

5分で読める経営者向け
無料通信!

経営者様向け企画

2019年
3月25日(月)
株式会社 船井総合研究所
五反田オフィス
開催日時
13:00~16:30

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
経営企画室 取締役室長
瀧本 勘樹 氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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

賃貸管理ビジネス経営者セミナー2019

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S041290

FAX 0120-964-111 24時間 対応

お申込みに関するお問い合わせ：中田 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。)

041290

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

2019 賃貸管理会社 不動産テックレポート

アルプス住宅サービス株式会社の瀧本取締役役に
伺いました。



経営企画室 取締役室長
瀧本勘樹氏

Q 1. “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。

Q 2. 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。

Q 3. “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。▶

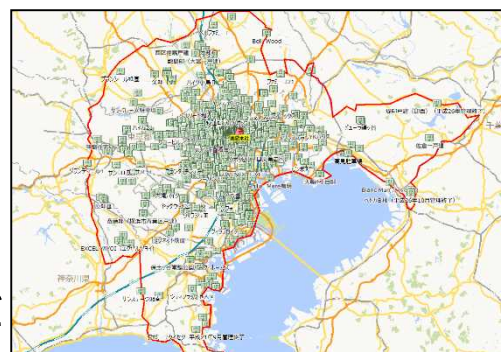
～賃貸不動産テックモデル 成功物語～

～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グ様（中野区）に出会い、**東京でも商圈を絞り込み、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。

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。

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

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。

A I 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 I T 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カ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A I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、A I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V R案内、電子契約による紙書類の完全W E B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1800万円の新たなビジョンを掲げており、瀧本取締役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



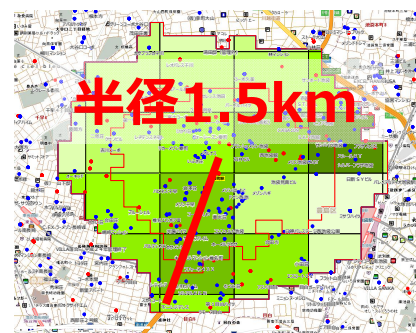
株式会社船井総合研究所
不動産テックグループ
不動産テックチーム② チームリーダー
マーケティングコンサルタント

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。

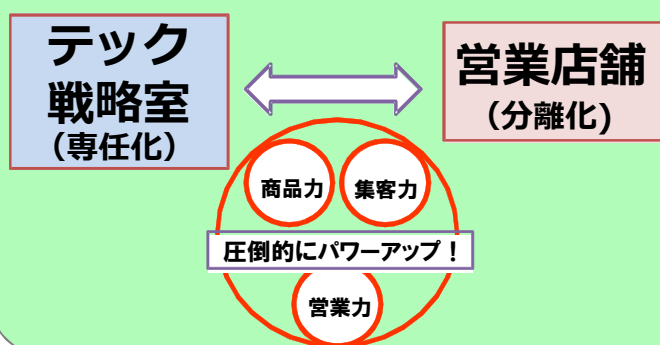
ポイント① 業績が上がる地域密着戦略！

都市部・地方に限らず、まずは商圈を絞り込む。「このエリアなら一番店を目指せる」という商圈を狭く絞り込むことで、商圈内仲介件数・管理戸数を徹底的にシェアアップをする。
「**勝てる商圈**」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！

テック専任化・分離化で、営業が営業に集中する環境づくり



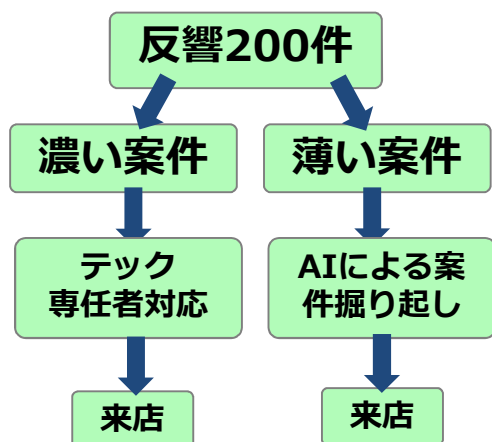
反響から来店につなげる際のAIチャットの専任体制を構築。

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！



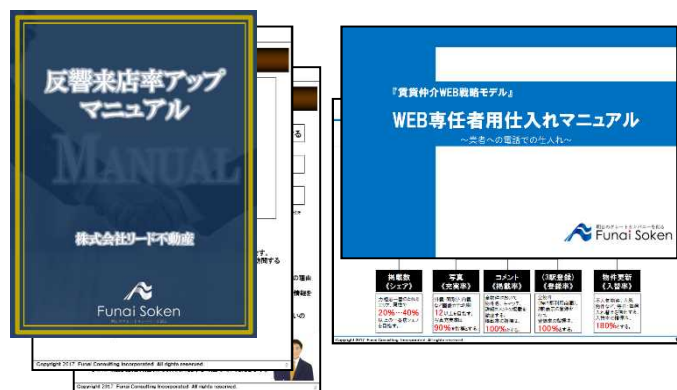
反響を濃い案件・薄い案件に分け、濃い案件はテック専任者による対応、薄い案件はAIによる掘り起し。

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、瀧本取締役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ました。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しますと・・・

- ・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、2019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。

－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、商圈を明確化しました。今まで博多市全域を商圈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いましたが、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。

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。

岡山県倉敷市
株式会社さくらコーポレーション
代表取締役社長 田中 大輔 様



賃貸管理ビジネス経営者セミナー2019

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】 3月25日(月) (株)船井総合研究所五反田オフィス
13:00～16:30

日程	講座内容(予定)
12:30～	会場受付
第1講座 13:00～13:30	■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 賃貸支援部 不動産テックグループ シニア経営コンサルタント 梶 宏輔
第2講座 13:50～14:50 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 経営企画室 取締役室長 瀧本 勘樹 氏
第3講座 15:10～16:00	■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 賃貸支援部 不動産テックチーム②チームリーダー 神山 巧
第4講座 16:10～16:30	■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 賃貸支援部 上席コンサルタント 松井哲也

■(株)船井総合研究所 不動産テックチームのご案内■

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、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。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

不動産テックチーム

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・業務効率化支援を最も得意とし、業界に完全特化して、「成果の出る新業態モデル」を提案している。「ワンストップ管理」を目指し、高入居率・管理拡大・利益向上を目指す不動産テック研究会・資産管理研究会・会員制賃貸ビジネス研究会(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いる。

セミナー開催概要 & FAXお申込書

賃貸管理ビジネス経営者セミナー2019

～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	2019年3月25日(月) 13:00～16:30(開場12:30～) 会場:(株)船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 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]
参加料	※都合により会場変更の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。 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(税抜)、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.5785649 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 ※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、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●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上でご確認ください。 【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。万一お振込いただいたのにも関わらず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／中田(なかた)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/ 中田行

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№ S041290

会社名	(フリガナ)	代表者名:	(フリガナ)
ご住所	〒	役職:	
連絡先	TEL () FAX ()	参加会場	東京
ご参加者①	お名前	ご連絡担当者	(フリガナ) 役職:
ご参加者②	お名前	役職	年齢
ご参加者③	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】

- 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。
- 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覧ください。
- 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。

- 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。
- 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