MoatFix
Construction Industry

次世代不動産管理のご提案

ビルオーナー様との信頼関係を高める
不動産管理の新たな提案

～「作業代行」から「経営パートナー」への脱皮～

従来のトラブル対応型管理から脱却し、オーナー様の資産価値・キャッシュフロー最大化を実現する
「経営パートナー」としての強みを打ち出します。

モートフィックス株式会社

MoatFix
Construction Industry

業界の現状とビルオーナー様の危機感

📈建築費高騰・築古化

修繕費やメンテナンスコストの上昇により、従来通りの単純な維持管理だけでは収益が年々圧迫されています。

🏘️人口減少・競合物件の増加

空室率の上昇および賃料下落リスクが高まり、差別化できない物件の収益悪化が深刻化しています。

既存の管理手法の限界

クレームやトラブルが起きてから動く「受動的な対応」では、オーナー様から選ばれない時代に突入しています。



MoatFix
Construction Industry

オーナー様と管理会社の「認識のズレ」

⚠ 従来の管理会社（減点回避）

清掃やトラブル対応など、**「マイナスをゼロにする」**ことが業務の中心であると捉えがち。

作業の確実性だけに留まり、収益改善や資産価値の底上げに向けた能動的な提案が不足している。

📈 ビルオーナー様の望み（加点提案）

収益最大化、資産価値向上、節税対策など、**「ゼロをプラスにする」**本質的な提案を強く求めている。

中長期的なキャッシュフローを見据えた、経営者目線の事業パートナーシップを渇望。

💡結論：この意識ギャップを埋め、「経営視点」で提案できるかどうかが信頼獲得の決定的な分かれ目となります。

MoatFix
Construction Industry

目指すべき姿：経営パートナーへ

1. 作業代行者からの完全脱却

言われた業務をこなすだけの「管理請負人」を卒業し、プロアクティブな提案を行います。

2. 事業パートナーシップの確立

オーナー様の資産価値とキャッシュフローを中長期的に最大化する最良の伴走者となります。

3. 持続可能な成長構造の構築

不必要な価格競争から脱却し、長期的に指名され続ける強力な信頼関係を構築します。



MoatFix
Construction Industry

【具体策】不動産収益を整える3つのアプローチ

1. 収入の最大化

インカムの底上げ

- 周辺相場・ニーズに応じた適正賃料改定
- リーシング強化による空室期間の最小化
- 敷地内スペース・自販機等の付加価値創出

2. 支出の最適化

コストの徹底精査

- 共用部LED化・電力契約の見直し
- 清掃・各種委託費用の適正化
- 突発的出費を防ぐ「予防保全」の導入

3. 資産価値向上

キャピタル価値の保全

- 高速Wi-Fi・宅配ボックスの整備
- 防犯カメラ導入等、時代ニーズへの適合
- 物件イメージを高める設備刷新

MoatFix
Construction Industry

修繕戦略:「単なる維持」から「投資」へ

放置するリスク（負の螺旋）

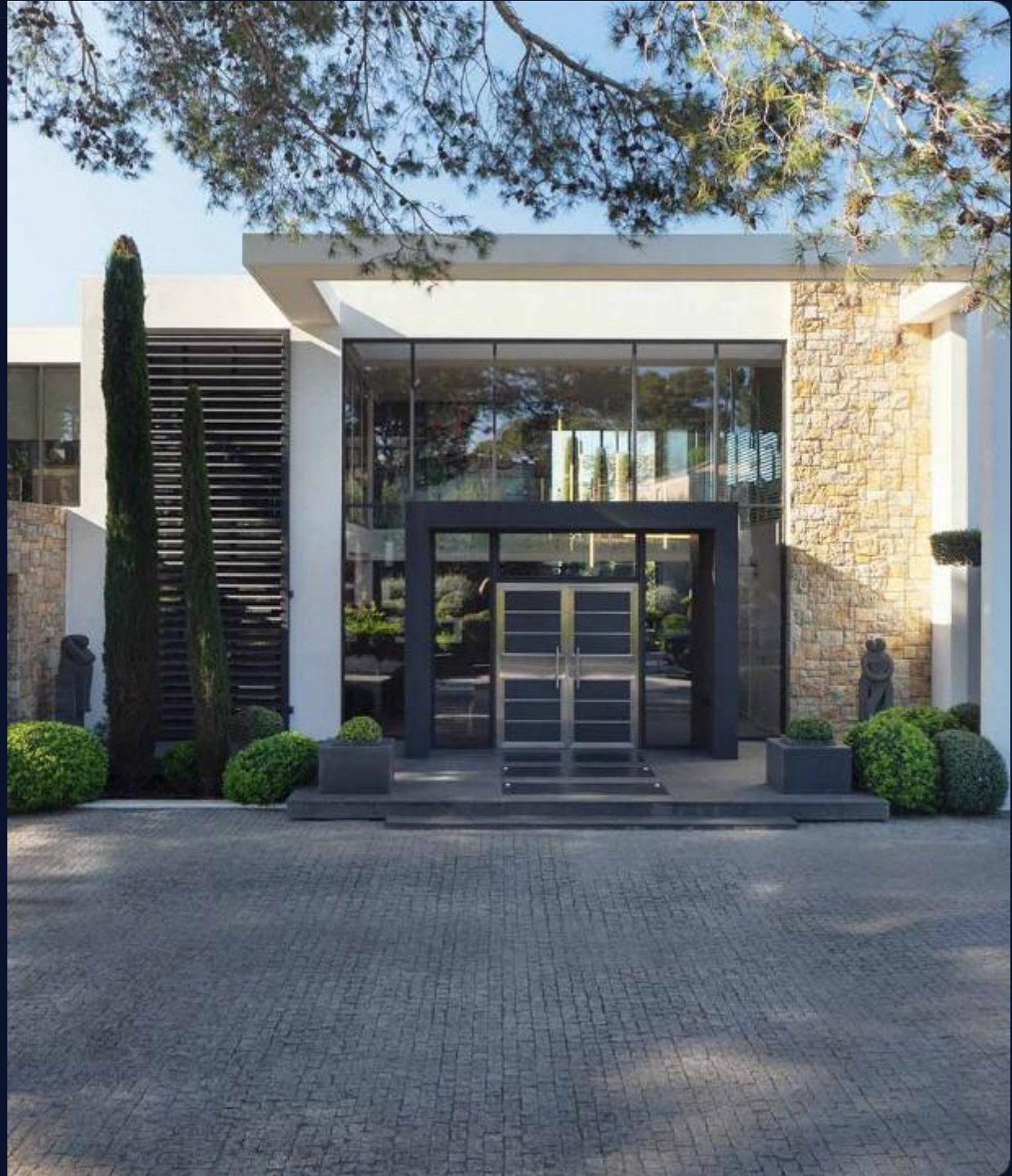
修繕を怠ると競合敗北 ➔ 賃料下落 ➔ 空室増加 ➔ 資産価値低下の悪循環に陥ります。

大規模改修の真価

構造・防水・外観を保護して建物寿命を延ばし、物件の魅力を劇的に回復させます。

収益のポジティブサイクル

魅力向上 ➔ 高稼働・適正賃料の維持 ➔ 純収益（NOI）向上 ➔ 売却・再融資時の高い評価。



MoatFix
Construction Industry

12戸・投資額500万円のROIシミュレーション

改善項目	施策前（現状）	施策後（改善目標）	年間改善影響額
1. 賃料単価アップ	平均 6.5 万円 / 月	+ 3,000 円 / 月（10戸適用）	**+ 36 万円 / 年**
2. 空室率の改善	平均 2 戸空室（16.7%）	平均 0.5 戸空室（4.2%）	**+ 117 万円 / 年**
3. 運営コスト削減	従来コスト	LED化・各種契約見直し	**+ 7 万円 / 年**
合計 年間収益改善額			**+ 160 万円 / 年**

改修投資総額	投資回収期間	実質利回り (ROI)
500 万円	約 3.1 年	32.0 % / 年

MoatFix
Construction Industry

専門コンサルタントが入る客観的価値

1. 第三者視点での精密分析

管理会社・施工会社とは一線を画した立場で、客観的・学術的なデータに基づく収支診断を実施します。

2. 中長期戦略の策定

売却・大規模修繕・リノベーションの最適な実行タイミングを、数値データに基づいて客観的に提示します。

3. 過剰工事・費用の防止

施工業者の見積もりに対する技術監理・適正価格の検証を行い、無駄な建築コストを徹底カットします。

MoatFix
Construction Industry

管理会社×専門コンサルに依頼する価値

1

日常業務からの完全解放

トラブル対応・集金・更新などの煩雑業務を一括委託し、オーナー様の時間とストレスを大幅削減。

2

高いリーシング（集客）力

豊富な客付けネットワークと市場データ分析に基づき、最短スピードで空室を埋めるアプローチ。

3

シナジー効果の追求

現場管理データ（管理会社）×戦略分析（コンサル）の融合により、無駄のない最適施策を提示。

4

リスク管理の徹底

借地借家法をはじめとする法律改正への迅速対応と、家賃滞納・トラブルの未然防止体制。

本提案のまとめ：選ばれ続ける管理会社へ

投資マインドへの転換

修繕工事を単なる「消費・費用」と捉えるのではなく、高い利回りを生み出す**「高効率な投資」**として再定義します。

計画的な資産投資が、中長期のNOI（純収益）を安定化させます。

LTV（顧客生涯価値）の最大化

信頼関係に基づく長期伴走型支援により、オーナー様・管理会社の双方が成長し勝ち残るエコシステムを構築します。

パートナーシップを通じて強固な経営基盤を共有します。

自社の変革：「作業代行者」を卒業し、「選ばれ続ける不動産経営パートナー」へのシフトを今こそ実現します。

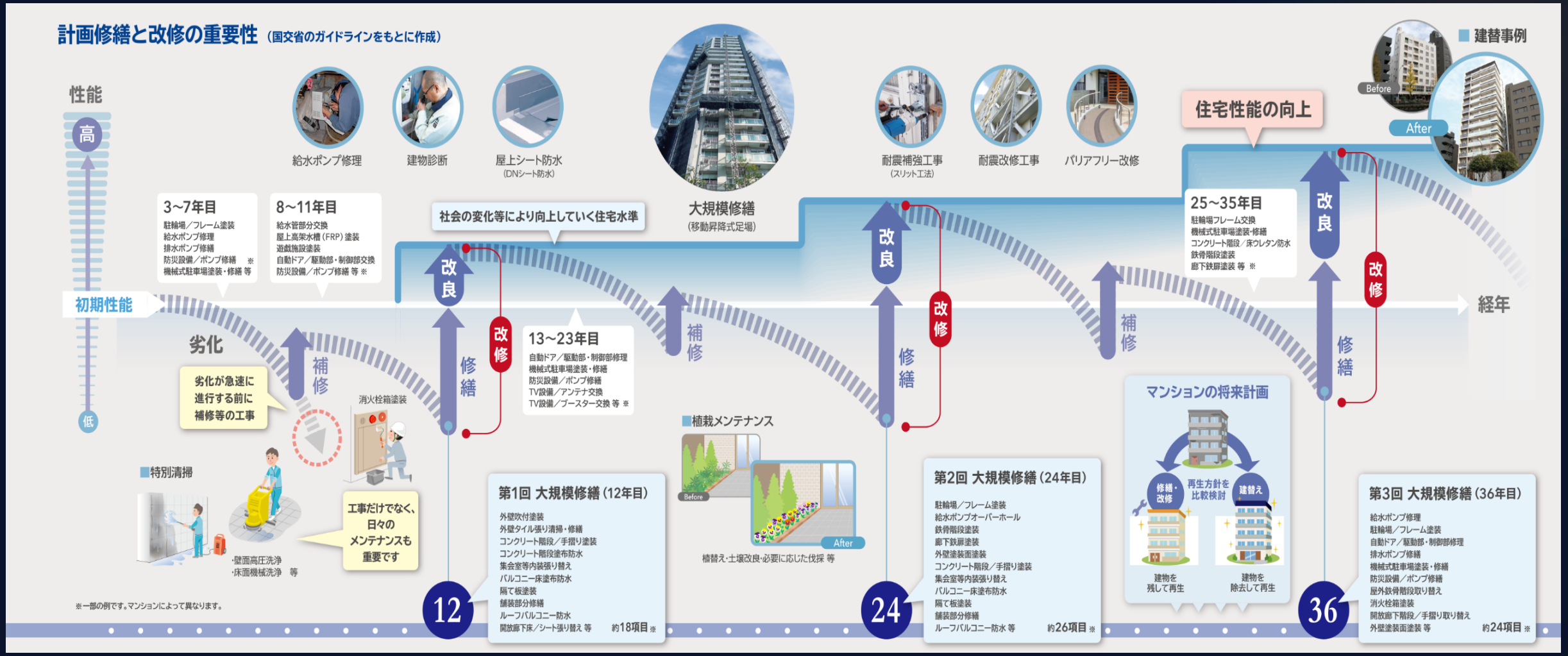
MoatFix
Construction Industry

今後の進め方（Next Action）

STEP 01
簡易収支診断の実施
対象管理物件の簡易データ分析。（無料モニター案件の設定・募集を開始）

STEP 02
個別レポート作成
オーナー様向け個別シミュレーションレポートの作成および分析精査。

STEP 03
次回個別お打ち合わせ
分析結果のご案内、具体的な収支改善施策のご相談と次回ステップの決定。



「修繕計画」の内容と様式は国土交通省が公表したガイドラインに準拠しています。
劣化状況に応じた修繕項目と修繕周期を設定し、そこに単価を組み合わせて「修繕計画」を作成します。

MoatFix
Construction Industry

Image Sources

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_tk5_000052

Source : https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001747006.pdf html



https://images.adsttc.com/media/images/6a54/92c7/22ee/0e00/0134/c5f9/newsletter/_____.jpg?1783827830

Source: www.archdaily.com



https://blog.potentiam.co.uk/hubfs/blog/images/accenture-exit-offshore-teams-hero-hero-1.webp

Source: blog.potentiam.co.uk



https://www.r-housedesign.fr/wp-content/uploads/2025/01/new-bureau.jpg

Source: www.r-housedesign.fr