



今回の「管理戸数ランキング2022」の特集では、戸数を伸ばす管理会社に受託営業の取り組みを取材。人員体制などの営業指標となる数値を表で掲載しつつ、効果を上げた営業手法を取り上げた。

1棟ものの受託営業を強化

日本財託管理サービス

日本財託グループで賃

貸管理を手がける日本財託管理サービス（東京都新宿区）は、前回の49位

会社名	日本財託管理サービス
所在地	東京都新宿区
管理戸数	2万5369戸
従業員数	134人
管理受託営業の担当者数	7人
管理の拠点数	1拠点
管理戸数の比率（一般管理：マスターリース）	10：0
年間の賃貸管理事業売り上げ	—
管理手数料の割合	5%
年間の平均管理収入（1戸あたり）	—
管理業務担当者の1人あたりの担当戸数	172戸

から四つ順位を上げ、45位となった。管理戸数は1673戸伸ばし、3月末時点で2万5369戸。

直近の7月末には2万5832戸と、順調に管理戸数を増やしている。

同社は従来、東京23区を中心に中古区分マンションを販売し、管理をセットで提案し管理受託につなげてきた。だが、2019年ごろから、法人向け受託営業を強化したことにより、管理増のペー

ち、受託営業担当者は7人。オーナーの属性は、

8割が個人投資家（一部資産管理会社などに法人化している場合も含む）、法人1割、地主1割。

年間1200〜1500戸のペースで純増する。割合は「非公開」とするが販売外からの管理獲得も多い。受託営業では特に1棟アパートやマンションの受託に注力する。

受託営業担当者は、法人顧客の開拓を行う。開発推進本部管理受託部土居巧部長代理は、「新規

受託営業は、経験豊富な社員のみで担当している。全くゼロの状態から開拓営業を行ってきた」と話す。

大手不動産デベロッパーの販売会社との取引実績をつくることができ、そこから同業他社へ横に展開していった。同社のリーシング力の高さが評価され、受託に至っているという。

今後も現在の販売セットと共に新規開拓を行う。戸数目標は定めておらず、入居率98%以上の維持を掲げる。さらに、現在管理の課題でもある解約抑制のため、既存オーナーへのフォローも強化していく考えだ。