



私たちでもできました! ゼロから住宅市場に新規参入!



全国43店舗展開中!



茨城県日立市G社

今回のセミナーのゲスト企業様であり、2019年に住宅相談所事業を新規OPENした賃貸管理会社様。
立ち上げ1ヶ月目に成約を出し、業界において成長スピードが抜群に早い会社様である。立ち上げ早々に、パートで**主婦層を採用**するなど効率的かつ効果的に事業をスタートした、業界を牽引する企業様である。



兵庫県伊丹市H社

マニュアル化による営業力強化を徹底!1店舗で**安定して月平均30組**を集客するノウハウを確立した業界を代表する企業様。2016年より「おうちの相談窓口」を立ち上げ、現在2店舗を出店。
住宅会社に紹介して**50%以上**の成約率という住宅メーカー顔負けの紹介ノウハウを確立した。

粗利
8,000 万円
純利
4,000 万円

住宅購入者を集客! 事業拡大したい企業様必見!

- ✓ 圧倒的な成長産業に早期参入したい!
- ✓ 賃貸事業と相互作用のある事業を展開したい!
- ✓ 参入障壁が低く始められるビジネスを始めたい!
- ✓ 投資回収がしやすいビジネスを始めたい!
- ✓ 採用に困らず、事業拡大を見込めるビジネスをしたい!



お申し込み方法

5月28日限定セミナーに参加する ▼

FAXからのお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙にご記入の上 FAXにてお送りください。

FAX.0120-964-111

24時間対応

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき webページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



働き方改革時代に新規事業を始めたい
賃貸仲介・管理会社 経営者向けセミナー



開催日時 2019年 **5/28** 火
(株) 船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30

人口20万人商圏で**0**から始める

年間手数料
粗利 7,800万円

売買未経験
でもOK!

住宅の知識
がなくてもOK!

未経験・パート
でもOK!

賃貸入居者に住宅会社を
紹介するだけ

年間
成約 **139件**

売買をして
いなくても
月間25件集客

新規立ち上げ2か月で集客20件!

地域入居者、管理入居者の“退去ニーズを事前に先取り!”直接売買を促さずに“購入・建築ニーズを囲い込める。成約単価は地方都市でも80万円!”

パート社員でOK!
宅建がなくても
売買同様の仲介料!

今の社員さんでも、パートさんでもできる!

立ち上げ3か月で紹介率60%! どこで住宅購入するか悩んでいる顧客に、最短2週間で最適な会社を紹介する、新しいビジネスモデル!

地域密着
賃貸管理会社の
特効薬!

管理戸数2000戸の地域密着賃貸管理会社が、女性パート2名と正社員1名で立ち上げて
たった1ヶ月で**粗利250万/月**を達成!

おうちの相談窓口
八戸ラピア店
株式会社アットマーク
代表取締役 **山本長氏**

特別
ゲスト
講師



特別
ゲスト

新規参入の管理会社も推薦!

「私のエリアでも大成功! 女性のパートさん、正社員が立ち上げ2ヶ月で粗利474万円を達成しました!」

茨城県日立市 大みか不動産株式会社専務取締役 橋英太郎氏 [管理戸数2,200戸]

主
催

明日のグレードカンパニーを創る
Funai Soken
株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研 大阪本社ビル

住宅相談所立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S044542

TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

担当/指田

地域密着管理会社の次の一手! 管理戸数300戸からでも始められる、住宅購入のお悩み解決ビジネス

住宅購入ビジネス
新規参入

年間粗利
2年で**7,800**万円 **あなたの会社でもできる実践事例を大公開!**

売買・建築
未経験でも
できた!

**高収益住宅購入相談所ビジネスが
6ヶ月で立ち上げる**

特別ゲスト講師

株式会社アットマーク



成功事例企業 代表取締役 **山本 長氏**

母体事業である携帯ショップ運営ではauショップ2店舗を運営。更なる会社の拡大を目指し、住宅相談所事業への参入を決意。住宅相談所では八戸市内に1店舗、2017年7月に宮城県に1店舗出店。将来的には青森県、宮城県で各3店舗ずつ展開し、計6店舗で3億円の粗利を出す事業に育てることを目標としている。住宅購入相談所事業を牽引する会社様である。



特別ゲスト講師

大みか不動産株式会社



新規参入企業 専務取締役 **橘 英太郎氏**

茨城県日立市の地域密着不動産の大みか不動産株式会社の2代目。地域一番の総合不動産会社を目指し、仲介部門の強化・管理拡大を推進。資産管理を切り口に地域でのオーナー満足度アップ・差別化展開から現在、管理戸数2,152戸、営業利益5,000万円の企業までに成長させた。自社の更なる飛躍のため、2019年1月に住宅相談所事業に参入、OPEN一ヶ月で 集客20組を達成し、粗利240万/月を達成した。

**できます!
こんな疑問が
一気に解決!**

売買未経験
だけどできるの?

宅建がなくても
できる?

オーナーとの
関係は
悪くならない?

地方だけど
採算が合うの?

営業マンの人手が
割けないけど
できるの?

賃貸仲介しか
やったことが
ないけど?

建築会社なんて
知らないけど、
大丈夫?



紹介料は**平均80万円程度**です。住宅の着工棟数が減少していく中、
住宅建築希望者の獲得競争が激しくなっています。住宅購入相談所も乱立しており、
今後ますます存在感が高まる業態になると予想されます。

具体的な数値や事例を公開!!

年間集客

300組

営業利益率

50%

人材育成

ほぼ不要!

年間集客300組とは!?

月平均25組を集客! 客単価は請負金額の4%のため、2000万円の住宅であれば、80万円が手数料として住宅相談所に入ってきます。1店舗で年間粗利6000千円弱、2店舗で1億超えの粗利を想定して、多数の企業様が加盟されております。



本当に人材育成が不要なのか!?

来店されるお客様が知りたい情報は、住宅に関する詳しい知識ではありません。主に、「家作りの流れ」「住宅ローンの借入れ可能額」「住宅を購入できるか」などであり、接客では専門的な知識は基本的に不要です。船井総研では、誰でも接客できる接客マニュアルを完備しておりますので、育成はほぼ不要です。セミナーではマニュアルも無料公開しております。

**セミナーで
限定公開!**

具体的な成功ノウハウと ポイント!!

POINT

1

賃貸管理会社だからこそ参入!
賃貸事例企業の具体的な
取り組みを大公開!

POINT

4

たった15坪からできる、
店舗出店のノウハウ。
お客様の足をどう止めるのか?

POINT

2

反響単価2万円以下のWEB集客!
当たる広告是这样作れ!
広告ノウハウを大公開。

POINT

5

FPが居なくても大丈夫!
素人でも簡単な**資金シミュレーション提案**ノウハウ

POINT

3

安定して月間25組以上を
成約達成するための
接客マニュアルを大公開!!

POINT

6

安定して反響を鳴らせるWEB
サイトの導線や
チラシの紙面を全て共有!

成功への完璧な仕組みを徹底解説!

過去300名以上が参加! 賃貸管理会社経営者様が注目している

住宅購入相談所 立ち上げセミナー

講座内容
& スケジュール

東京会場 2019年5月28日(火) 株式会社 船井総合研究所 東京本社

講 座

内 容

第一講座

13:00
~13:40

異業種参入でもパート活用で簡単にできる
紹介手数料、粗利7,800万円を達成する方法

- ポイント① 今後需要が伸びる住宅相談所の市場分析と今後のマーケット動向とは!?
- ポイント② 住宅相談所ビジネスのカギは「マーケティング」と「建築紹介先開拓」にある!?
- ポイント③ 3ヵ月でOPEN、6ヵ月で単月黒字化させる戦略とは!?



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ チーフ経営コンサルタント

内田 知哉 (ウチダ カズヤ)

前職で培った企業支援のノウハウを生かし、財務の改善を意識したコンサルティング活動を行っている。存続できる強い企業づくりを目的として組織や販売力の強化指導にも力を入れている。ファイナンシャルプランナーの資格を生かし、工務店が開催するセミナーの外部講師としても多くの講演実績を持ち、現場レベルの支援活動を積極的に行っている。

第二講座

13:50~14:40

特別
ゲスト
講師

正社員だけでなくパートを積極的に活用することで
営業利益4,000万円を達成できた秘訣とは

- ポイント① 社員1名+パート2名、たった18坪で年間140組の紹介を得る方法とは?
- ポイント② 約1,000戸のうち8%にあたる80戸が当相談所経由。圧倒的シェアの秘密とは?
- ポイント③ 紹介手数料だけじゃない。事業の幅を大きくした付加サービスのポイントとは?



株式会社アットマーク 代表取締役 山本 長氏

株式会社アットマーク代表取締役。母体事業である携帯ショップ運営ではauショップ2店舗を運営。更なる会社の拡大を目指し、住宅購入相談所事業への参入を決意。住宅購入相談所では八戸市内に1店舗、宮城県に1店舗出店されており、今後は3店舗目、4店舗目と事業拡大を狙う。

特別
ゲスト
講師

賃貸管理会社からみた住宅相談所がおすすめの理由

- ポイント① 立ち上げ2ヶ月で集客20組/月を達成したポイントとは!?
- ポイント② 賃貸管理会社が意識すべきマーケティング手法とは!?



大みか不動産株式会社 専務取締役 橋英太郎氏

茨城県日立市大みか不動産株式会社の2代目であり、仲介部門強化 管理戸数拡大で年間営業利益5000万まで成長させた。2019年に 住宅企業に参入を決意した。

第三講座

14:50
~15:50

異業種参入でもパート活用で簡単にできる
全国38社の住宅相談所の成功事例を徹底解説

- ポイント① 専門知識なし・資格なし、営業経験なしのパートでも月200万円の手数料を稼ぐ育成方法とは!?
- ポイント② 月間20組以上!安定的に来店させ続けるマーケティング手法とは!?
- ポイント③ オープン3ヵ月までに建築紹介先20社以上提携する提携先開拓術とは!?

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ チーフ経営コンサルタント

内田 知哉 (ウチダ カズヤ)

第四講座

16:00
~16:30

賃貸管理会社が新規立ち上げで失敗しないために押さえておくべきこと

- ポイント① 不動産・賃貸会社が新規立ち上げ時に急成長するために押さえるべきセオリーとは!?
- ポイント② 不動産・賃貸会社が今すぐ取り組むべき理由とは!?
- ポイント③ 住宅相談所を立ち上げることによる既存事業とのシナジーとは!?



株式会社船井総合研究所 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 一之瀬 圭太 (イチノセ ケイタ)

主に賃貸仲介、管理会社向けの戦略立案を手がける。「アウトソーシングによる事業の効率化・活性化」の内部環境の改善、「競合調査・最新成功事例の活用」による外部環境への対応など、「勝ち残る企業経営」を推進。更なる生産性向上のため、賃貸仲介、管理会社の新規事業の柱づくりを手がける。

WEBからもお申込みいただけます。

右記のQRコードを読み取りいただきwebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます。



日時・会場

2019年5月28日(火)

(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階JRI「東京駅」
丸の内北口より
徒歩1分諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たさない場合、中止させていただ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いいたしかなますので、ご了承ください。開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30~

受講料

一般企業 税抜30,000円(税込32,400円)／一名様 会員企業 税抜24,000円(税込25,920円)／一名様

※ご入金の際は、税込み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。お振込いただいたにも関わらず
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。

お振込先

下記口座に直接お申込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通NO.5785771 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
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:指田 ●内容に関するお問合せ:平山

●大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
5月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

※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。

お問合せNo.S044542

担当

指田宛

住宅相談所立ち上げセミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ			
			ご担当者様			
TEL	()		E-mail		@	
FAX	()		HP		http://	
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ
5		フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ

今、このお申込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus☐ その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取扱いについて】

- 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確認ください。
- 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あります。
- 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(TEL06-6204-4666)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)

※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。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐



お申込みはこちらから

検