

EX 不動産 実務アカデミー

～ 現場で差がつく 不動産実務の教科書 ～

第 3 章 賃貸管理編 第 17 回

管理受託営業（オーナー開拓・提案の切り口）

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 実務アカデミー編集チーム

Ver.1.0 / プロジェクト開始日：2026 年 7 月 14 日

目次

1. 学習目標
2. オーナー開拓の主なアプローチ
3. オーナーが管理会社を変更・新規委託する動機
4. 提案時の差別化ポイント
5. 提案資料の構成例
6. 実務で確認すべきポイント
7. お客様への説明トーク集
8. よくある質問（FAQ）
9. ケーススタディ
10. EX 実務メモ
11. チェックテスト
12. 今日のまとめ

1. 学習目標

本講座を修了すると、以下ができるようになります。

- 管理受託営業の主なアプローチ方法を説明できる
- オーナーの管理会社変更・新規委託の動機を理解する
- 提案時に差別化ポイントを明確に伝えられる

2. オーナー開拓の主なアプローチ

アプローチ	内容
既存売買顧客からの紹介	投資用物件の売買仲介をしたオーナーに、そのまま管理受託を提案する
相続・競売案件からの派生	第2章第13・18回で扱った相続・競売案件で取得した物件のオーナーに管理提案する
既存オーナーからの紹介	満足度の高い既存オーナーから、知人オーナーを紹介してもらう
管理会社の切替提案	他社管理中のオーナーに対し、サービス比較を通じて切替を提案する

3. オーナーが管理会社を変更・新規委託する動機

- 現管理会社の報告不足・対応の遅さへの不満（第16回で扱った報告業務の重要性がここに直結する）
- 空室期間の長期化への不安
- 相続等で物件を取得したが、自主管理の負担を避けたい
- 高齢化に伴い、自主管理が困難になった

管理会社変更の動機の多くは『不満』です。第13～16回で扱ったクレーム対応・修繕・報告業務の質の高さそのものが、営業上の最大の武器になります。

4. 提案時の差別化ポイント

- 報告体制の充実（第16回：定期報告のフォーマット、エスカレーション基準）
- 空室対策の具体性（募集チャネルの多様性、リフォーム提案等）

- トラブル対応力（第13～15回：クレーム対応、滞納対応、孤独死対応の実績・体制）
- 周辺業務との連携力（EX 不動産の強みである競売・相続・空き家サポート等、幅広い専門性）

EX 不動産のように、宅建業（売買仲介）・競売実務・空き家サポート・ふるさと納税連携等、複数の専門性を持つ会社は、単純な『管理料の安さ』ではなく『トータルでの相談力』を差別化ポイントとして訴求しやすい強みがあります。

5. 提案資料の構成例

- ① 現状分析：物件の立地・築年数・想定賃料等の市場分析
- ② 管理プラン提案：管理受託方式・サブリース方式の比較（第1回参照）
- ③ 収支シミュレーション：管理手数料、想定空室率、修繕費用等を織り込んだ収支予測
- ④ サービス内容：報告体制、クレーム対応フロー、緊急対応体制の説明
- ⑤ 実績・体制紹介：管理戸数、対応エリア、専門性（競売・相続対応等）のアピール

6. 実務で確認すべきポイント

- オーナーの現状の不満・懸念点を丁寧にヒアリングしたか
- 管理受託方式・サブリース方式の両方を提示し、比較材料を提供したか
- 収支シミュレーションは、楽観的な想定ではなく現実的な数値で提示したか
- 自社の強み（専門性・対応実績）を具体的なエピソードで伝えられているか

7. お客様への説明トーク集

トーク例：管理会社変更を検討中のオーナーへの提案時

「これまでのご不満点を伺いながら、弊社であればどのように改善できるか、具体的にご説明いたします。報告の頻度やトラブル対応のスピードなど、実際の管理体制を数字でお示しできます。」

8. よくある質問（FAQ）

Q. 管理料の安さだけで選ばれることが多いですか？

A. 価格だけでなく、報告の質・トラブル対応力・空室対策の具体性等、総合的な信頼感で選ばれるケースが実務上は多く見られます。

Q. 他社管理中のオーナーへのアプローチで注意することは？

A. 現管理会社との契約（解約予告期間等）を確認し、円満な切替ができるよう配慮することが、オーナーの安心にもつながります。

Q. 相続・競売で取得した物件のオーナーに、どう管理提案すれば良いですか？

A. 取得の経緯（相続・競売等）に伴う特有の悩み（自主管理の経験がない、遠方在住等）を汲み取り、管理委託のメリットを丁寧に説明することが効果的です。

9. ケーススタディ

ケース：報告体制の説明が決め手で管理委託を獲得

状況：他社管理に不満を持つオーナーに対し、月次送金報告・半年ごとの状況報告のフォーマットを実際に見せながら説明したところ、『これなら安心して任せられる』と管理委託契約に至った。

背景：第16回で扱った報告業務の充実が、具体的な営業材料として機能した。

教訓：報告体制・トラブル対応の実務品質は、それ自体が最大の営業ツールになる。日々の実務の質を高めることが、新規獲得にも直結する。

10. EX 実務メモ

☐ 四街道市で実際にあった事例：

☐ 佐倉市で注意したいポイント：

☐ 千葉市での実務：

☐ お客様から受けた質問：

☐ 自社ルール：

11. チェックテスト

問1. オーナーが管理会社を変更する動機として多いものはどれか。 ①価格の安さのみ ②報告不足・対応の遅さへの不満 ③立地の変化

問2. 提案資料に含めるべき項目でないものはどれか。 ①収支シミュレーション ②他社の内部情報の暴露 ③サービス内容の説明

問3. EX 不動産のような複数専門性を持つ会社の差別化ポイントはどれか。 ①管理料の安さのみ ②トータルでの相談力 ③立地の良さのみ

解答：問1＝② 問2＝② 問3＝②

12. 今日のまとめ

- 管理受託営業は既存顧客・相続競売案件・紹介・切替提案等、複数のチャネルがある
- オーナーが変更を検討する動機の多くは現管理会社への不満であり、実務品質が営業力に直結する
- 提案時は現状分析・収支シミュレーション・サービス内容を具体的に示す
- 複数の専門性を持つ会社は、価格以外の『トータルでの相談力』を訴求できる

次回予告：第18回「サブリース契約の特有規制（サブリース新法）」－賃料保証の説明義務を扱います。