

2019年2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

総力特集!

人口減少・空室増加・社員流出…
地方で戦う不動産会社が
地域密着ワンストップ不動産会社に
業態転換する方法とは??



GREAT COMPANY AWARD 2018
顧客感動賞

一般財団法人船井財団主催



のうか不動産
NOKA ESTATE Co., Ltd.

特別対談：トップに聴く

圧倒的シェア **60%** の管理戸数

を実現するのうか不動産の
「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは?

誌上コンサルティング

「会員限定」のサービスが
賃貸不動産会社の**差別化戦略**になってきた

同時案内

「地方で戦う賃貸不動産会社のための管理戸数拡大セミナー!」4/22・5/13 東京会場

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

圧倒的!管理戸数拡大セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S044887

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:指田 内容に関するお問い合わせ:長

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。→ 044887

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

人口減少

空室増加

社員流出

大競争時代

地方で戦う不動産会社のための

「賃貸仲介⇒高収益賃貸管理」

への業態転換の最強手法・大公開セミナー！

年間600戸の新規管理物件

不採算赤字部門に「賃貸仲介の黒字転換」
なっていました



GREAT COMPANY AWARD 2018
顧客感動賞

一般財団法人船井財団主催

特別ゲスト講師

人口5万・賃貸物件1.3万戸の町で
管理戸数8000戸

驚きの!
管理シェア60%超

のうか不動産（金沢市）

代表取締役社長 苗加 充彦氏

東京会場開催

2019年

4月22日①・5月13日①

参加お申込み先約順
定員になり次第締切り致します。



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する のうか不動産の「狭い商圏で圧倒的に勝つ戦略」とは？

人口減少や空室の増加、加えて中堅社員の流出や採用募集応募の減少など、賃貸不動産ビジネスを取り巻く環境が厳しさを増す時代。

そんなで経営の不安を抱える経営者の方がいる一方で、「成果」を上げ「会社成長」を実現している経営者さまもいらっしゃいます。いったいその差はどこから来るのでしょうか？そこで今回は、「株式会社のうか不動産・**苗加社長**」に特別インタビューをさせていただき、厳しい時代のなかでも安定的に会社成長をされている秘訣について、お話をうかがいます。（インタビュー：船井総研・シニア経営コンサルタント 宮下一哉）

《のうか不動産さま・企業データ》

- 本社：石川県金沢市もりの里2-21 ■ 1978年設立 ■ 社員数：70名
- グループ売上14億円（2017年期） ■ 管理戸数：8,000戸、入居率：94.6%

【宮下】 私が所属している「賃貸支援部」では、全国各地200社以上の賃貸不動産会社の経営コンサルティングをさせていただいています。そのなかでも、**管理物件シェアが60%を超える会社**なんて他にありません。

しかも**ここ数年、管理物件が500～600戸ずつ増加**していて、昨年には8,000戸を突破されました。もはや順風満帆な経営でいらっしゃる印象ですが、どうしてそんなことが可能なのでしょうか？



大きな特徴がない自社の状況に不安を抱えていた。



【苗加】 全然順風満帆なんかではないですし笑、まだまだ本当に課題ばかりで不安も多いですから、私になにがお話しできるか分かりません。

ですが、賃貸物件の管理委託については、ありがたいことに賃貸物件オーナーの方から当社にお声けくださることが多くなりました。でも、以前は全然そんなことはなかったんです。私は2代目なので父親が創業した会社に1990年に入社したのですが、その頃は社員4名・パートさん3名の家族

経営で、管理戸数もいまより全然少なかった。当時の金沢は賃貸物件が右肩上がりが増えていたので、その管理受託をするために私は死に物狂いで飛び回っていましたが、特に賃貸管理会社としての強みがあるわけではなくて勢いで走っているだけでしたね(笑)。しかし冷静になれば、金沢という地方都市のなかの一角にある「杜の里」という人口5万の小さな町のなかで、将来の人口減少は確実ですし、なのに賃貸物件は建ち続けていましたし、競合となる不動産会社の数も増えていました。将来的に自分がトップとして会社を率いるならば、どうしたら長く商売をしていけるのか、不安がどんどん大きくなっていました。



【宮下】 のうか不動産さんにもそんな時代があったのですね。でもそこから、どのように現在の成長に繋がってきたのでしょうか？

競争に勝ち残るためには一番でないといけない。一番になれるエリア、一番になれる商品を決めた。

【苗加】 当時考えていたことは「一番」じゃないといけないということと、他社と同じことをやっていたら競争になって、次第に安さを競うようになって、いつかは体力のある大手に飲み込まれてしまうということでした。では、何で一番になるのか？うちの一番大事なお客さんは誰なのか？そのお客さんにうちは何ができるのか？そんなことを必死で考えました。最初の結論は「金沢大学生向けの空室物件数NO.1」でした。当社は金沢大学の近くに立地していて管理物件の多くも当社の周辺にありますから、入居者さんも金沢大学生が多かったんです。まずは、当社の一番大事なお客さまである金沢大学生にとって一番の不動産会社でなくてはならないと考えた。ではなにで一番になるのか？ 最初に取り組んだことが、特に「**繁忙期の物件情報数NO.1**」というわけです。

【宮下】 確かにそれはマーケティングで一番重要なことですね。自社の一番大事なお客さんが誰で、何を提供するのかを決めることは、我々

船井総研が経営コンサルティングをさせていただく際にも、真っ先に確認させていただきます。対象顧客と提供サービスを決めて最初に取り組みられたのはどんなことで、そこからどのように拡大していかれたのでしょうか？

入居希望者が徹夜して並ぶ「空室物件解禁日」が始まり、サービスが進化するきっかけにもなった。

【苗加】 まずは、管理物件を増やしていくエリアを決めて当社が商売をする商圈を具体的にしました。金沢大学生にとって、一番通学しやすい便利なエリアで設定をしました。さらには繁忙期での空室情報数NO.1になるために、1～2月にならないと分らなかった「3月退去物件」を知るために、卒業予定と思われる4年生を対象にして年末までに解約予定を確認して早期退去をお願いする仕組みをつくりました。それだけではまだ平凡なので、「空室物件情報の解禁日」も始めました。当時流行していたボジョレヌーボーの解禁日みたいに、部屋探しをイベントにできたら楽しいと思いました。2007年に私は会社を継いで代表取締役になり、それを契機に大勝負に出て、**店舗を増床移転して県内最大規模の面積にリニューアルした**こともあり、より多くのお客さまに来店していただくことが可能になりました。



【宮下】 のうか不動産さんでいまでは当たり前になっている仕組みは、

今年も
ボジョレーより
カニより先に
解禁です(笑)

来春からの入居予約。受付スタート！

10/28 sat 11/25 sat

店舗/09:00-18:00 受付/10:00-18:00 店舗/10:00-18:00 受付/10:00-18:00
電話/10:00-18:00 電話/10:00-18:00



この頃に生まれたものだったのですね。「解禁日に徹夜組がでる様子」には、私も本当にびっくりしました！

【苗加】 そうですね(笑)。私も驚きましたし、本当にありがたいと思いました。そして、その期待にもっと応えないといけないし、期待を超えたいと本気で考えるようになりました。実は、いつも感じていたことがあったんです。うちの会社は、そこまでして当社を選んでくれる管理物件の**入居者さんに、入居後は何のサービスもしないで放ったらかしにしていること**を申し訳なく思っていて。そこをどうにか改善したいと考えていました。だって、入居者さんがうちの管理物件を選んでくれて、家賃を払ってくれて、そこからの管理料とかそのほかの手数料があるおかげで当社は商売ができています。だから、本気で何かを還元したいと考えました。

入居者専用の通学バスが走り、入居者専用のカフェがオープンし、メンバーズカードも生まれた。

【苗加】 だから、当社の管理物件の入居者さんを徹底的にえこひいきすることにしました。借りるときだけではなく、お部屋探しで来店されたすべてのお客さまではなく、**管理物件の入居者さんに「メンバーズ会員」になってもらって、その会員さん限定でビックリするような特別サービスを還元していく。**喜んでくれた会員さんは、きっと誰かにそのビックリを話してくれるでしょう。小さな町のなかでそのビックリが伝わっていけば、うちの会社のファンになってくれる人たちも増えてきて、その人たちがうちの管理物件を借りに来てくれるようになるかもしれないとも考えました。実際いまはそれが期待以上になっています。



そして、スタートさせたのが金沢大学の通学用に走らせた「マメバス」です。マメは当社のロゴマークである「豆」から名付けています。マメバスは当社



の管理物件が多く集まっているエリアに8箇所のバス停を設置して周回しています。1日16本の運行スケジュールになっていて、いまでは金沢大学からの依頼を受けて、キャンパス間を走らせるようになってるので、2台に増えて頻繁に走り回っています。

次にスタートしたのが「ビーンズ」ことマメカフェ。これも会員さん限定で自由に使ってもらおうと思ってオープンさせました。たまたま、少し前に自社で購入した物件の1階にテナントスペースがあって、しばらく空いたままになっていましたのでそれを利用することにしました。会員さんには「マメックスカード」を発行していますので、カフェでそれを見せていただければ無料でコーヒーも飲めます。



年間200件を超える紹介数、来店の8割は自社WEBサイトから獲得。お金をかけない集客法とは？

【苗加】 無料wifiもありますし、座席スペースにはコンセントも設置していますから、スマホの充電もできるし、パソコンを使った宿題や仕事もできます。いまでは隔月程度でのイベントも開催しており、会員さん同士が集うコミュニティスペースになっています。ちなみに、当社の管理物件に友人を紹介してくれた会員さんはマメックスVIPカードにランクアップして、カフェでの朝食を無料で食べることができるようになります。やってみてビックリしましたが、この効果はとて大きくて、

1年目は100名、2年目は150名、3年目は200名超えの紹介に繋がっています。学生さんの場合には、出身高校の先輩からの紹介や口コミで当社を知ってくれていることが増えていて、SNSの時代は情報が広まるのが速いと感じますね。



【宮下】 のうか不動産さんの管理物件は、**会員限定サービス**がついて

くる賃貸物件というわけですね。しかもどれも誰かに言いたくなるような嬉しいサービスばかりで、SNSに投稿したくなっちゃう気持ちわかります。デジタルの時代は口コミが一気に広がっていきますね。のうか不動産さんには、たくさんのお客さんが来店されていますが、これはインターネット広告も上手に活用していらっしゃるのでしょうか？

会員限定のサービスの充実が「次のお客さん」の獲得につながっている「会員制賃貸」という強みづくり。

【苗加】 会員限定のサービスがついてくる賃貸物件というのは、まさに当社の目指す差別化ですね。それはしっかり集客につながっています。私は「インターネット広告は麻薬」だと思っていました、一度始めたら怖くて止められなくなると考えています。ですから意図的にインターネット広告はしないようにしていて、賃貸仲介でもインターネット広告はわずかです。それでも繁忙期にはたくさんのお客さんが来店してくださって、3月で一番多いときの契約数は1日160契約となっています。



インターネット広告会社に何十万、何百万も払うならば、その分を入居者である「会員さん」に還元するほうが嬉しいですし、結果的には集客・来店・成約・売上と、全部に繋がっていますから、自分としてはコッチが正解だと思っています。実際、当社の繁忙期の来店の8割は自社WEBサイトからで、ポータルサイトからの反響の4倍となっています。便利でみんなが使うものを積極的に使えば、結局は自分たちの会社の特徴が消えて、競合他社と同質化して差がなくなってしまうばかりか、コストばかりかかって利益が出ない体質になってしまいます。

【宮下】 インターネット広告をほとんどかけていないのに集客に困らない状況というのは今の時代にあって本当に驚きで、「脱ポータル」を文字通りに実現されているお手本ですし、多くの会社が理想とされ

るモデルだと思います。インターネット広告費が粗利の20%を占める仲介会社もあり、まさに利益を削っていますし、賃貸仲介ビジネスが儲からなくなっている大きな要因になっていると思います。別にそれはインターネット広告が悪いというわけではなくて、手段に頼りすぎて「広告で伝えるべきこと」が後回しになってしまっていることがよくないのだと感じます。

【苗加】 まずは自分たちの商売のお客さんで一番大事にしないではいけないのが誰で、そのお客さんに対して「うちが一番だ」と言えるものを持って、それを会社の特長として徹底的に尖らせていくことが「選ばれるコツ」だと思います。いかに他社と違うことをするか。真似されにくいことをするか。入社当時からいまでもずっと変わらず考えていることです。

賃貸物件のオーナーが自ら相談に来る。営業しなくても管理物件がどんどん増えるのは何故なのか？

【宮下】 賃貸物件のオーナーが自ら相談に来るのも、のうか不動産さんの特長ですね。実際に、「積極的な営業活動」はほとんどしていらないなあと思います（笑）。なにがオーナーを惹きつけて、年間500～600戸もの管理物件が増えていると思われますか？

【苗加】 本当にありがたいことです。エリアが小さいですし、私は30年近くこの商売をやっていますから、ほとんどのオーナーさんの顔を名前は知っていますし、その方がどんな物件をお持ちでどこに建っているのかなどは全部頭に入っています。これは当社の取締役の小崎もそうです。賃貸経営は長い商売ですから、途中では大変な時期もあります。

うちは自社でもいくつかの物件を持つようにしていて、まずそこで実験や挑戦をして、うまくいくと確信したものをオーナーさんに提案しています。こういう地方の小さな町で商売していて、やっぱり互いに成長して長くお付き合いしたいと思っています。



そういうなかで、どうしたらオーナーさんの商売がうまくいくのかをいつも考えています。だから船井総研さんの勉強会にも行くし、コンサルティングも頼むし、全国のいろいろな場所に行っていていろいろ見るようにしています。「想い」があっても結果が出なければダメですから、空室をすぐに決めれること、入居率が高いこと、オーナーの賃貸経営の利益を増やせることは、当社を選んでいただける理由なのかもしれないと思います。

【宮下】 確かに、のうか不動産さんは、管理物件でのインターネット完備とか、入居時費用タダの物件とか、退去時費用の心配なし物件とか、自社の物件でいろいろな挑戦をして成果があったものをオーナーに提案していっぱいしますね。やっぱり、社長はもちろん、現場の営業スタッフの方々が実際の成功体験を話すことができるのは説得力がありますし、実際に成果が出るのですから、ファンになるオーナーさんも多いですね。

社員が挑戦できる「組織」「人員体制」づくりが、「実行力」「継続力」のある会社をつくる。

【苗加】 まだまだやらなくてはいけないことは多いですね。時代の変わり目で、相続や事業承継をどうしたらよいかを漠然と悩んでいるオーナーさんも多いと思います。オーナーさん向けの勉強会を開催したり、もっと交流の機会を増やしたりして一緒に問題を解決していけるようにしたいです。そのためには、それがしっかり実行でき、できる「組織」「人員体制」を作らないといけないと思いますし、それが私の仕事だと考えています。

うちは会社設立から40年を超えて、私が入社してからもうすぐ30年となり、どんどん若いリーダーが出てきてくれています。そういうリーダーたちがお客さんのほうを向いて、なにができるかをいつも考えて、いつも挑戦し続けられる会社であり続けられるよう頑張っていきたいと思います。



誌上 コンサルティング

あなたの会社が「会員制賃貸」という仕組みづくりで 管理戸数・集客数アップし、売上アップする方法。

のうか不動産・苗加社長のインタビューをお読みいただきありがとうございます。いかがでしたでしょうか？ たくさんのヒントや参考になるやり方があったかと思います。

インターネットでの物件掲載が大量にあり、お客が自分で部屋探しができるようになってきている今日、**賃貸仲介ビジネスの広告宣伝費はどんどん大きくなって利益を圧迫し、「儲かりにくい商売」**になっています。また、**賃貸管理ビジネスでは、参入する会社が増えて管理物件の取り合いが通常化**しており、管理料売上があがりにくくなっています。そんな厳しい時流のなかでも、のうか不動産さんは管理物件を増やし続け、売上を増やし続け、社員のみなさんが生き活きと仕事をしていらっやつて、退職率も非常に低い。昨年は、「グレートカンパニーアワード」を受賞され、素晴らしい社会性も多くの経営者の方々に知られるようになっていらっやいます。その成長の秘密である「3つのポイント」について、賃貸不動産ビジネスに特化した業種専門コンサルタントとして、マーケティングの視点で解説してまいります。

宮下一哉

1973年生まれ。賃貸管理ビジネス専門の業績アップコンサルタント。

「聴くこと」を重視し、経営者の「想い・ビジョン」を「カタチ」に変えて現場リーダーに落としこむことで、社員の自己実現をサポートし、「社内一体化」を推進する。

■グレートカンパニーアワード
船井財団が主催する「素晴らしい経営をされている中小企業」を表彰する制度。昨年は9000社を超える選考対象から、特に優れた9社が選出。



一般財団法人
船井財団

ポイント①：「管理物件」に限定したサービスを徹底する。

船井総研の創業者である船井幸雄は「**どんな商売でも必ず、力相応に1番を持ちなさい**」と言っていました。1番を持つと、お客のほうからやってくる。お客に近づきやすくなる。1番を持つと競争しなくてもよくなる。1番と2番の差は、2番と100番の差よりも大きい。確かに、1位・1番・優勝の名前は覚えてもらいやすいですが、2位・2番・準優勝



となると記憶にとどまりにくいです。ここで大事なことは「**力相応**」というキーワード。のうか不動産さんは「石川県で一番」でもなければ、「金沢市で一番」でもありません。金沢市のなかの「杜の里」を中心とした人口5万人程度の小さな町のなかで「一番」です。しかも、そのなかで学生客に特化し、さらに「管理物件に住む学生」に対象を絞り込んで「圧倒的一番」を獲得するために、そこにいるお客さんが何を求めているのか・自社になにができるかをトコトン考えて、「何をやるべきか」を決めていらっしゃいます。そこで暮らすお客さんは、そこにしかないお客さんであり、そのお客さんにとっての一番を目指した結果、「全国どこにもないサービスを提供する独自固有の特長を持った会社」になりました。そうしたら、インターネット広告費をたくさん使わなくても部屋探しの方が多く来店するようになって、その様子を見た空室で悩むオーナーさんから賃貸経営相談を受けるようになり、のうか不動産さんを知って「感動」した方々が、友人・知り合いに紹介をしてくれるようになったわけです。

いまのような情報社会のなかでは「他社がやるから、うちもやる」となりがちです。でも、そうすると競争に巻き込まれ、広告合戦になり、割引合戦になり、消耗戦になり、利益が出なくなっていく。ですから、他社がやらないことをすることが大事なのですが、その前提となるのが「自社の商売の対象となるお客さんを限定する」ということですし、実はこれは「**選ばれる会社になる（＝マーケティング）のセオリー**」と一致するのです。

ぜひあなたも、自社が「一番になれる範囲のエリア」を決めて、そのなかで「一番になれるお客さん」を決めて、その方々に何を提供するかを決めてみてください。そのとき、もっとも商売が成り立ちやすいが「管理物件」のお客さん（オーナー・入居者）を会員として限定サービスを提供するということです。名付けるなら「**会員制賃貸ビジネス**」。ぜひトライしてみてください。

ポイント②： 空室を「スピード成約」できる武器を持つ。

管理物件のオーナーさんにとって一番大事なことは、物件が満室であることであり、空いたらまたスグ満室になるということ。そして、管理物件に住む入居者さんにとって一番大事なことは、部屋選びの際に他の物件には

ない魅力があって、入居後には毎日の生活が快適であること。その2つを実現するためには「長期空室」が増えているなかで、古い物件でも魅力的な物件に変えることができる「空室対策ノウハウ」を持つことが不可欠です。強い空室対策ノウハウがあれば、長期空室で困っているオーナーから客付け依頼を獲得することができますし、その物件の成約をきっかけに管理受託をすることができます。のうか不動産さんは長期空室で悩むオーナーさんから空室物件を預かってスグに成約することができるので、自信を持って空室対策を提案することができます。空室対策には3つの視点が重要で「①ネットで検索されやすい家賃設定」「②他の物件にはマネのできない条件設定」「③見栄えと使い勝手の良い設備」が欠かせません。あなたの会社でも、この3つの視点で空室対策を提案してみてください。

ポイント③： 決めたことを「実行」できる体制をつくる。

同じ情報を聞いて同じことをしているのに、成果が出る会社とでない会社があります。その差は「組織づくり」のやり方。決めたことを実行できる組織をつくるかどうかで、「得られる成果」が変わってきます。残念ながら成長が止まっている会社さんでよく聞く言葉に、「人数が足りなくて業務が回らない」「新しいことができない」「優秀な社員がほしい」といったものがあります。でも、人手が足りていない業務を特定して、その部分に外注を活用するとか、必要な業務サポートシステムを導入するとか、比較的採用しやすいパート社員して配置して主要社員の手を空けるとかして、「実行力」を確保することはできます。人員不足、人財不足に会社には、いつまで待っても「優秀な社員」は入ってきません。残念ながらそれが「今の実力」なのです。ですから、いまの実力のなかで採用できるスタッフや、いまの体力の中で導入できるシステムを上手に組み合わせて目の前の業務をこなしつつ、少しずつ実力をつけて「優秀な社員さんが自社を選んでくれる環境」をつくっていくしかありません。今回のインタビューではあまり触れてはいないですが、のうか不動産さんではパート社員さんや未経験者や新卒社員さんの採用が中心で、誰でもできる仕組みづくりや協力会社づくりによって、その都度、発揮できる「実行力」を上げていらったのです。

以上が3つのポイントです。

- (1)お客を限定すること＝特に「管理物件のお客さんに限定」すること
- (2)空室を「スピード成約」できる仕組みをもつこと
- (3)決めたことを実行できる「体制づくり」を真剣に考えて実施すること

本レポートでは、実際に成果を出している賃貸不動産会社経営者の方にインタビューしてその取り組みや考え方をお聞きするとともに、そのポイントを解説して、「あなたの会社で取り組んでいただきたい内容」を整理させていただきました。ぜひ実行していただければ嬉しく存じます。

しかし、自社でも実施してみたいけれど、まだ見えてこない部分もあるし、もっと詳しい話を聴いてみたいと感じた方もいらっしゃるかと思います。

そのような方に、**最後にお知らせです！**

今回インタビューをさせていただいた「**のうか不動産・苗加社長**」から、**その取り組みを直接聴いていただけるセミナーを開催**いたします。

【苗加社長・特別講演セミナー】

4 / 2 2 (月) or 5 / 1 3 (月)

1 3 : 0 0 ~ 1 6 : 3 0 (開場 1 2 : 3 0)

ぜひ日程を空けて、ご参加ください。

今回のインタビューにも出てきた「**会員制賃貸ビジネスモデル**」は、実は全国160社超の同志が集う「**賃貸管理ビジネス研究会**」にて、のうか不動産さんをはじめとする全国各地の会員企業さまで導入され、たくさんの成功企業を生み出している「**ビジネスモデル**」です。その内容の真髄と導入のポイントを直接お聴きいただき、自社で成果を出して成長軌道に乗るためのきっかけとしてください。

【今回のセミナーでお伝えする内容】

- のうか不動産型・小さな町で圧倒的に勝つ会社の作り方！
自社独自の「力相応一番」の強みはこうやって作る。
- 入居時費用ゼロ！空室物件をスピード成約する「タダ賃」の仕組み
- 仲介部門と管理部門が連携する「のうか型・一体型空室対策」
- ここまでやるのか！会員制賃貸。管理物件入居者限定サービスを徹底的にえこひいきする全容公開。
- オーナーのほうから相談にやってくる！管理オーナーが増える秘密
- 脱ポータルサイト集客！インターネット広告費を減らしても月間集客数を300件獲得できる方法
- 社員4名・パート3名の小さな会社だった「苗加不動産」が、社員70名のグレートカンパニーに「のうか不動産」になれた訳。

【セミナーを聴くと、下記の内容がわかります】

- 自社の営業対象となる商圏内オーナー名簿の獲得の仕方
- オーナーが首をタテに振る空室対策提案営業のやり方
- 後発の会社でも管理物件を増やせる営業の仕方
- コツコツオーナー開拓するための賃貸経営ニュースレターの内容
- オーナーからの問合せを獲得できるDMの内容
- 社員が講師になれる！オーナー向け賃貸経営セミナーのやり方
- オーナーが向こうからやってくる！圧倒的スピードで成果が出る「空室対策」の提案で賃貸管理物件を増やす方法
- 不採算赤字部門になってしまった賃貸仲介部門の黒字転換手法
- 社員全員がビジョンを共有し、戦略実行できる一体化組織の作り方
- リーダー自らPDCAを回せるようになる「短期間組織実行力アップ」
- 営業利益20%を実現できる「高収益経営組織」の作り方

ご参考までに、次頁にて、過去に船井総研のセミナーに参加されて賃貸管理ビジネス研究会に入会された方の声を一部掲載します。

官下 - 哉

大競争時代に狭い商圈でも圧倒的に勝つ戦略とは!? 明日から実践できる!

たった3時間半で

あなたの会社の今後10年の成長戦略が分かる!

圧倒的! 管理戸数拡大セミナー

講座内容&
スケジュール

東京 2019年4月22日(月) 13:00~16:30
[受付12:30~]
リージャス 丸の内パシフィックセンチュリープレイスビジネスセンター

東京 2019年5月13日(月) 13:00~16:30
[受付12:30~]
株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
↓
13:50

大競争時代に地方都市の小さなエリアで勝ち残るためにすべきこと

- セミナー内容抜粋① 儲からなくなったときに進化のとき。賃貸不動産ビジネスの新しい仕組みはこうつくる!
- セミナー内容抜粋② 言うは易しい「差別化」って、具体的にはどうするのか?
- セミナー内容抜粋③ 賃貸仲介から「高収益管理」への転換。儲かる不動産ビジネスのススメ。



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

賃貸不動産ビジネスを専門とし、空室対策、組織作り、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。

ゲスト講師

第2講座

13:50
↓
15:10

管理シェア60%超! 小さな町でも地域密着で圧倒的に勝つ経営の秘密

- セミナー内容抜粋① 儲からなくなったときに進化のとき。賃貸不動産ビジネスの新しい仕組みはこうつくる!
- セミナー内容抜粋② 言うは易しい「差別化」って、具体的にはどうするのか?
- セミナー内容抜粋③ 賃貸仲介から「高収益管理」への転換。儲かる不動産ビジネスのススメ。



株式会社 苗加不動産
代表取締役社長

苗加 充彦氏

人口5万人・賃貸物件1.3万戸の町で管理戸数8,000戸。驚きの管理シェア60%超!
一般財団法人船井財団主催 グレートカンパニーアワード2018 顧客感動賞受賞企業

第3講座

15:10
↓
15:50

管理物件を獲得できる「武器」を持ち、年間300戸増やすポイント

- セミナー内容抜粋① のうか不動産様が成功した理由とは? 船井流マーケティング的観点から徹底説明
- セミナー内容抜粋② 商圈内で管理戸数勝負の上位3社以外淘汰される時代が迫る!?
- セミナー内容抜粋③ 今生き残るために真っ先に取り組むこととは?



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ

長 敏彦

不動産業位おけるWEB戦略、マーケティング戦略、営業力アップ、組織活性化を得意とする。
転換期における賃貸仲介・管理業に置いて特にWEB仲介モデルや会員制賃貸モデルの導入を軸に業績アップや管理拡大を支援している。

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DM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://lpsec.funaisoken.co.jp/fhrc/seminar/044887_lp/

日時・会場

東京会場

2019年4月22日(月)
リージャス 丸の内バシフィックセンチュリープレイスビジネスセンター
〒100-6208 東京都千代田区丸の内1-11-1
バシフィックセンチュリープレイス 8F

JR[東京駅]
八重洲南口
より
徒歩2分

東京会場

2019年5月13日(月)
(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

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.5785773 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

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:長

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. S044887 担当 指田 宛

圧倒的!管理戸数拡大セミナー FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。 ☐ 【東京会場】 2019年 4月22日(月) ☐ 【東京会場】 2019年 5月13日(月)

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	1	フリガナ		役 職		年 齢		2	フリガナ		役 職		年 齢
	3	フリガナ		役 職		年 齢		4	フリガナ		役 職		年 齢
		フリガナ		役 職		年 齢			フリガナ		役 職		年 齢
	5	フリガナ		役 職		年 齢		6	フリガナ		役 職		年 齢

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、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

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	！ 【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	
お役職		電話番号	
お名前	フリガナ		

【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ときは☑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＞



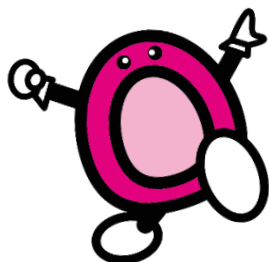
＜LINE@＞





【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 会社へ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