5分で読める経営者向け
無料通信！

経営者様向け企画

開催日時
2018年
6月18日(月)
株式会社 船井総合研究所
五反田オフィス
13:00～16:45

すごい賃貸管理会社が登場!!

WEB集客×AI接客×IT重説

賃貸不動産テック

生産性2.5倍

超高収益！
営業利益20%実現!!

不動産テック導入にて 反響来店数200%アップ！

不動産テック導入にて WEB反響来店率が2.5倍！

不動産テック導入にて 反響対応時間50%削減！

私の会社でもできた!!

アルプス住宅サービス株式会社
代表取締役
斉木 一久氏

主催
明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

不動産テックセミナー
お問い合わせNo.S032269
TEL 0120-964-000 平日 9:30～17:30 FAX 0120-964-111 24時間対応
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問い合わせ：猪井 内容に関するお問い合わせ：梶

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) 032269

賃貸不動産テックモデルで
生産性2.5倍を達成した取り組み

アルプス住宅サービス株式会社の斉木社長に伺いました。

代表取締役　斉木一久氏

Ｑ１．“賃貸不動産テックモデル”とは何ですか？

生産性が悪い、利益が出にくい、社員が疲弊すると言われ“非効率業務の代表”とも言われる、賃貸仲介店舗にて**社員数はそのまま**で、AI対応システム等の導入から、社内の役割、オペレーションをITを使い大きく変え、反響数は横ばいでも、来店率や契約率などの率（質）を上げ、**売上・利益とも大きく引き上げた取り組み**、です。

Ｑ２．賃貸不動産テックモデルによって業績は上がりましたか？

150本以上くる毎月のメール反響に対して、賃貸不動産テックモデルにより、**メール来店率・来店数が昨年対比220%**まで上がり、より物件を選んで来られる「濃い」お客様が増え、契約率も約50から60%に、**賃貸売上は昨年対比125%**まで上がりました。おかげさまで、**繁忙期は1店舗で2千万円弱**まで到達しました。

Ｑ３．”不動産テックモデルで利益は出ますか？

長年、賃貸仲介店舗をやっていますが、赤字にはならないように、何とか黒字を維持して、粗利営業利益が3～5%前後が目一杯だったのが、**今期は粗利営業利益率が15%以上**になり、同じ社員数で売上が伸びているため、**営業利益が昨年対比250%（2.5倍）**まで上がりました。賃貸単体店舗でもここまで、利益を上げられると自信が持てました。

それでは次頁より、その成功の軌跡をたどってまいりましょう。▶

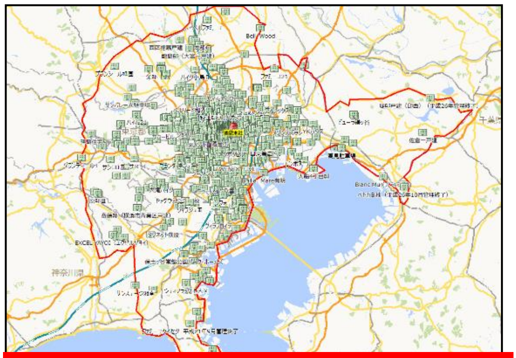
～賃貸不動産テックモデル　成功物語～

～創業期～

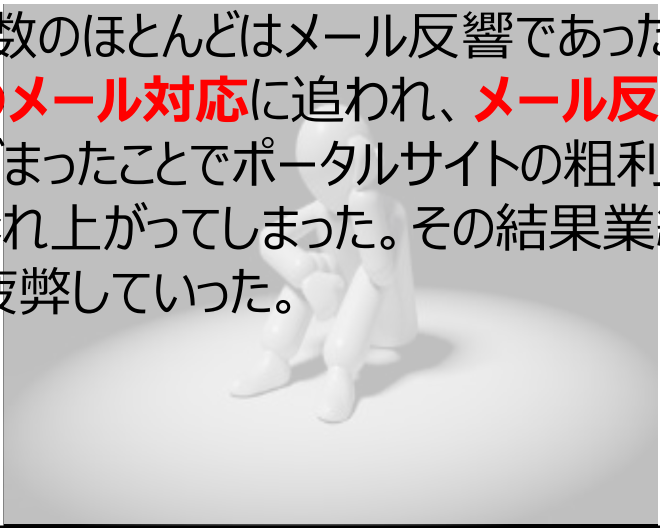
1986年1月、東京都池袋を皮切りに、賃貸仲介・管理会社を池袋に出店した。1990年管理部門を新宿に設立し、着実に管理戸数、仲介件数を伸ばしていった。2006年には、さらに賃貸の客数を伸ばすために大手フランチャイズのアパマンショップに加盟し、池袋駅前公園店、中野南口店をリニューアルオープンしたことで順調に利益を伸ばしていった。その結果、**反響数でアパマンショップ全国3位**になることもあった。

～低迷期～

しかしながら、業界の成熟のあおりを受け23区という広域なエリア設定の中、反響数は拡大できたが、効率が悪く、契約や管理戸数拡大に結び付かない現状だった。また、23区外の物件も、管理物件を増やしたいがために受けていたが、かなり非効率であった。



南は神奈川県から北は埼玉県まで管理物件が点在していた



拡大した反響数のほとんどはメール反響であったため、**月間150本以上のメール対応**に追われ、**メール反響来店率が8%前後**にとどまったことでポータルサイトの粗利対**宣伝費が30%**にまで膨れ上がってしまった。その結果業績は赤字に転落し、社員も疲弊していった。

～アルプス住宅サービス　不動産テックモデル　成功物語～

～成功企業の発見～

そんな時、船井総研の賃貸管理ビジネス・資産管理研究会の中で、東京でもエリア密着で成功している松崎ハウジンング様（中野区）に出会い、**東京でも商圏を絞り込み、地域密着での戦略**が必要であると感じた。そこからさらに生産性を上げるため、赤字だった中野店を閉鎖し、地域戦略課及びＷＥＢ担当を置くことで、池袋エリアに集中した店舗運営を行うことにした。**池袋から半径1.5キロ、民営借家約3万戸、6駅で集中**し、地域情報を徹底的に集約し、反響数を増やしていった。また、管理物件もこのエリアでシェアを伸ばしていくことにした。

～競合店舗の進化～

また船井総研で「なぜメール反響に対して４回～５回のメール追客をしているにもかかわらず（150×5回＝750回）来店数が伸びないのか」を調査するため、競合のメール対応調査を行うことにした。

会社名	1件あたりの平均メール回数	初回返信までの平均時間
アパマンショップ池袋駅前公園店 アルプス住宅サービス(株)	3.3回	7時間5分
競合A	15回以上	23分
競合B	25回以上	21分

その結果、同じエリアの競合２社が先進的なメール対応をとっており、来店に結び付けていることがわかった。

１社は反響戦略室という部署で５名が反響対応を専属で行っており、もう１社はＬＩＮＥの自動チャット返信で反響対応の効率化をしていることがわかった。その時、これからは通常の仕組みだけではなく、不動産テック（ＩＴをフル活用した不動産仲介）を本格的に導入していかないと、生産性が上がらず、勝つことはできないと痛感した。

～アルプス住宅サービス　不動産テックモデル　成功物語～

～新たな挑戦～

創業32年の老舗企業社長の決断は早かった。
ＡＩチャットを導入し、根本的にメール反響対応のオペレーションを大幅に変更した。初回対応はすべて自動返信で、3~4割の電話番号や返信があったお客様は営業マンによる対応にシフトし、6~7割の返信がないお客様の対応は引き続き自動返信するようにした。
また、反響と入居者とその他（オーナー）に自動応答システムを導入し、地方のお客様と店舗をテレビ電話でつないで行うＩＴ重説、契約書類を電子化して行う電子署名を取り入れた。

～予想以上の成果～

その結果、**6ヵ月でメール来店率が2.5倍**、契約率50~60%、**売上125%**とすぐに数字に表れることとなった。また、やっと黒字だった店舗の**利益が約2000万円/年**（**2.5倍成長**）まで跳ね上がった。

徹底した業務効率によるオペレーションの変化から、売上、利益が上がり、社員の休日、給料も同時に上げることができた。
店舗の社員たちは、自分たちは不動産テックを活用した最先端の賃貸仲介社員であるという誇りと大きなモチベーションを上げることになった。

～アルプス住宅サービス 不動産テックモデル 成功物語～

～不動産テックの展開～

この賃貸仲介での成功は管理部へも広がった。仲介業者からの電話反響はＡＩによる対応、セルフ案内が可能となるスマートキーボックスなど、徹底したテックモデルの追及を行った。その結果、**一人当たりの生産性は1400万円を超え**、全社での**営業利益は粗利の20%**まで上がった。

～今後のビジョン～

不動産テックモデルの完全移行に向けて、賃貸仲介では「いつでも・どこでも」お部屋探しができるように、地域ポータルサイトにおける24時間チャット対応、ＡＩロボットによる物件入力、入居者が家に居ながら内見できるＶＲ案内、電子契約による紙書類の完全ＷＥＢ化を目指している。

賃貸管理では送金明細の電子化、管理物件の遠隔監視、デジタルサイネージ（電子掲示板）、一般物件へのスマートキーボックスを活用した専任管理化など、不動産のアナログな部分を効率化し、生産性を最大まで上げるのを目標としている。
そして商圏内において5年以内に管理戸数1万戸（現在4000戸）、生産性1500万円の新たなビジョンを掲げており、斉木社長の挑戦は終わらない。

【不動産テックモデル解説　紙上セミナー】

なぜ、アルプス住宅サービスは不動産テックモデルで生産性2.5倍にすることができたのか？

不動産テックモデルで
生産性2.5倍を実現する、
5つのポイントを徹底解説

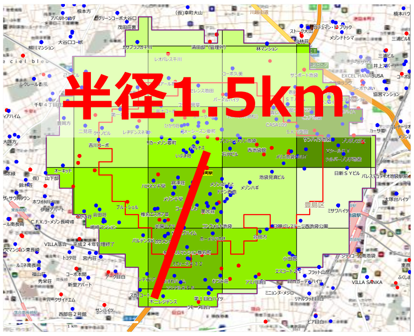
株式会社船井総合研究所
賃貸グループ
ゼロ賃貸チーム

神山　巧

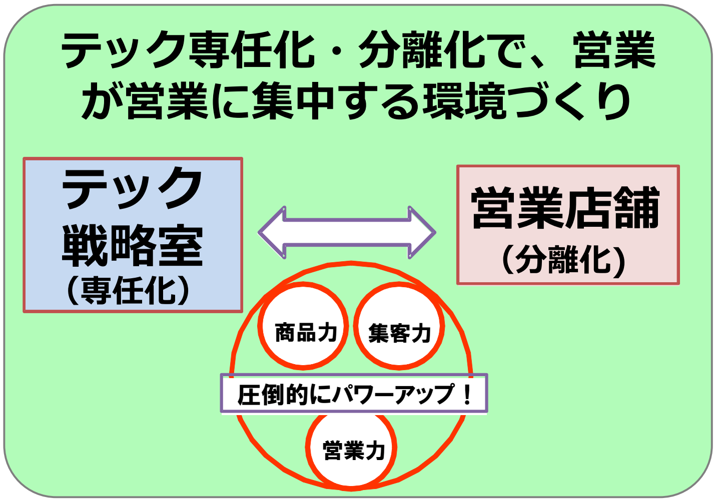
Webを切り口とした、不動産業（賃貸・売買仲介、管理業務）の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの月次支援で売上アップ提案まで実施。

ポイント①　業績が上がる地域密着戦略！

都市部・地方に限らず、まずは商圏を絞り込む。「このエリアなら一番店を目指せる」という商圏を狭く絞り込むことで、商圏内仲介件数・管理戸数を徹底的にシェアアップをする。
「**勝てる商圏**」と「**勝てる戦略**」を掛け合わせて、業績アップにつなげていく。



ポイント②　不動産テック専任化で集客力と営業力を上げる！



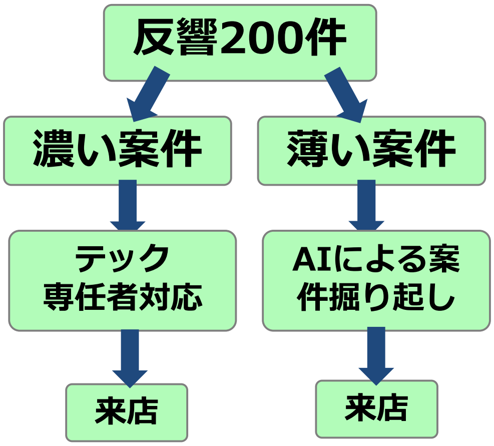
反響から来店につなげる際のAIチャットの専任体制を構築。

反響対応をテックモデル専任者で行うことで**集客力アップ**、営業マンは営業に専念し**営業力アップ**。

専任化で各部門の成果を最大限発揮させる。

不動産テックモデル解説　紙上セミナー

ポイント③　専任体制で残業ゼロ、疲弊ゼロの働き方改革！



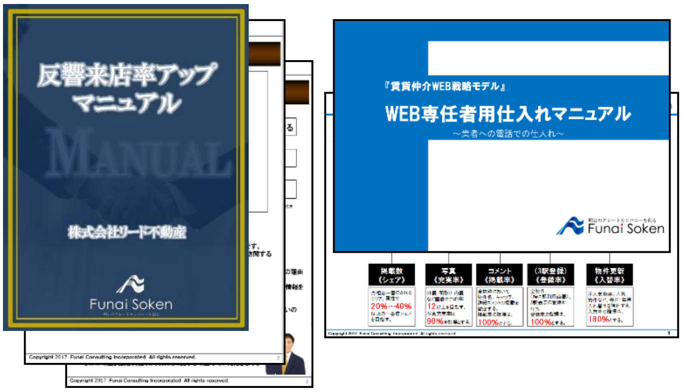
反響を濃い案件・薄い案件に分け、濃い案件はテック専任者による対応、薄い案件はAIによる掘り起こし。

テック専任者は濃い案件のみの対応のため、追客回数が少なくて済む。薄い案件はAIによって自動で追客。よって営業・テック専任者ともに、疲弊せず残業がゼロで生産性アップにつながる。

ポイント④　ツールを使って社員の成長スピードを倍速に！

　仕入れ、自社HP対策・反響対応、接客、すべてにおいてマニュアルを整備することで、**社員の成長スピードを2倍速**で上げていく。

さらにマニュアルを使うことで、社員レベルの標準化を図り、「**誰でも高水準で**」業務ができるようにする。



ポイント⑤　モデル導入後の結果分析までがテックモデル！

　表面的に不動産ITツールを使用して終わりなのではなく、業績が上がるように使いこなすことが重要になる。
導入して終わりなのではなく、既存の業務フローを明確にし、自社に適したITツールの導入と使い方が必要である。

　AIチャットで言うとCRM（反響顧客）を分析することにより、より効果的なAIチャット運用が実現し、この集客モデルが実現できた。

「賃貸仲介・管理会社　不動産テックレポート」をお読みいただいた熱心な経営者の方へセミナーのお知らせです。

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきありがとうございました。

今回のセミナーは、船井総研が提言する**「不動産テックモデル」**を実現している成功企業としてご紹介した、**アルプス住宅サービス株式会社　斉木社長、小林店長をゲスト講師としてお迎えします。**理想論ではなく、**実際の現場事例、そこから導いたルール**ばかりです。**本に書いてある内容とはリアリティが違う**と思います。

新たに進化した新業態として　不動産テックモデルへの挑戦！
～驚きの働き方改革を不動産テックモデルで実現し、
賃貸仲介で利益を出す ～

そこで、**今回の成功モデル実践セミナーの対象**としたいのは

・1年で**賃貸仲介一人当たり生産性（地方1200万円、都市1400万円/年**を目指す経営者様
・地域一番店ではあるが、**質を上げ、さらに大きく成長させたい**経営者様
・**他とは違う"特別な価値"ブランド"をつくりたい**経営者様

以上です。

今年、**大手不動産会社も、全国的なシェア獲得に乗り出してきています。**本当のライバルは従来以前の地域密着同士の競合会社ではありません。もう時間は残されていません。**我々も本気です。**

今回は経営者の皆さんにとって耳の痛い本質的な話もさせていただきます。**普通の研修気分で社員や現場リーダーを参加させるのはご勘弁**して下さい。**社員・現場リーダークラスには聞かせたくない本質的な経営・方向性についての話**も出てきます。

今回のセミナーでお伝えしたい内容の一部をご紹介すると・・・

・最大手賃貸FC　**反響数全国1位**を獲得した地域密着戦略

・メール**追客回数50%減、反響来店率を2.5倍**に上げた
不動産テック専任体制

・今、オススメの、**"残業ゼロ"を実現し、生産性2.5倍に**する、
擬態的な不動産テック活用

・平均成約率50%から60%へアップする営業専任化体制

・営業利益20%を越える、一人当たり生産性1400万円を上げる
店舗役割体制づくり

・社員の**成長スピードを2倍速**にする、誰でもできる
営業ツール・マニュアルの活用

・管理業務効率化が進み、**入居率95%**へつなげる
不動産テック活用

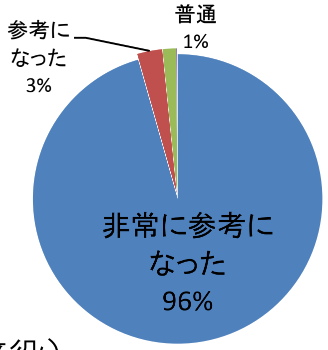
・年間管理獲得戸数200戸以上／店舗　を実現する
地域密着戦略＆不動産テック活用

・どんどん進化する、**2018年「最新不動産テック」**
全国での成功事例とは？

ご参考までに、前回のセミナー参加者の声を一部掲載します。

＜WEB賃貸仲介セミナー（2017年） ご参加者の声＞

【参加者セミナー満足度】



・WEB戦略に徹底的にこだわり、それを継続していくことが**必要**だと痛感いたしました。（K県T社長）
・WEBの対策が入居率・管理拡大へとつながることを強く感じました。本当にありがとうございました。（S県T社長）
・管理物件を増やしていくという点で、**高入居率を確保することの重要性を強く感じました。**（O県N専務）
・セミナーを聞き、自社の**賃貸仲介体制の見直し等を根本的に考え直していかなければならない**と同時に、今すぐに取り掛からなければいけないという危機感を覚えました。（C県Y取締役）
・ブランド化、地域密着戦略、**経営の考え方に関するヒントを得られました。**（T都K社長）
・狭い視野に捉われず、どんな方法があるか、**広い視野で考えていく必要がある**と思いました。（H県M社長）
・営業のマンパワーに頼らずに、管理との調整により本当のオーナー満足を獲得していかなければと考え方を改めさせられました。（S県I社長）

次はあなたの番です。ぜひ半日だけ割いて、毎日のあのモヤモヤした悩みをスッキリさせてください。

ご参考までに申し上げると、前回実施した同じテーマのセミナーでは、会場の関係もあり、東京1会場にて**50名様限定**でのセミナーを実施させていただきましたが、多くのお客様をお断りすることになってしまいました。セミナー終了後は、ご参加者からご相談の行列ができました。

セミナーまであと1ヵ月余りとなっております。**現時点で近日同様のセミナーは予定しておりません。**お忙しい経営者のあなたに急な話だというのは承知しておりますが、このチャンスを逃す事はおすすめできません。しかも会場の都合上、ご用意できる席は**50席のみ（東京）**となっております。

我々は全ての賃貸管理会社のお役に立てるとは思っていません。しかし、志ある、地域一番店を目指す賃貸管理会社　経営者様に関しては、ぜひともお役に立ちたいと思っています。そして、業界を発展させたい、切なる思いです。判断は社長にお任せします。長時間お読みいただきありがとうございました。

株式会社船井総合研究所
賃貸グループ・ゼロ賃貸チーム
神山　巧

－セミナーに参加された経営者の声－

福岡県博多市
株式会社みずほ不動産
代表取締役　彌重 文朗 様

売上134.4%UP・生産性161.3%UP!
（ＷＥＢ店舗立ち上げ初年度の繁忙期）

徹底的に、賃貸仲介WEB戦略モデルを導入しました。まず、組織体制と業務分担の変更と同時に、商圏を明確化しました。今まで博多市全域を商圏にしていたのを絞ったのです。

その上で、仕入れを徹底し、掲載の質と鮮度を保つ仕組みを構築し、ポータルサイトごとの戦略的掲載を行いました。当たり前のように思えましたが、愚直に、そして確実に行えるような体制と仕組みを意識しました。

反響が伸びた後は、反響来店率アップのための仕組み作り、来店客をしっかりと成約につなげるためのPDCAを回せるよう取り組みました。仕組み化を行うことで、反響・来店数アップにつながりました。ありがとうございます。

あのタイミングで決心していなければ今がなかったと感じています。

岡山県倉敷市
株式会社さくらコーポレーション
代表取締役　田中 大輔　様

これからのマーケットを見据えて、水島エリアに出店し、そのエリアでの定着には成功しました。しかし、倉敷市全体では、競合会社の相次ぐ出店で、次第に集客で苦戦するようになり、ここ数年では激減して、店舗人員に対して採算が合わない状況となっていました。そこで、WEB仲介モデルの導入により、「インターネット時代に合わせた、新しい賃貸仲介営業の体制」を整えました。起死回生の仲介部門戦略により、会社は急成長。集客倍２増、売上げ３倍、仲介１,１００万円/月できるまでに至りました。

『異業種から学ぶ不動産テック研究会・賃貸管理ビジネス・資産管理研究会』会員企業様一覧

地域	企業名	役職	氏名
首都圏	アップル株式会社	取締役社長	桑原　秀文
	epm不動産株式会社	代表取締役	鈴木　政晴
	株式会社石原興業	代表取締役	石原　直仁
	株式会社エクセルコミュニティー	代表取締役	阿部　修二
	株式会社A・P・M	代表	遠藤　健治
	株式会社海老名住宅センター	代表取締役	松本　善吾
	株式会社大橋	代表取締役	大橋　堅一
	大みか不動産株式会社	専務取締役	橘　英太郎
	株式会社オクスト	代表取締役	小川　浩由
	株式会社オリバー	代表取締役	小川　秀男
	株式会社きめたハウジング	代表取締役社長	木目田　幸男
	株式会社キューブ	部長	片柳　健二
	株式会社京葉都市イマジン	代表取締役	斉藤　弘
	嶮山開発株式会社	代表取締役専務	根岸　立幸
	株式会社小菅不動産	代表取締役	小菅　貴春
	株式会社小浜土地建物	代表取締役	大八木　信義
	株式会社サンエイハウス	常務取締役	三角　賢固
	株式会社三和住宅	代表取締役	菊地 信之
	株式会社CIC情報センター	代表取締役社長	及川　昌明
	渋沢テクノ建設株式会社	代表取締役社長	渋澤　優一郎
	株式会社渋谷不動産エージェント	代表取締役	渋谷　利宏
	株式会社鈴生ハウジング	代表取締役	鈴木　聡使
	株式会社ストーンズ	代表取締役	細山　勝紀
	株式会社ソナーレ	代表取締役	丸山　朋子
	株式会社大和不動産	代表取締役	小山　陽一郎
	中央企画株式会社	代表取締役	田岡浩一郎
	日光建設株式会社	代表取締役	前田　亮祐
	株式会社日本財託	代表取締役	重吉　勉
	株式会社ハローホーム	代表取締役	番場　恵介
	株式会社ビーハウジング	代表取締役	井上　聡
	株式会社フレンドホーム	代表取締役	鎌田　清久
	株式会社平和不動産	代表取締役	榎本　好孝
	有限会社豊栄ハウジング	代表取締役	真道　陽一
	法楽不動産株式会社	代表取締役	今野　法生
	株式会社マイハウス	代表取締役	根本　実
	株式会社松崎ハウジング	専務取締役	松崎 大作
	株式会社松堀不動産	代表取締役	堀越　宏一
	株式会社マルヤホーム	代表取締役	宮田　彰久
	株式会社水戸大家さん	代表取締役	峯島　忠昭
	株式会社南口不動産	代表取締役	羽田　嘉友
	株式会社メイショウエステート	代表取締役	石川　英嗣
	リングス賃貸管理株式会社	専務取締役	渋澤　隆雄
	株式会社リビング＆ルーム	代表取締役	小森 康雄
	司法書士法人　吉岡事務所	代表	吉岡　剛
	株式会社　渡辺住研	部長	鈴木　宏秀

地域	企業名	役職	氏名
関西	株式会社アイ・ディ・コミュニティー	代表取締役	山口　卓二
	株式会社アシスト芦屋	常務取締役	新谷　有宏
	飛鳥土地株式会社	代表取締役	小野　善国
	株式会社アドミニ	取締役	影山　真由美
	アパルトマンエージェント株式会社	代表取締役	樋口　次郎
	株式会社エコホームズ	代表取締役	大野　勲
	株式会社関西ホームサービス	代表取締役	中村　正英
	有限会社宏稜不動産	代表取締役	寺本　慎一
	進和建設工業株式会社	専務取締役	西田　泰久
	株式会社ツインライフ	代表取締役	池田　建学
	株式会社のぞみハウジング	代表取締役	吉野　輝永
	株式会社パシオン	代表取締役	金　午実
	株式会社ハートフルハウス	代表取締役	小山　繁
	有限会社富士コーポレーション	代表取締役	望月　三樹子
	株式会社不動産流通センター	代表取締役副社長	諏訪原　忍
	株式会社北都	代表取締役	齋藤　勇貴
	株式会社マルサライフサービス	代表取締役	坂部　叔子
	株式会社ライフィット	代表取締役	与田　稔
	株式会社レック	取締役管理	竹中　拳
中部	株式会社IB管理センター	代表取締役	内田　寿美
	アーバン・スペース株式会社	代表	村松　等
	株式会社アパートセンターオカモト	代表取締役	中島　亮
	株式会社アライブ	代表取締役	須山　雄造
	株式会社クロダハウス	事業部長	古道　雅士
	株式会社さくらパートナーズ	代表取締役	廣井 重人
	スカイポート株式会社	代表取締役	齋藤　勝巳
	株式会社セイユーコンサルタント		佐野　泰希
	株式会社千代田建設	代表取締役	石川　雄一郎
	株式会社東栄	代表取締役	鈴木　誠一
	株式会社東海ホームズ	代表取締役	竹村　哲洙
	株式会社トーワ住宅	代表取締役	丹羽　久枝
	株式会社ハウシード	代表取締役	横瀬　直史
	服部地所株式会社	代表取締役	服部　憲勇
	株式会社ハッピー	取締役	沼澤　辰夫
	株式会社飛騨プロパティマネジメント	代表取締役	井上　正
	松屋地所株式会社	取締役専務	本田　佑輔
	丸七住宅株式会社	代表取締役	岩本　敦行
	株式会社リードワン	代表取締役	服部　富雄
中国	大森商事株式会社	代表取締役	宮崎　修明
	株式会社さくらコーポレーション	代表取締役	田中　文男
	株式会社タカハシ	代表取締役	高橋　大蔵
	不動産システム株式会社	部長	片寄　英治
	株式会社プランニングサプライ	代表取締役	水野　隆司
甲信越	株式会社岩波不動産	専務取締役	小栗　紀義
	株式会社ベストハウスサポート	代表取締役	渡辺　正二郎

地域	企業名	役職	氏名
北海道・東北	株式会社アセットプランニング	代表取締役	及川　学
	株式会社アーバン不動産	代表取締役	下川原　弘忠
	株式会社オアシス	代表取締役	増子　伸悟
	株式会社郡中本店	代表取締役	鎌田　孝太郎
	札幌オーナーズ株式会社	代表取締役	森　賢一
	武田不動産株式会社	代表取締役	武田　豊
	株式会社中央開発	代表取締役	藤本　保行
	賃貸管理株式会社	代表取締役	永浦　誠
	株式会社外山ホーム	代表取締役	外山　美喜雄
	有限会社中沢宅建	専務取締役	中澤　厚雄
	株式会社苗加不動産	代表取締役	苗加　充彦
	平和エステート株式会社	代表取締役	今野　秀
	株式会社宮不動産	代表取締役	宮島　多佳子
	株式会社モリ不動産	代表取締役	森　裕嗣
四国	協和開発株式会社	常務取締役	三谷　洋介
	株式会社グローバルセンター	管理部部長	大谷　秀樹
	株式会社コスモ不動産	代表取締役	野津靖生
	株式会社三福管理センター	代表取締役	永井　俊昭
	株式会社ファースト・コラボレーション	常務取締役	野﨑　耕一
九州・沖縄	有限会社愛不動産	代表取締役	榊　宏昭
	朝日住宅株式会社	代表取締役	木村　聡
	株式会社大興土地建物管理	代表取締役	中村　忠治
	有限会社グローバル不動産	代表取締役	秦　隆敏
	株式会社第百不動産	代表取締役	百武　茂樹
	株式会社髙山不動産	代表取締役	髙山　卓也
	有限会社照正興産	代表取締役	照屋　圭太
	有限会社とみや不動産	代表取締役	八木　政徳
	株式会社トヨオカ地建	代表取締役	豊岡　宏士
	株式会社中村不動産開発	代表取締役社長	中村　司
	株式会社南国ハウス	取締役部長	上之園　誠
	株式会社不動産のデパートひろた	代表取締役	廣田 豊
	株式会社豊後企画集団	代表取締役	佐藤　洋
	有限会社丸美不動産	代表取締役	安河内　裕一
	株式会社ミヤタ不動産	代表取締役	宮田　直宜
	株式会社みずほ不動産	代表取締役	弥重　文朗
	株式会社三好不動産	代表取締役	三好　修
	株式会社山﨑不動産	代表取締役	生島　忠嗣
	株式会社RICC	代表取締役	桑田 敬悟

※順不同　敬称略
（賃貸管理ビジネス研究会　会員より一部抜粋）

不動産テックセミナー

不動産テックモデルで
生産性2.5倍、営業利益20%越えを実現する秘密！

【開催日時】　6月18日（月）東京、五反田
13：00～16：45

日程	講座内容（予定）
12：30～	会場受付
第1講座 13：00～13：40	■賃貸仲介業界で利益を出し続ける成功の鍵 "不動産テックモデル"とは？ 講師：株式会社　船井総合研究所 賃貸グループ　ゼロ賃貸チーム　チームリーダー　シニア経営コンサルタント　梶　宏輔
第2講座 14：00～15：00 ゲスト講師 特別講座	■最新成功企業　アルプス住宅サービス株式会社のご紹介 ■東京都池袋で不動産テックモデルで 生産性2.5倍、営業利益20%越えを実現する！ 成長企業『アルプス住宅サービスの挑戦！』 ゲスト講師：アルプス住宅サービス　株式会社　代表取締役　斉木　一久氏
第3講座 15：20～16：00	■不動産テックがついに事例化！ 人件費減・残業代減・生産性2.5倍を実現する不動産テックモデル 講師：株式会社　船井総合研究所 賃貸グループ　ゼロ賃貸チーム　神山　巧
第4講座 16：10～16：45	■本日のまとめ、明日から実践していただきたい事 講師：株式会社　船井総合研究所 賃貸グループ　グループマネージャー　上席コンサルタント　松井哲也

■㈱船井総合研究所　ゼロ賃貸チームのご案内■

船井総合研究所

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

ゼロ賃貸チーム

賃貸管理ビジネスを専門にコンサルティングするチーム。賃貸仲介・管理業での業績アップ、人財育成を最も得意とし、業界に完全特化して、「成果の出る新業態モデル」を提案しています。「ワンストップ管理」を目指し、高入居率・管理拡大・利益向上を目指す賃貸管理ビジネス研究会（100社超の会員企業による定期的勉強会）の主催、賃貸管理会社個別のコンサルティングなど中心に活動しております。

セミナー開催概要　&　FAXお申込書

不動産テックセミナー

～不動産テックモデルで不動産テックモデルで生産性2.5倍、営業利益20%越えを実現する秘密！～

日時・会場	**2018年6月18日（月）　13:00～16:45（開場12:30～）** ≪東京会場≫　㈱船井総合研究所・五反田オフィス 東京都品川区西五反田6-12-1　JR「五反田駅」西口より徒歩15分 ※都合により会場変更する可能性がございますので、会場詳細は、お申込後に送付する受講表でご確認ください。※お車でお越しの際の駐車場はご紹介しておりません。駐車場費用もご自身で負担願います。
参加料	一般料金：1名様 30,000円（税抜）、32,400円（税込）　会員料金：1名様24,000円（税込）、25,920円（税込）
振込先	**三井住友銀行(0009)　近畿第一支店(974)　普通No.5785474　口座名義：カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ　セミナーグチ** ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ● 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
定員	**経営者様対象　各会場・先着定員　50名様** 弊社会員企業様との競合状況によっては参加をお断りすることがございます。
お問い合わせ	TEL：**0120-964-000**（平日9:30～17:30）　**申込専用FAX：0120-964-111（24時間対応）** ※お申込みに関するお問い合わせは／猪井（いのい）まで ※講座内容に関するお問い合わせは／神山まで ※最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、予めご了承下さい。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お申込用紙　FAX：0120-964-111　担当/　猪井行　**24時間 FAX受付中**

お申込はカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAX頂くだけでOK!　お問合せ№　S032269

会社名	（フリカナ）			（フリガナ） 代表者名： 役職：
ご住所	〒			参加会場 東京
連絡先	TEL　（　　）	FAX　（　　）		ご連絡担当者　（フリカナ） 役職：
ご参加者①	お名前		役職	年齢
ご参加者②	お名前		役職	年齢
ご参加者②	お名前		役職	年齢

弊社会員組織（ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい）
FUNAIメンバーズPlus　・　各種研究会（　　　　研究会）

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

お申込みはこちらから

検