAN方式

モデム方式

イーネットワイヤレス方式

1,000円(税別)×総戸数

※上記月額利用料は空き室に開帳なく総戸数分を一括してオーナー様に御請求させていただきます。
※上記は税別価格です。別途消費税がかかります。

さらにセット加入がおトク!

再送信一括 : 500円(税別)×総戸数

インターネット一括 : 1,000円(税別)×総戸数

**セットで
200円割引!**

管理解約時

① 管理解約が決まっても再び管理が戻ってきやすい環境を心掛ける

- ・最後まで諦めず斡旋
- ・管理最終日にお礼の電話

② オーナー報告

管理解約が決まってから何室決まったか報告

「いつでも帰って来て下さい」と伝える ※悪い印象で終わると再管理契約はない

③ 情報更新・確認

管理解約が決まっても空室状況を確認し入居率が悪化していれば再アタック

再管理契約物件 **10棟/180戸** ※直近3年

④ 自社の良さを再認識させる

管理解約希望があった場合、無理に引き止めず、一度他社を経験させて自社の良さを再認識してもらう

さいごに-吉田より-



後発商圏における管理戸数拡大で必要なこと

3つのキーワード

① **イレギュラー対応**

② **リスク管理**

③ **経営的観点**