

2019年6月号 賃貸不動産ビジネスの最新動向が3分で分かる!

船井総研・賃貸管理コンサルティングレポート

特別
対談

トップに聴く



ファースト・コラボレーション

「日本で一番大切にしたい会社」審査員特別賞受賞・経済産業省「おもてなし経営企業選」選定・中小企業庁「人で不足対応100事例」選定 ほか

が進める「社員が中心の働き方
改革」とは?

総力特集!

待ったなし! 2020年4月施行の「働き方改革法」。

あなたの会社から働き手が
いなくなる 前に中小の不動産会社が
やっておくべき対策とは?

誌上コンサルティング

「ビジョン経営」「未来組織図」

が社員の実行力を上げる原動力になる!

同時案内 「働き方改革! 事業戦略セミナー!」 7/18 [木] 大阪会場 8/8 [木] 東京会場

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

働き方改革! 事業戦略セミナー

お問い合わせNo.S044840

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合せ: 指田

内容に関するお問合せ: 服部

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応



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])

武樋 泰臣氏

1961年8月18日、高知県生まれ、現在57歳。

高校卒業後、海上自衛隊をスタートとしていくつかの転職後、1990年に不動産業界へ。

2002年に独立し、株式会社ファースト・コラボレーション設立。



株式会社ファースト・コラボレーション

本社 高知県高知市
設立 2002年6月6日
資本金 1,000万円
従業員 80名
(正社員50名、パート30名)



「ストレスばかりの働き方改革」から抜け出す方法。

① 異形の経営がこんなにも注目される理由とは？
〜新時代の経営は風土づくりから始まる〜

【宮下】ファースト・コラボレーションさんといえば、まずビックリするのが圧倒的な受賞履歴です。経済産業省

「おもてなし経営企業選」、「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」、中小企業庁「人手不足対応100事例」とか、経済産業省「地域未来牽引企業」など、ちよっと見るだけでもすごい数です。加えて、各方面からの取材の多さ。日本ではいちばん社員のやる気上がる会社（ちくま書房）「働き方NEXT選ぶのはあなた（日本経済新聞社編）」「理想の会社をつくるたった7つの方法（おさ出版）」など、その内容は多様な書籍にまとめられて、知る人ぞ知る会社になっていきます。その当事者でいらっやる武樋社長としては、どうしてこんなに注目されるのだと思いますか？

【武樋】数年前に日経さんとうちの会社の取材記事を書いていただいたとき、「異形の経営」と表現されていてビックリしたことがあります。そうか〜、

うちは異形なんだなあと思つて思わず言葉の意味を調べたりしたものです。恐らくは、僕の想いによることもありますが、経営目標とか組織づくりとか、経営計画づくりとかPDCAとか業績とか、「会社経営」をするときに一般的に通る段取りを通らないので、自然とほかと違う会社になつていて、物珍しいから注目していただいているのかなあと思います。

宮下 一哉

2002年、船井総研入社。住宅不動産経営支援本部、賃貸支援部所属。空室対策を柱とした管理物件拡大、ビジョン経営から始まる組織づくりを得意とする。

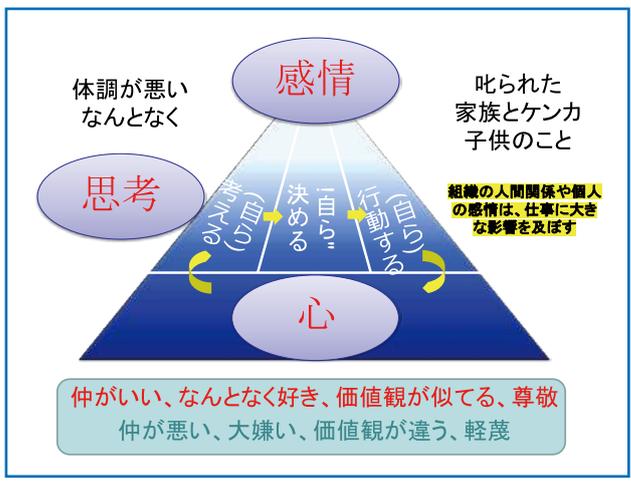


【宮下】なるほど。武樋社長は、どんなことを大事にして経営をされているのですか？

【武樋】一番大事なことは「風土づくり」だと思っています。目指す姿はエンジニアリングメントです。個人と組織が一体になって、互いの成長に貢献しあう関係になることを願っています。

【宮下】個々がそれぞれの個性で認められて、それぞれの才能を開花させながら成長していける組織があつて、それが仕事に直結していたら、それは本当に素晴らしい姿だと思います。

【武樋】そうですね。そういう会社になりたいですねえ。安心できる場所。家族みたいな会社。家族よりも家



族的な会社。それを「超家族カンパニー」と呼んでいます。いつでも相手を想い遣って、楽しいときには肩を組んで、困っているときには傘を差し伸べて。そういうコラボレーションの傘をどんどん広げていって、沢山の人たちと繋がっていきたいです。

【宮下】だからファースト・コラボレーションなんですね！臆せず照れずに、最初に傘を差し伸べる人間でありたいですね。そういうことって、会社設立当初から思っていたらしたことなんですか？

【武樋】そうですね。会社設立時からずっと思っていることです。僕が会社を設立したのは2002年6月で、40歳のときでした。幸せを追求する会社を作ると決めていました。それまで、僕は10個以上の会社を転々としてきました。いち社員として働いたこともあれば、店長だったり、雇われ社長だったり、いろんな立場で仕事をしました。フルコミの営業マンだったり、クラブ支配人だったり、珍しいところでは、泥んこスリングのレフリーなんてこともしました。そしてその全てが、倒産したり崩壊したり、経営者が夜逃げしたり、散々な終わり方をしました。

【宮下】それは大変なご経験ですね。人間不信になりそうです。

【武樋】そんななかで、だんだんと想いを強くしていきました。こんな人生変えたい！絶対に幸せになるんだ！と心に強く思っていました。だから自分で不動産会社を設立したときには、安心して働き続けることができる会社にしよう！のびのびワクワク働ける会社を作ろう！と思いました。会社は2年目で2店舗15名になりました。一見順調に見えますが、2つの会社を統合して設立した会社だったので、役員同士のイザコザが絶えませんでした。社内はいつもギスギスしていて、ピリピリライフ。

どうして楽しくない？ 中小企業のための



僕が作りたかった会社の雰囲気ではありませんでした。

【宮下】そうでしたか…。それで、どうされたのですか？

【武樋】社員全員でトコトン話し合いました。自分が何を考えているのか。どんな人生を送りたいのか。仕事や会社は何を期待するのか？紙に書いたり話したりして、共有しました。そしてできたのが、当初の最初の経営理念です。2004年8月でした。そこから15年経ちますが、毎年毎年、理念を見つめ直しながら、私も含めた個々の社員がどんなことを考えていてどんな人生を過ごしたいのかを共有する時間を作っています。

《ファースト・コラボレーション 経営理念》 ※2019年5月1日現在

私たちは、「住」のプロとして、安心・信頼・満足を提供し、日本でいちばんお客さまと感動を共有できる不動産会社を目指します！

私たちは、常にチャレンジ精神とチームワークを育て、会社の発展と個人の幸せとの一致を目指します！

私たちは、互いの個性を認め合い、夢と情熱に満ちた笑顔の輝く豊かな人間集団を目指します！

② 風土づくりのために最初に経営者がすべきこと

「コミュニケーションの場づくり」がチームワークを育てる

【宮下】 想いがたくさん詰まっている感じがいたします。この背景にある「一番大事にしたいこと」は、どのようなものだったのでしょうか？

【武樋】 当時はそういう言葉ではありませんでしたが、やっぱり「エンゲージメント」ということだと思えます。個人と組織が一体になって、互いの成長に貢献しあう関係になることが、仕事を通じて幸せを追求することに繋がると考えていますし、いまでもずっと変わりません。そういう風土をつくるために一番大事にしていることは「チームワーク」で、家族みたいに安心でき



る場所づくりを目指して「コミュニケーション」をたくさん取るようにしています。

【宮下】 エンゲージメントを実現するための「チームワーク」って、どのようなことをイメージされていますか？

【武樋】 誰が言うのか、誰とやるのかって、チームワークの上でも大事なことでと思っています。指示をする、指示されたことをやる、目的を意識してみんなで動く…ということがチームワークかというところと違っていると思います。もっと、その前の関係性みたいなものが見えないものを一番最初につくらないといけないのだと思っています。互いに相手のことを知って、思い遣ったり気遣ったりして互いに目に見えない部分もサポートしながら、組織としての目標とか目指す姿を意識したときに何をすべきかを個々が考えて、アイコンタクトしながら動いて皆が一緒に協働していく。そんな姿が理想です。



仕事に夢中になれる組織を育てる。

（毎年恒例となった夏合宿では来期に向けた個々の想いを共有します）



しかし、そういうチームワークワークは、手間暇かけないと育ちません。血のつながりもない他人同士が集まって、泣いたり笑ったり怒ったり喧嘩したりして、何度も何度もコミュニケーションを重ねて、少しずつ「家族」になっていく。そんな過程が必要です。

【宮下】 チームワークをよくするためには、沢山のコミュニケーションとしては、

③ 異次世代型組織づくりの「はじめの一歩」とは？

「共感」で繋がる会社・社員・社員同士の関係づくり

どのようなものがあるのでしょうか？

【武樋】 意識してやっているのは「場づくり」です。年間を通じて、いろいろなことをしています。スケジュールについてはある程度決まっていますが、内容についてはマンネリ化しないように、なるべく恒例化しないようにしています。

【宮下】 それほどまでにコミュニケーションにこだわるのは、どうしてなのですか？ *

【武樋】 社員である前にひとりの人間であることを大事にするためです。私たちは、幸せになるために人生を過ごし、仕事を通じて社会をよくするべく働いているのであって、目標達成やノルマのために仕事をしているわけはありません。

ですから、コミュニケーションを大事にして自分を知り、仲間を知らなくてはなりません。互いに幸せになるために人生を過ごさなくてはなりません。

そしてそのなかで、いろんな価値観の人がいることに気づきます。なかには苦手な相手もいるかも知れませんが、ひとりひとり、色々な人がいるからこそ、ひとりふたりとあいだに入ってみんなで手を繋ぐことができるようになっていきます。

【宮下】 たしかに、会社員である前にひとりの人間ですよ。昨今、働き方改革が叫ばれていますが、そういう前提の部分が一番大事だと思います。コミュニケーションを大事にして生まれたチームワークは、どのような効果をもたらしているのですか？

《ファースト流・コミュニティ》 《ケーススタディの場づくり》

- 大ミーティング
- 合宿
- 経営指針発表会
- 定例会
- (企画室、ママさん、リーダー)
- スポーツ大会
- 花火大会露店
- たけのこ掘り
- ワクワク人生設計書
- ライフウェイクシート
- ライングループ
- 朝礼・終礼・営業会議
- PLシート分析



【武樋】 そうして手を繋いだもの同士、自分たちが集まって働く会社の目指す姿を知り、それぞれの言葉に変えて共有していきます。それは多面的な360度の角度からの理解に繋がります。さらに強固にビジョン共有ができるようになります。そのなかで、それぞれが自分の得意を活かして「自分の持ち場」を任せられ、自分たちの仕事をしていきます。私たちはそつやって社会と関わり、社会を支え発展させて、みんなの財産として次の世代に渡していく。子供たちに渡していく。自分のため、人のため、世のため。自分の愛する人が笑顔でいてくれることに勝る幸せなんてあるかなあと思っっています。

「ビジョン経営×ビジネスモデル×風土づくり」で、

④ 人間関係づくりを会社として推進する
何をやるかよりも、実はもっと大事な「誰とやるか」

【宮下】 そういうビジョン共有は、本当に腹落ちするのだからなあと感じます。そこから「風土」というものが育ってくるのです。

【武樋】 僕もまだまだ研究中ですが、人を大事にする風土、チームワークを大事にする風土、そういう見えないものがあるのはじめて本心に安心してのびのびと仕事できる環境ができるのだと信じています。

相手を知れば興味や関心が湧き、ちょっとした変化に気づくようになり、温かさを感じられる場所が生まれます。安心していられる場所のなかで暮らし、楽しみにしていることがあったり、悩んでいることがあったり、家族や友人のなかでの役割があったり、仕事だけではなく色々な側面があってその人ですから、どつちも同じくらい大事にしていないといけません。そして、それが当たり前でなくてはいけません。それが当たり前前の風土でなくてはなりません。ですから、うちの

会社では仕事中に自宅に戻ってもいいですし、子供の運動会に出てもいいです。仕事も家庭もしっかり両立させるために、自分で判断して時間配分すればいいんです。

【宮下】 そういう仕事のあり方、生活のあり方が「当たり前」になっている組織でありながら、「数値面での成長」もしっかり実現している。すごいです。

【武樋】 豊かな土壌ではみずみずしい野菜が育つように、しっかりとした風土の育った環境では生き活きとした成果が出せるのだと信じています。そのうえで当社は、いわば野菜の育て方でも言えますが、「商売の仕方」を間違わないように、会社設立当初から賃貸仲介のフランチャイズに加盟していますし、全国各地の会社さんにベンチマ



ークに行かせていただいています。船井総研さんには東京での勉強会に参加させていただいたり、戦略構築のお手伝いをしていただいたりしていますね。全部が自己流でうまくいくとは思わな
いですが、限られた人生の時間のなか
で私も含めた社員全員が成果を残すこ
とができるよう、必要な勉強は時間や
お金を惜しまずにするようにしていま
す。

【宮下】いつもありがとうございます
笑。船井総研も大変お世話になってい
ます。本当にファースト・コラボレー
ション皆さんは、全国各地に行ってい
らっしゃいますよね。逆に全国各地か
らベンチマークの会社がいらっしゃっ
ていて、その交流でもいろいろなこと
を吸収して、たくさんのことを取り入
れて実行していらっしゃいます。

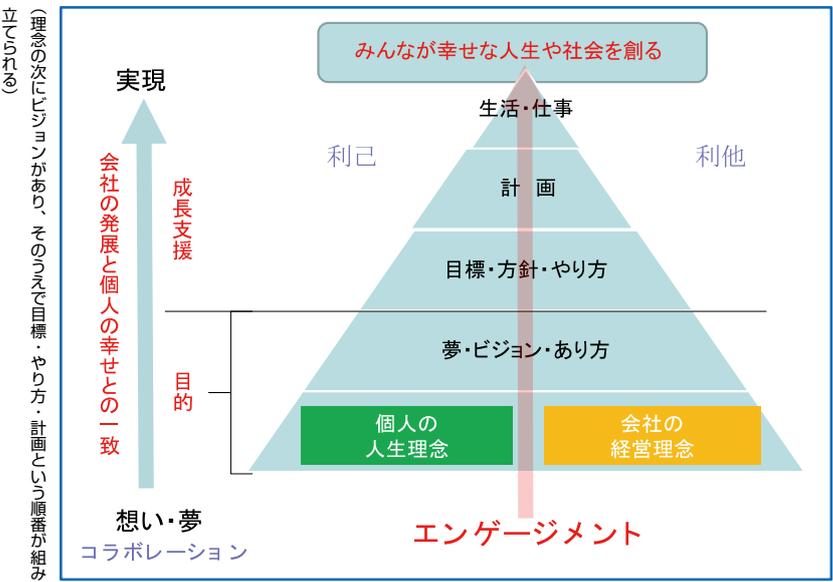
《ファースト・コラボレーションの
数値実績》※2017年↕2018年
での比較（7年間推移）

- 粗利売上
1.5億円↕3.1億円
- 管理戸数
2050戸↕4020戸
- 社員人数
300名↕555名
- （うち正社員34名）

⑤ ハード×ソフトの両面を
スキルをアップする
組織の「パフォーマンスを
最大化」する

【武樋】 本場にありがたい話で、みなさんいろんなことを教えてくださいま
す。数値目標の組み方とか数値管理の
仕方とか、どんな営業日報がよいのか
とか営業会議の仕方とか、たくさん
のことを学ばせていただいて、自社流に
アレンジして取り入れさせていただ
いています。もちろん、売上目標の達成
率や営業利益率だってしっかり見てい
ます。そういう部分でやっていること
は、他の会社さんと変わらないと思
います。ただ、私たちがこだわってい
るのはそれを「実行する」段階の推進力
の大きさ、自然型なのか他燃型なのか
です。そういう組織実行力の大きさは
「つくる順番」で変わるのだと考
えています。

【宮下】 会社組織をつくる順番。ファ
ースト・コラボレーションの作り方。多くの
方々が興味のあるところだと思います。
【武樋】 当社では、まずは会社として
の「①創業の精神・企業理念」を確認し、
次に「②ビジョン・方針・戦略」を確



認します。そして同時に、個人として
の「①価値観・信条・人生理念」を確認し、
さらに「②人生のイメージ・ビジョン」
を確認します。その際に、様々なカタ
チを変えながら、沢山の回数のコミュ
ニケーションを重ねていきます。その
なかで、チームワークを大事にし、一
人ひとりの人間を尊重する「風土」が
生まれます。その風土の土台の上に、
目標設定・行動計画というやぐらを組
み立て、そのてっぺんでチカラいっば
いに「日々の仕事」「日々の生活」を過
ごしていきます。そこには、達成感・
連帯感という「仕事からしか得られな
いハピネス」と、安心・愛情・団らん
などの「生活のなかから得られるハピ
ネス」があり、その両立は「多幸福感」
に繋がっていくと思います。

【宮下】 いま「働き方改革」が叫ばれ
ていますが、そのモデルはファースト・
コラボレーションさんにあると感じま
す。5月から元号が変わり、1つの時
代の区切りを感じました。この時代は
「人間らしさ」がテーマになるように感
じています。

【武樋】 アナログの時代からデジタル
の時代になって、情報の土砂降りみたい
な日常ですよね。そんな時代だからこそ、
なにかほっとするような「人間らしさ」
をど真ん中に置いた経営が求められる
ようになるのかもしれないですね。

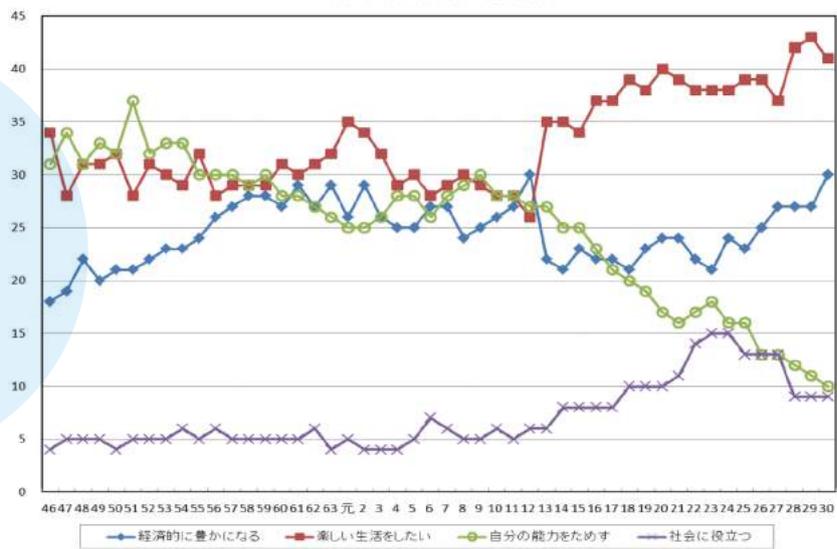
少子高齢化・空室増加・大競争時代。地方都市で戦う賃貸管理・賃貸仲介会社のための「働き方改革」次世代経営は「ビジョン経営×ビジネスモデル×風土づくり」で実現する

当レポートを手にとっていただき、ありがとうございます。数々の受賞歴や様々な方面からの取りざたされているファースト・コラボレーションさんの取り組みはお読みいただけでしょうか。どうして注目されるのか？「異形の経営」でありながら、どうして成果を上げることができているのか？その一端が皆さまに伝わっていたら嬉しく存じます。

平成から令和となり新しい時代を迎えるなかで、私たちを取り巻く労働環境は大きな変化を遂げています。特に労働人口の減少の影響は大きく、かつてないほどに採用が難しい時代となっています。

2019年4月に施行になった「働き方改革法」は2020年からは中小企業も対象として適用されるので、ヒトが足りないなかで時短や休日確保が求められるようになり、やらなくてはいけない業務だけはどんどん増えていく...といった状況が迫ってきています。やりたいこと、やらなくては

Q7. 働く目的(主な項目の経年変化)



若いうちは自ら進んで苦勞するぐらいの気持ちでなくてはならないと思いませんか？それとも何も好んで苦勞することはないと思いませんか？

出典：日本生産性本部

若いうちは自ら進んで苦勞するぐらいの気持ちでなくてはならないと思いませんか？それとも何も好んで苦勞することはないと思いませんか？

いけないことは多いけれど、ヒトがいなくて実行できないといったことが全国各地の中小企業で起こっており、ヒトが足りなくて事業を縮小せざるを得ないケースが出てくるのが想像できません。そうなると、労働環境は会社によって二極化し、社員が集まりやすく生き活きと働いている会社がある一方で、自分の会社から働き手がいなくなり、高齢者・外国人社員などを主な戦力として事業展開せざるを得ない状況が発生してくるでしょう。それは賃貸不動産業界でも同様で、もはや待ったなし！の状況です。

「顧客に向き合える仕事」があると思っています。そして、それをすでに実践して成果を出しているファースト・コラボレーションさんの取り組みから、私たちは多くのことを学び、取り入れることができます。当レポートをもう少しお読みいただき、そのために必要な手順や抑えるべきポイントを、一緒に考えてまいりましょう。



1 しつかりと「収益性」の確保で きる商売の仕組みを確立する (利益の出るビジネスモデルを取 り入れる)

変化の激しい社会情勢のなかで、会社を倒産させずに継続成長させていくということは簡単なことではありません。まずは商売の確実性を高めるために、多くの会社が「マネ」から入り、その後の成長のなかで自社独自の取り組みを加えながら「進化」していきます。時代の流れや世の中のニーズと捉えた商売のやり方(ビジネスモデル)を選ぶことはとても重要性です。ファースト・コラボレーションさんも仲介や空室対策のフランチャイズへの加盟や、船井総研のビジネスモデルである「会員制ゼロ賃貸」の導入などで成功の確率を高めるための選択をしています。

2 他社との「差別化」を明確に した戦略を組み立てる

戦略の組み立ては「誰を顧客とするのか?」「なにが一番になるのか?」「を決めることにより大きく変わってきます。同じような商売をしていても、自社の顧客を明確に特定しその顧客に向き合うことで「その分野で一番になれる自社独自の商品・サービス」が生ま

れます。ファースト・コラボレーションさんでは「入居者ファースト」の戦略のど真ん中に置き、管理物件入居者のための「物件づくり」「入居後サービス」を充実させることで、高入居率、管理戸数の拡大、売上の倍増に繋がっています。

3 自社の「経営計画書」を作成し、 社員さんとしつかり共有する

「どうして会社を設立したのか(創業の精神)」「大事にしたい考え方はどんなものか(経営理念)」「日々の仕事のなかでどのように行動するべきか(行動指針)」「や、「どんな会社になりたいのか(経営ビジョン)」などを明確にします。さらには、そのために実行すること(ビジネスモデル)、実行する組織のカタチ、目標数値、行動計画などまで見える化し、社長・役員・社員の皆さんでしつかり共有する必要があります。「共有できるゴール」のない会社には、そこに共感する社員が集まりようがありません。



4 自社の経営、数値状況につ いて考える仕組みを作る

経営計画書をつくって共有まではしたものの、その後、一年間を通じて触れる機会がないと「仕事の目的」は忘れ去られていきます。また、毎月の売上目標に対する項目ごとの達成状況について、数値で分析できる「日報」がなかったり、朝礼・終礼・営業会議などの共有の場や、社内チャットなどの「コミュニケーションツール」がなかったりすると、各自が自分の能力や都合のなかだけで善し悪しを判断するようになり、部分最適が進んでバラバラになったり、組織が一体化できずに良い成果を出せなくなります。

5 チームワークを育てるため のコミュニケーション頻度 を増やす

誰もがファースト・コラボレーションさんのように、社員満足、家族的環境の仕組みづくりに自然に向き合えればよいですが、近代経営のなかで後回しにされてきた「社員の間関係づくり」を本気で推進しようとなると、なかなか簡単な話ではないように思います。まずは「コミュニケーションの頻度を増やすためのカタチ」を知って取り入れるというところからスタートすることをおすすめします。改めて考えてみると当たり前のようにも感じますが、共通の目的を持った人間関係のよいチームならば何をやってもうまくいくわけで、その環境づくりを会社を挙げて実施していくことは当たり前のことかもしれません。



大切な

2

つの考え方

1 この指とまれ!のメッセージを発信する

昭和から平成を経て令和になり、時代が求めるキーワードは、大衆・スター・カリスマ・憧れから、「個人・共感・等身大・人間らしさ」になっています。個性を大事にし、人間らしく、地に足の着いた生き方に「共感」し、そこに人が集まる時代になっています。

会社経営で言うならば、経営者が発信した「ビジョン」に共感する人たちが「社員」となり「顧客」となり、ともに支えあって成長していく「輪」が広がっていきます。中小企業にこそ、「ビジョン経営」が求められる時代になりました。

2 中小企業であることを「武器」とする

規模・量・効率性を求める「大企業型の経営」のあり方に陰りが見え始めて久しいですが、その対極にあるのが「機動性・質・創造性」を追求する「中小企業型の経営」です。大企業にならない!ということを決め、地域密着・顧客密着・社員密着で、大企業の「逆」を行く経営をすることが、中小企業であることを武器とする経営に繋がります。そして、それを実現可能にするビジネスモデルを正しく選択することで、生産性の高い、成長継続する会社作りができるようになります。

地域密着にこそ未来がある。

中小企業だからこそできる

ビジョン × ビジネスモデル × 風土づくりを!

必ず押さえるべき

3

このポイント

1 「経営計画書」をつくり、自社の目指すゴールを具体的に示して、社員と共有する

何のために会社を設立したのか？何のために商売をしているのか？仕事を通じて、何を実現したいのか？
そういう「ビジョン」を示し、メッセージとして発信してはじめて「ビジョン経営」がスタートします。固定費分の売上を確保するため、生活費となる給料を稼ぐため、数値目標達成のため...といったことが仕事の目的となっている会社では、なかなか魅力を感じてもらえません。自身の考え方に共感する「仲間づくり」をすることが、社長の孤軍奮闘から抜け出す道に繋がります。

2 「経営戦略＝ビジネスモデル×実行組織」という両輪を具体的に示す

経営ビジョンは、それを実現する「経営戦略」がなければカタチにできず、その両輪である「①ビジネスモデル」「②実行組織」がなければ推進できません。志が高く、想いが熱くても、利益の出る商売の仕組みなしには、せっかく集まってくれた社員さんにしっかりと給料を払うことができません、事業成長を維持することができません。経営計画書には具体的に何をするのか？について、「商売のやり方(ビジネスモデル)」と「未来組織図(将来も含めた実行組織図)」を盛り込まなくてははいけません。

3 中小企業であることを武器に変える「新しい組織運営の仕方」を実践する

仕事の成果は「やり方×やる気＝パフォーマンスの大きさ」で決まります。PDCA・ノウハウ・経験などによる「やり方の正確性」だけを追求して成果を求める大企業的経営には限界が生じているなかで、中小企業である私たちは「やる気を引き出す風土づくり」を追求して「パフォーマンスを最大化する」ことがやりやすい環境にあります。その環境整備を会社を挙げて強化することが「中小企業のための新しい会社経営」の仕方です。そして、そのために最も重視しなくてはいけないことが「日常のなかのコミュニケーション」であり、会議体、会議のやり方、年間イベントの組み方などを学び、実践することが重要です。この手の書籍も増えていきますね。また、スマホで使えるチャット形式のコミュニケーションツールや、協働を前提としたクラウド型のシェアツールなどの「お仕事テック」も積極的に活用し、コミュニケーションのミス・漏れ・ズレをなくしていくことが必要です。

情報社会のご真ん中であって、成功事例や失敗事例、ビジネスモデルや社員研修、ベンチマークや自己啓発など、会社経営に関する様々な情報があふれる社会になっています。これだけのヒント・ノウハウ・情報が取得しやすい環境にあるならば成功企業が続き出して倒産が少なくなるように思えますが、実際はそうなっていません。加えて「やり方」を学び、やるべきことをTODOで並べても、それを実行できる「組織体制」をつくるのが難しくなっています。採用と育成。その難しさは過去にないほどです。

「何が成否を分けるのでしょうか？ファースト・コラボレーションさんであって、うまくいっていかない会社はないもの。それが「やる気になれる風土」だと思います。「やり方×やる気」パフォーマンスの大きさ「成果」が決まるなかで、やり方ばかりを重視したアンバランスな情報があふれています。PDCA・改善・ノウハウの繰り返しですが社長も社員さんも疲弊させていて、それが時代の閉塞感に繋がっているように感じます。

「人間らしさ」がキーワードとなる令和の時代の新しい経営では、「風土づくり」が重要であり、それは中小企業の武器になります。その武器を自社のものとし、地域で選ばれる会社になるための行動を起こしてみませんか？

本レポートで特集した「株式会社ファースト・コラボレーション・武樋社長」が特別ゲスト登壇するセミナーを開催します。

働き方改革経営の秘密をお話いただき、船井総研のコンサルタントが実務的な解説をいたします。セミナー終了後には、お聴きいただいた内容を自社への落とし込むための「経営戦略ミーティング」まで対応いたします。ぜひご参加ください。

セミナーでお伝えする内容です

ここまでしちゃうのがファースト流！
「顧客のために」を追求できる風土づくり



風土づくりの前提となる「経営ビジョン」。
ファースト流は、こうなっている。

地方都市&地域密着にこそ未来がある！社員と顧客にやさしい経営とは？



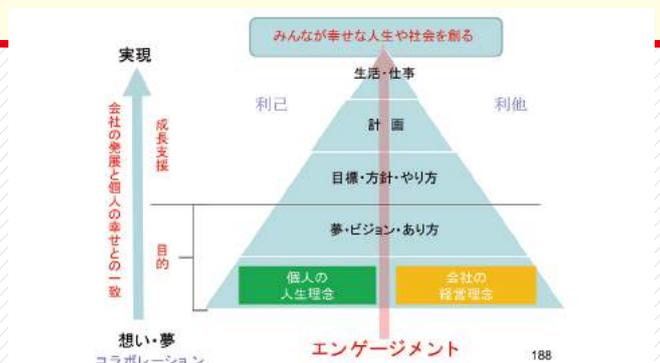
風土づくりの秘密、ファースト流・コミュニケーションプログラム



「中小企業」が武器になる！これからの会社経営で一番大事なこと

当社のビジョンをカタチにする「会員制ゼロ賃貸」というビジネスモデル

「やり方×やる気＝パフォーマンス」の方程式を理解して経営に活かす！



無理な競争をせず地域密着経営で成長したい

賃貸仲介会社・管理会社「経営者」限定のご案内です

— 賃貸管理・仲介会社のための —

働き方改革 事業戦略セミナー

社員のチカラで売上 **225%** アップ!

ファースト・コラボレーション《各種受賞歴》

- 四国地域イノベーション創出協議会
第1回「四国でいちばん大切にしたい会社大賞」奨励賞受賞
- 経済産業省 平成24年度「おもてなし経営企業選」選定
- 高知県次世代育成支援企業
- 高知市男女共同参画推進企業
- 経済産業省 平成26年度「ダイバーシティ経営企業選」選定
- 人を大切にする経営学会
第5回「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」審査委員会特別賞受賞
- 日本創生のための将来世代応援知事同盟 「将来世代応援企業賞」受賞
- 高知家「出会い・結婚・子育て応援」子育て支援部門奨励賞受賞
- 「将来世代応援企業賞」受賞
- 中小企業庁「人で不足対応100事例」選定
- 経済産業省「地域未来牽引企業」選定
- ホワイト企業大賞企画委員会第4回「ホワイト企業大賞」特別賞受賞
《ワークライフインテグレーション経営賞》

- ▶ **社員自ら採用活動!** 熱中できる経営のベースにあるもの
- ▶ **働くママさん計画。女性リーダー率50%の秘密**
- ▶ **社員のチカラで売上225%アップ!**
- ▶ **グループ売上12.7億円、17期連続増収黒字経営**
- ▶ **社員中心となり管理戸数倍増4,100戸を実現**

株式会社
ファースト・コラボレーション

代表取締役

武樋 泰臣 氏 **特別講演**

QRコードで
カンタン検索!



賃貸管理・仲介会社のための

社員のチカラで売上 **225%アップ!**

働き方改革! 事業戦略セミナー

働き方改革! 事業戦略セミナー

講座内容&
スケジュール

大阪

2019年 **7月18日** 木 13:00~16:30
[受付:12:30~]
(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

東京

2019年 **8月8日** 木 13:00~16:30
[受付:12:30~]
(株)船井総合研究所 東京本社

講座

セミナー内容

第1講座
13:00~13:50

中小企業であることを最大限武器に変える働き方経営のあり方

- セミナー内容抜粋① やり方×やる気=パフォーマンスを経営に活かす
- セミナー内容抜粋② 地方都市&地域密着だからこそ未来がある!~社員と顧客の優しい経営~
- セミナー内容抜粋③ これからの会社経営にど真ん中になる大事なこと



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸管理グループ シニア経営コンサルタント
賃貸不動産ビジネスを専門とし、空室対策、組織づくり、経営戦略作りを得意とする。
会員制賃貸ビジネスモデルのすべてをプロデュースしている。

宮下 一哉

第2講座
13:50~15:10

ビジョン経営×ビジネスモデル×風土づくりで実現する売上225%アップの組織作り

- セミナー内容抜粋① 顧客満足度13年連続トップ受賞~社員自ら実践する、当社の顧客満足サービス~
- セミナー内容抜粋② 社員が仕事に熱中する仕事のしくみ
- セミナー内容抜粋③ 時短社会の中で、社員パフォーマンスと売上を維持・拡大するやり方



株式会社 ファースト・コラボレーション
代表取締役
「笑顔の輝く豊かな人間集団」を理念の1つとして掲げ、社員密着、地域密着組織体制で管理戸数4100戸、グループ売上12.7億、女性リーダー比率50%を実現。経済産業省「ダイバーシティ経営企業100選」選出、経済産業省「日本で一番大切にしたい会社」審査員特別賞選出、経済産業省「四国で一番大切にしたい会社」奨励賞選出、加盟FC「顧客満足度調査NO.1」連続獲得など、数々の賞を受賞している。

武樋 泰臣氏

第3講座
15:10~15:50

あなたの会社で実行するビジョン経営×風土づくり×ビジネスモデルの作り方

- セミナー内容抜粋① 社員のカー一体化する経営ビジョンの作り方
- セミナー内容抜粋② 賃貸不動産会社としての働き方改革のやり方
- セミナー内容抜粋③ 組織力を最大限活かすためのビジネスモデル



株式会社船井総合研究所
愛知県出身。カナダ Queen's 大学にて Applied Economics 及び International Studies Certificate を修了。
現在は賃貸支援部にて、マーケティング支援を始め、市場調査、業務管理及び営業支援ツール作成など、各クライアントの特色に合わせた、業績アップへの様々なサポートを行っている。

服部 映美

第4講座
15:50~16:30

不景気でも成功している全国各地の不動産会社がやっていること

- セミナー内容抜粋① 不況時代に向けて今から取り組むべき事業戦略とは!?
- セミナー内容抜粋② 明日から実践していただきたいこと

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

宮下 一哉

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。



担当: 指田 (サシダ)

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/044840>

日時・会場

大阪会場
2019年7月18日(木)
 ㈱船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
 「淀屋橋駅」
 より
 徒歩3分

東京会場
2019年8月8日(木)
 ㈱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2階

JR「東京駅」
 丸の内北口
 より
 徒歩1分

開催時間
13:00
16:30
 受付 12:30~

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

受講料

※ご入金の際は、税込金額でのお振込を願いたします。
 ●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、ご入金を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。
 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

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785774 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
株式会社 船井総合研究所
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:服部

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. S044840 担当 指田 宛

働き方改革! 事業戦略セミナー **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2019年7月18日(木) 【東京会場】 2019年8月8日(木)

フリガナ	業種		フリガナ	役職	年齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ	役職	
			ご連絡 担当者		
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者 氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	2	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	4	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	5	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなたは現在、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・コミュニケーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)



※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** **検** お申込みはこちらから

無料メールマガジン 購読者募集！

FAX : 03-6212-2943

担当：服部 映美

【賃貸仲介・管理経営に役立つヒントが満載！ノウハウ情報を随時お届けします】

コンサルティングの現場からルール化した業績UPノウハウや、
実際の成功事例など、皆様のお役に立つ情報を厳選し、あなたのメールアドレスに
無料でお届けします。

（執筆担当コンサルタント：会員制賃貸チーム一同）

賃貸仲介・管理経営者、現場第一線で活躍されている経営者の方には
読み応えのある内容です！

ぜひご登録ください。登録・購読は無料です。

※同梱されたDMに記載されている船井総合研究所主催のセミナーにご参加をされる方は
自動的にメルマガ登録されますので当用紙のお申し込みは不要です。

下記項目ご記入後、このままFAX送信してください

メールアドレス	
御社名	フリガナ
お役職	フリガナ
お名前	フリガナ
	電話番号
	【ご記入の際はご注意ください】 ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字 9 とローマ字 g

【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（TEL06-6204-4666）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うちは☑を入れて当社宛にご連絡ください
希望しません口

ネットからのお申込はこちら！

<メルマガ登録>



<Facebook>



<LINE@>





LINE



【賃貸管理ビジネスコンサルティング】

👉 ご登録はこちら 👉



「メルマガは登録したくない。でも情報は欲しい！」
というあなたへ

メルマガではお伝え出来ない最新情報満載！

管理拡大、入居率アップノウハウなど、賃貸に関する
様々な情報をお届けいたします。

【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 (TEL06-6204-4666) 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)



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken