

※このメールは、全宅管理のメルマガ登録をしていた会員限定で配信しています。

— 目次 —

---

[1] 業界動向・行政動向

- ・ 国土交通省 家賃債務保証業者の登録に必要な事項を定める
- ・ 国土交通省 「平成 28 年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果」発表
- ・ 総務省 「世帯構造等基本集計」結果を発表

[2] 連載コラム タイトル：賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ

- ・ 第 4 回 「相続相談」を切り口に自社顧客から潜在案件を発掘  
ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

[3] 協会からのお知らせ

- ・ 月刊オーナー通信のご案内
- ・ 送金代行サービス「Bankur」を提供開始
- ・ 全宅管理業務支援システムに係るサポート体制の拡充について
- ・ 弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）
- ・ 定期借家実践セミナーのご案内

☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。。 \*☆\*°　。

[1] 業界動向・行政動向

---

○ 國土交通省 家賃債務保証業者の登録に必要な事項を定める

---

国土交通省は 10 月 2 日、新たな住宅セーフティネット制度の一環として、家賃債務保証業を適正かつ確実に実施することができる者を登録する制度の創設にあたり、登録要件など必

要な事項を定めた「家賃債務保証業者登録規程」を同日公布し、10月25日より施行する、と発表した。

家賃債務保証業とは、賃貸住宅の賃借人の委託を受けて当該賃借人の家賃の支払に係る債務を保証することを業として行うことを指し、同省では、新たな住宅セーフティネット制度の開始に伴い、「家賃債務保証業者登録制度」を創設。家賃債務保証業を適正かつ確実に実施することができる者を広く情報提供する。

なお、登録申請の手続き、様式の記入例等は、国土交通省「家賃債務保証業者登録制度」ページ（下記 URL 参照）に掲載されており、家賃債務保証業者の登録を行った際は、国土交通省ホームページに掲載される。

国土交通省「家賃債務保証業者登録制度」

（[http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku\\_house\\_fr7\\_000024.html](http://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_fr7_000024.html)）

---

○ 国土交通省 「平成 28 年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果」発表

---

国土交通省がこのほど発表した「平成 28 年度宅地建物取引業法の施行状況調査結果」によると、平成 29 年 3 月末現在の宅地建物取引業者数は、大臣免許が 2,431 業者、知事免許が 12 万 985 業者で、全体で 12 万 3,416 業者となっている。

対前年度比では大臣免許が 74 業者、知事免許が 93 業者それぞれ増加。全体では 167 業者増加し、3 年連続の増加となった。

平成 28 年度において、宅地建物取引業法の規定に基づき国土交通大臣または都道府県知事が行った宅地建物取引業者に対する監督処分の件数は、免許取消処分が 168 件、業務停止処分が 55 件、指示処分が 28 件で合計 251 件。処分件数については 9 年前の平成 20 年に比べ 50% 強の減少となっている。

---

○ 総務省 「世帯構造等基本集計」結果を発表

---

総務省統計局がこのほど発表した「世帯構造等基本集計」によると、平成 27 年国勢調査による 10 月 1 日現在のわが国の世帯数は 5,344 万 8,685 世帯、そのうち一般世帯数は 5,333 万 1,797 世帯、施設等の世帯は 11 万 6,888 世帯であることが分かった。

一般世帯数を世帯の家族類型別にみると、世帯人員が 1 人の世帯の「単独世帯」は 1,841

万 7,922 世帯、「夫婦と子供から成る世帯」は 1,428 万 8,203 世帯、「夫婦のみの世帯」は 1,071 万 8,259 世帯、「ひとり親と子供から成る世帯」は 474 万 7,976 世帯となっている。

平成 22 年と比べると、「単独世帯」は 9.7% 増で、「うち 65 歳以上の単独世帯」が 23.7% 増。一般世帯に占める割合は 32.4% から 34.6% に上昇し、「ひとり親と子供から成る世帯」は 5.0% 増となっており、一般世帯に占める割合は 8.7% から 8.9% に上昇している。

☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。 \*☆\*° 。。

## [2] 連載コラム タイトル：賃貸管理会社から、家族の財産管理会社へ

### ○ 第 4 回 「相続相談」を切り口に自社顧客から潜在案件を発掘

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社 谷原弘堂

連載でお送りしている本コラム。今回は、賃貸管理部門で「相続」を切り口にオーナーとの付き合い方を変えることで、潜在していた案件の発掘につなげている会社の実例を紹介します。

埼玉県にある T 社は、歴史の長い地域密着の会社で、メインの賃貸管理業では管理戸数が 2000 を超えるほか、住宅の新築や売買仲介も自社で幅広く手掛けています。オーナーとのつながりを大事にしていて、賃貸管理部門では、定期的なオーナー通信の発行や季節ごとのオーナーを招いたイベントなども長らく行っていました。しかし「相続相談」を前面に出して賃貸管理部門でのオーナーとのかかわり方を変えることで、それまでは出てこなかったような相談が生まれ、リフォームや売買、土地活用などにもつながるようになりました。

同社で始めたこと、変えたことは、主に以下の 3 点です。

- ・自社講師で「相続勉強会」を始めた
- ・相談に来るオーナーには「現状の整理」を提案するようにした
- ・成果の測り方を変えた

実は同社の賃貸管理部門では、オーナー向けの勉強会も以前から開催していました。オーナーとの関係を絶やさず、自社での管理を続けていくためです。そしてオーナーに対しては新しいサービスやアパートのリフォームを提案し、賃貸管理部門には管理戸数の維持とともに付加収入の獲得が求められていました。しかし、勉強会に参加するのはお馴染みのオーナーが多く、また、勉強会はいつも外部の講師を招いて開催していたので、お客様も何か困りごとがあり相談したいときは、その講師のほうに相談します。参加者から「勉強になった」

と上々の反応を得られてはいたものの、自社のねらう次のステップへとつなげるには、結局オーナーに対して個別に一から提案しなければなりませんでした。

同社では豊富な顧客資産を活かしてビジネスを拡大するために、賃貸管理部門でのオーナーとの付き合いかたを変えたいと思い、自社講師での「相続勉強会」を始めました。相続について、それまでもオーナーから聞かれることはあったものの、対応の仕方もわからず、深い相談に乗ることはなく、すぐに税理士や弁護士につないで終えてしまっていました。しかし、相続について知識を得て、自社の担当者が講師を務めるようにすると、オーナーは担当者を「先生」としたって相談してきてくれるようになりました。

この「先生」という関わり方をできることが大きなポイントです。オーナーからの見られ方は全く変わります。

ただし、相談に来てくれたからと言って、すぐ今までのよう自社利益だけを考えたリフォーム提案などをして、「先生」のイメージは一瞬にして崩れ、すぐに一営業マンのイメージに逆戻りです。

このあと、同社の担当が意識的に変えたのは、提案の内容です。ともすると物売り営業になりがちな個別案件の提案ではなく、まずはオーナーの「現状の整理」を提案するようにしました。オーナーからの相談に対してしっかりと話を聞く場を設け、何に問題を感じているのか、家族の意見はどうなのか、客観的に見た不動産の評価や市場はどうなのかということを整理することを提案します。現状の整理がつき、理想とのギャップがわかると、オーナー自身、何をすべきかが自ずと見えてきます。担当者は相続計画のコーディネーターとなって税理士や弁護士と連携しながらオーナーの悩みに答えていくのです。そうすると、リフォームのほかにも建て替え、土地活用、売却など幅広い案件につながるようになり、確かな手ごたえを感じられるようになりました。

ここまで来て、同社が一番大きく変えたことは、成果の測り方です。今まで賃貸管理部門では管理戸数の維持と付加収入の獲得を求めていましたが、相続相談で一度家族の事情に深く入り込み、コーディネーターとして信頼をされると、オーナーのためを考えて提案した計画はその時が来れば高確率で複数の案件となることを実感しました。新たに求めるようにしたのは、このような「強い信頼関係があり、将来案件につながるオーナー」をいかに増やすかです。

これはまさに顧客資産にもとづいたストックビジネスへの転換です。相続は不動産が動くタイミングなので、不動産のオーナーとしっかり信頼関係を築けていれば、そこから多様な案件が自然と生まれてくることになります。賃貸管理業ではベースとする顧客資産がありますし、オーナーとの距離が比較的近いので、かかわり方を変えさえすればこのビジネスの転換は比較的容易なのではないかと思います。

【谷原弘堂（たにはらこうどう）プロフィール】

ハイアス・アンド・カンパニー（株）執行役員、エグゼクティブコンサルタント。

現在、同社で「不動産相続の相談窓口」プロジェクトの責任者を務める。不動産会社を中心<sup>1</sup>に100社超のクライアントを担当し、金融資産としての不動産の「維持・運用・承継」を考えられるアドバイザーの育成を目指している。

☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°　\*☆\*°　。°

### [3] 協会からのお知らせ

#### ○ 月刊オーナー通信のご案内

アップライト企画が提供する「月刊オーナー通信」制作代行サービスのご案内です。

管理物件を増やすための有効なツールで、物件オーナーとのコミュニケーション作りに役立ちます。また、オーナーとの関係強化により、さまざまな案件の受注にもつながる可能性もございます。

自社で制作するような手間がかからず、会員限定の安価な価格での提供も実現しておりますので、この機会に是非ご利用をご検討下さい。

詳細につきましては、別添チラシ①をご参照ください。

#### ○ 送金代行サービス「Bankur」を提供開始

本会では、賃貸不動産管理に係る会員への業務支援を図る観点から、株式会社JP Links（所在地：宮城県仙台市 代表取締役：中村景太）との間で業務提携することについて合意をし、同社が提供する送金代行サービス「Bankur」（バンクル）について会員向けに提供開始いたしましたのでご案内申し上げます。

株式会社JP Linksが提供する「Bankur」とは同社のシステムを利用することにより、各金融機関への振込手数料が一律にて安価な価格で利用することが可能となり、また単に利用料が安いだけでなく、利用者の送金用資金の保全策やセキュリティ面などの安全性も担保したサービスであります。

本サービスを利用することにより、例えば管理会社であれば貸主への送金や各関係会社への送金に係る業務負担の軽減とコストの削減が実現できるものであります。

今回の業務提携によって本会のスケールメリットを生かして、会員各位のコスト削減による収益向上を目指してまいりますのであわせてご案内いたします。

詳細につきましては、別添チラシ②をご参照ください。

---

○ 全宅管理業務支援システムに係るサポート体制の拡充について

---

昨年6月より提供を開始した全宅管理業務支援システムについて、より便利にお使いいただけるよう、今般以下のとおりサポート体制の拡充を図ることとなりしたのでご案内申し上げます。

①システムの問い合わせに係る電話サポートの拡充

<概要>

平成29年9月1日（金）より

毎週：月、火、木、金

時間：10：30～11：30、13：30～14：30（午前・午後1時間ずつ 計2時間）

サポートセンター電話番号：03-4530-3719（従前と変更なし）

<対象>

全宅管理業務支援システムをご利用いただいている会員様

②利用料の入金方法について

<概要>

平成29年9月1日（金）より

現行のクレジットカード決済を中止。振込払いのみとする。

<ご利用方法>

利用申込書を本会宛にFAX → 本会から振込依頼書をFAXにて送付 →

利用料の支払い → システム会社からID・パスワードの送付 → 利用開始

今後もより一層のサービス向上に努めてまいります。

どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

全宅管理業務支援システム

( <http://www.chinkan.jp/member-page/zenkansys/> )

---

○ 弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）

---

本会では会員限定のサービスとして、賃貸不動産管理に係る電話による無料法律相談を実施しております。

※事前予約制、毎週月曜日（休日の場合は翌営業日）13時～16時開催。

1回の相談につき15分程度。

直近の日程をご案内いたします。

【10月】 23日（月）、30日（月）

【11月】 7日（火）、13日（月）、20日（月）、27日（月）

ご予約方法は、本会ホームページ「法律相談のご案内」より予約表を印刷していただき、必要事項をご記入の上、FAXにてご予約ください。

なお、今まで寄せられた質問を本会HP内の「電話法律相談よくあるご質問」としてまとめております。是非ご参照ください。

#### 電話法律相談よくあるご質問

（<http://www.chinkan.jp/member-page/faq/>）

---

#### ○ 定期借家実践セミナーのご案内

---

本会も正会員である定期借家推進協議会において、「定期借家実践セミナー～民法（債権法）改正・民泊新法を踏まえた定期借家契約の留意点～」が開催されますのでご案内いたします。

詳細につきましては、別添チラシ③をご参照ください。

\* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ... \* ...

#### ◇会報誌「全宅管理」バックナンバー HP掲載中！！

本会では、業界動向や賃貸不動産管理実務に直結する内容を掲載している会報誌を定期的に発行し、会員の皆様に無料配布しています。

また、本会ホームページ上でもバックナンバーを掲載しており、いつでも閲覧できるようになっておりますので、是非ご確認ください！

#### 会報誌バックナンバー掲載

（<http://www.chinkan.jp/member-page/report/>）

\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\* ...\*...\*