

賃貸仲介・賃貸管理会社経営者向け。 令和時代の成長特効薬!!

- ・優良客層で管理戸数を増やす!
- ・難しい知識やテクニックなく仕組みで相続市場に参入する!
- ・今の人員体制の延長でできる!社員が育つ!

不動産相続

管理戸数 **1000戸増やす**
最新手法大公開

株式会社 第百不動産
代表取締役
百武 茂樹氏

1 大手・士業と戦わない!賃貸管理会社が 今の社員ですぐできる実践手法

- ・相続評価、遺言、家族信託...難しい知識から入って大失敗!
賃料査定と15分のヒアリングで相続に切り込む最新手法大公開
- ・「賃貸経営のやめ方大手」「相続失敗挽回手法」...大手・士業が
できないテーマで、オーナー集客300組を実現

2 “収益を上げながら”管理を増やす 来店型診断営業で“既存事業を活性化”

- ・賃貸管理だけじゃない!賃貸仲介、工事、売買、仕組みで粗利
1拠点1億円のばす、不動産相続攻略法。
- ・来店型診断営業で、社員が伸びる!他社に差がつく!

3 大注目の最新時流!サブリース経営“失敗” オーナーが、地域の会社に どんどん管理を任せる、簡単切替法!

- ・大手優良オーナーの50%が管理移行!相続オーナーをさらに絞りこむ、
新しい相続攻略手法大公開。
- ・今の賃貸経営の収益を改善しオーナーを助け
相続対策にもつながる実践提案手法



不動産相続セミナー2019

大阪会場

東京会場

2019年

2019年

7月22日(月)

7月23日(火)

※船井総合研究所
深層セミナープレイス

※船井総合研究所
五反田オフィス

賃貸管理会社経営者様向け不動産相続攻略セミナー開催決定

約3年の構想を経て、船井総合研究所がご提案する、“管理会社様が実践すべき、成功する不動産相続”へのノウハウを凝縮したセミナーを開催します。相続だけではなく、“管理拡大”“次世代管理会社”を目指す経営者の皆様にもご参加いただける内容です。詳しくは中面をご覧ください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

不動産相続セミナー2019

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 お申し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:一之瀬

お問い合わせNo. S046178

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。) → 046178

株式会社第百不動産 百武氏に伺いました。

Q1. 賃貸会社向け不動産相続モデルとは なんですか？

地域で、“相続対策”というテーマでお困りのオーナーは多くいらっしゃいます。しかし、一般的に考えられている“相続”とは、遺言や相続評価、家族間のトラブルなど、難しい問題に入り込む専門家向けのビジネス、というのが現状です。管理戸数を増やすことを目的に、“地域の管理会社だからできる”やり方に絞り、相続に悩むオーナーを“管理会社の仕事につながるやり方”で集め、解決することで、「管理戸数の増加」「売買、賃貸、リフォーム」などの売上につなげ管理を増やす「集客×営業×商品」の仕組みが“不動産相続モデル”です。一般的な“相続対策”とは違う切り口を作り上げ弊社はここで3年で管理戸数を1,000戸伸ばしています。



賃貸会社向け 不動産相続モデルに挑戦し管理を増やす第百不動産 百武氏

Q2. そもそも“相続”という切り口は難しくないのですか？

実は弊社は3年ほど前、世間一派的な“相続”をテーマに展開しましたがあまりうまくいきませんでした。なぜかという、やはり“難しすぎた”ことと“相続というテーマだけで集まる困っているオーナー”が少なかつたからです。オーナーの悩みの吸い上げから始まり、不動産に関わらない広いお悩みや、専門的な知識が必要な内容に対応できる社員もいませんでした。今は切り口を変え、相続で困っているオーナーを「相続前」「中」「後」に分類し、それぞれのオーナーの悩みに寄り添い不動産業務で解決する仕組みを作っています。社員が簡単にオーナーの資産を診断する仕組みを活用したオーナーに来店していただく営業の仕組みを作ることで、会社ぐるみでオーナーをサポートする体制ができています。



相続オーナーを分類し、相続オーナーが困っている実務的な内容に焦点を当て成功している

Q3. 社員にはどんな教育をすればよいのでしょうか？

実は、弊社では難しい教育は後回しです。なぜなら、知識を先につけようとする時間がかかりすぎ、だれか一人しかできないやり方ではなかなか定着しません。社員の適正も出ます。それよりも、“困っているオーナーに来店してもらう仕組みを作る”、“オーナーの相続・資産状況を誰でも診断できる仕組み”を作ることがポイントです。社員教育には力を入れていきたいと考えていますが、一方で社員が成長するような環境・活躍の場を早く作ることが事業化のポイントです。

Q4. 不動産相続を進める上でどんな体制が必要ですか？

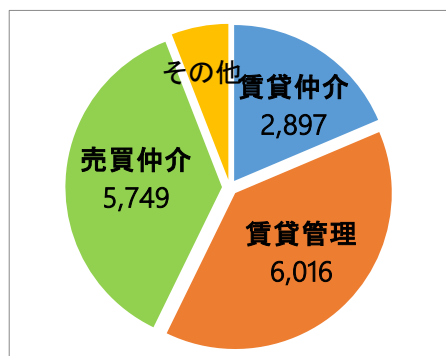
専門部隊は必要ありませんが、社内の営業担当者で毎月1回は週末にオーナーに集まっていただくセミナーや来店されるオーナーに対しての営業の時間は必要です。オーナーへの営業方法を訪問主体の営業から予約・来店型にしたり、年間の集客予定を明確にしておくことで新しい採用や、体制を変更しなくても始めることが可能です。



Q5. 不動産相続でどんな収益を見込めますか？

先ほど「相続前」「中」「後」にオーナーを分類にする、と言いましたが実はエリアの“全オーナー”の相続に関わる悩みをひも解いていくと、“資産が増えていない(購入、買換え)”、“賃貸経営を続けたくない(売却)”などの案件が増えていきます。特に最近は大手メー

カーでサブリース契約をされているオーナーで“収益が出ておらず管理を切り替えたい”というケースが増えています。こういったオーナーが年100組以上集まり、管理切替だけでなく売却、購入、リフォームなどの売上で既存の売上に追加し、年間1億円以上の売上と300戸超の管理増加になっています。



不動産相続に取り組み、増加した粗利売上は1億円以上！

～第百不動産 賃貸会社向け不動産相続モデル 成功物語～

人口25万人の長崎県佐世保市の中、北部と中部を中心としたエリアを商圈とする第百不動産。代表取締役の百武氏が業界でも難しいといわれる地域の賃貸オーナーの相続問題を解決できる会社を志したのはちょうど3年前。オーナーも高齢化し、地域の物件も古くなり実際に地域で「相続対策」を切り口にしたオーナーPRを始める不動産会社も出はじめていた中で、地域1番の管理、地域で長く続く不動産・賃貸管理会社を目指していく上で、避けては通れない戦略と感じていた。



長崎県佐世保市。小さな港町で賃貸仲介・管理を中心に創業30年。他社との競争の中で不動産相続の取り組みがスタートした。

「うちもはじめの一步を踏み出さなければ！」



地域でニーズがあることはわかっている。焦る気持ちと同時に、取り組めば勝算は十分にある、そう考えて始めたのが、オーナー向けの「相続対策セミナー」だった。ある程度オーナーが集まれば相続評価や遺言や、何かしら解決のサポートから仕事に結び付くかもしれない……。

相続って難しく思われるけど、自分とか、お父さんやお母さん、お祖父さんやお祖母さん、3日に分けてわかりやすく解説します！
失敗しない相続対策を知りたい方はありますか？
全6回シリーズ 第1回 資産運用管理講座セミナー
開催時間/場所 18:30～20:00 〇〇〇〇〇〇〇〇
えいや、で始めた相続シリーズセミナー。
導入はうまくいくかに見えたが……

見よう見まねで事前に社員に基本的な相続の研修をし、まずは集客から始めてみると、初めの集客は10名弱。それなりに集客もあり、悩みの相談もあった。上々な滑り出しと当初手ごたえを感じたものの、すぐに壁にぶつかることになった。

なかなか商談につながらない。「オーナーの悩みが広すぎる！」
「決裁権者が来ない！」「相続税などの専門的な話では専門家に勝てない！」始めてわかったのは、“相続”という分野の幅広さだった。

このまま、「相続対策」というテーマを繰り返しても、長く続けるのは難しい。
社員が少し勉強しただけで、オーナーの広範囲な相続問題を解決するまでの営業はできないだろう・・・。

百武社長の不動産相続への挑戦は開始早々、暗礁に乗り上げた。

相続対策で知っておきたいポイント
●相続手続きは、被相続人の死亡後10ヶ月以内に現金一括納付が原則

10ヶ月以内
3ヶ月以内
7日以内
相続人の確定
家賃収入を10年後も安定させる
佐世保市の賃貸経営者のための《簡単に学べる》
賃貸経営応援セミナー
資産を大切にする、ゼロからの相続対策

第1回 9月24日(日) 第1回 (全3回シリーズ)
○2017年、最新の相続事情。ゼロからはじめる、相続対策とあなたの資産を大切にする資産形成のポイント

第2回 10月15日(日)
○10年かけて準備する、相続で資産を減らさない対策と賃貸経営の進め方

第3回 11月12日(日)
○相続対策の具体策。家族と老後の円満な相続を実現するための対策

当初は遺言、名寄せ、相続評価、家族間トラブル、など相続船体の難しい問題をテーマにし、広範囲な相談はあったものの営業案件まで発展しなかった。

「もっと具体的にオーナーが困っている相続の分野に絞ろう！」
「賃貸会社の提案に直結する対策で相続に関わるオーナーを囲い込もう！」
「誰でもできる、長く続けられる仕組みを作ろう！」



今までの事例やエリアオーナーから、「自社ができる相続の切り口」を徹底的に整理すると・・・

今までのオーナーからの相談内容や、船井総研と地域のオーナーを整理していくと、実は「相続」が関わるオーナーで第百不動産の仕事につながりやすいのは、“相続と賃貸経営がうまくいっていない”ケースが一番だった。

これだ！！

相続対策でアパートを建てたものの、経営がうまくいっていないオーナー。今後相続が控えているが、賃貸経営に不安を抱えるオー

ナー。こんなオーナーへの提案ができれば、相続攻略の切り口になるはず！！

第百不動産の相続攻略の本格的な挑戦が始まった。

まずは相続対策“失敗オーナー”に絞る！オーナーのニーズに合わせて、集客から営業まで一貫してできる仕組みを作ろう！

早速、佐世保地域全域のオーナーリストを取り出し、ここ数年で相続対策でアパート建築をしているオーナーをさらに絞ると、該当するオーナーはわずかに3割。1,500件の名簿に送って通常のセミナーで集まるのは0.5%程度。名簿の数が3割も減って、そもそもこれで本当に集客できるのか・・・。



2回目のセミナーDMの一部。地域オーナーを相続失敗オーナーにさらに絞り、不安の中で再スタート。結果は・・・

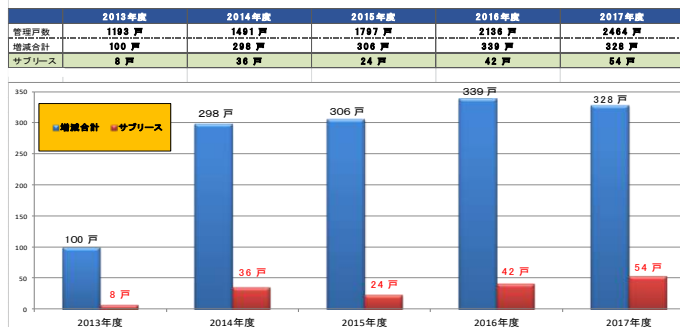
いざ集客を始めると・・・



相続後に実務的に困っているオーナーや、今後子供に相続するにあたって、経営を変えたい、具体的な相談が舞い込んだ！

不安をよそに、新たな相続攻略戦略をスタートすると、DM到着初日からオーナーの反響が出始めた。はじめは少ない名簿数に不安を感じていたものの、問い合わせが来るのは今まで自社がお付き合いしたことの無いような、複数物件を所有する、優良物件をお持ちのオーナーばかり。テーマに合わせたセミナーは名簿を絞っても、今まで以上に新規のオーナーの集客につながった。

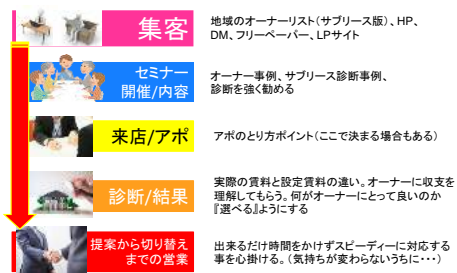
うまくいっていない」オーナーが数多くいる。相続関連のお悩みを持つオーナーの物件は「比較的築年数も浅く」「満室になりやすい」優良物件が多い。管理を任せられる場合も、1室でなく、棟ごとに管理になる。気が付けば管理戸数も順調に増える結果になっていった。



毎年の管理戸数増加数を集計したのグラフ。3年間の取り組みで1,000戸以上の管理戸数が増えた。

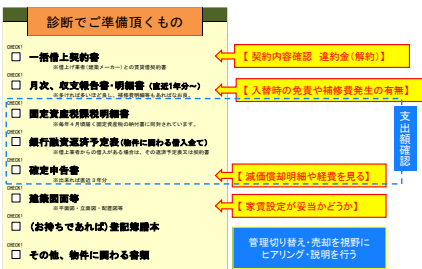
なにより、取り組み始めて分かったのは、自社の取り組みが“オーナーを助ける”ことにつながること。相続の悩みから今の賃貸経営の診断をしていくことで、自社に管理を切り替えてオーナーの収支が1,000万円以上改善するケースもでてきた。

“オーナーを助けることで管理が増える”この感覚が社員の自信ややる気につながっていくのを百武社長もひしひしと感じていた。



- ・相続は資産が減る可能性がある“リスク”
- ・賃貸経営の診断から、“資産が増えているか”を診断する
- ・診断結果から自社ができる対策を“選んでもらう”

結果的に、他社がやっていない“新しい相続攻略法”は自社の新しい管理獲得の武器として定着していった。



相続というテーマでいきなり遺言や名寄せなどの個人情報に切り込んでいくのは難しい。管理会社の得意分野で戦う相続攻略法が形になった。

さらに進めていくと、相続前、相続中、相続後、主権者がおかれている相続の状態によって、ニーズや切り口が変わることもわかってきた。

相続オーナーが困っているのは、
資産処分、賃貸経営のやめ方、
相続対策で建てたアパートの賃貸
経営やサブリース契約内容・・・
それぞれ、地域で他の会社を取り
組んでいないテーマばかり。



他社が取り組んでいない相続の細かいテーマに入っていくことで継続的に反響も増えていく。

しかもこういった課題を“儲かっているかどうか？”“資産が増えているかどうか？”という観点でサポートしている会社がない！

気が付けば、年間の新規オーナー反響は100件超。決して大都市
とは言えない地方の港町で、これだけのオーナーのニーズが眠って
いることが何よりうれしい発見だった。

相続オーナーが今困っていることに絞った切り口でオーナーを集めることで、“難しい相続知識”ではなく、“自社ができること”で勝負することができる。他社ができない取り組みで、管理戸数、売上、社員の成長がついてくる。

気が付けば3年間で管理戸数は1,000戸増。粗利売上も1億円以上
成長し、当初暗礁に乗り上げた“第百不動産流 不動産相続攻
略法”は想像以上の成果を上げることになった。

「相続というテーマの奥にある、オーナーの課題・悩みに焦点を当て、
オーナーを“助けてあげる”。」第百流の新しい不動産相続モデルは、
今の時代に合わせ、地域で困っているサブリースオーナーの救済に
もつながっている。大手メーカーに任せている、今まで自社と取引が
なかったオーナーが管理を任せてくれる。第百不動産は、今まさに、
本当に地域に必要な会社への道を歩んでいる。

【不動産相続モデル解説 紙上セミナー】

なぜ、第百不動産は“不動産相続”モデルで
管理戸数1,000戸増を実現することができたのか？

不動産相続モデルで

今の体制で管理拡大を実現する、

5つのポイントを徹底解説



株式会社船井総合研究所
賃貸管理グループ
グループマネージャー

一之瀬 圭太

ポイント① “相続前”だけに特化しない。

相続、と聞くとたいてい、「これから亡くなる方の資産対策」を想像されるのではないのでしょうか？実は、この「相続」というイメージは広いようで狭いテーマです。相続を賃貸会社の得意分野に合わせて事業化するには、「相続前」「相続中」「相続後」といった、オーナーの状態に合わせて困っているところを助ける集客や提案をしていくことがポイントです。「亡くなる前の相続」で困っているオーナーは一握りです。ここだけに焦点を絞ると、賃貸会社の相続攻略は失敗します。

相続「後」オーナーに人気のサブリース対策セミナー。相続と賃貸経営の両面で悩んでいるオーナーで相談実績も高い。

ポイント② 今の体制で“不動産相続”攻略の仕組みを作る！

相続といっても、うちは専門でできる社員もいないし難しいよ…とおっしゃる経営者様もいらっしゃるかと思います。ごもつともです。重要なのは、“今の体制で業務に不動産相続”を付加すること。難しい知識や技術ではなく、今のオーナーとのかかわりの中で新しい取り組みができる仕組みを作ることが重要です。知識先行、人材先行の取り組みでは、会社ぐるみでの不動産相続は失敗します。

今のオーナー・業務に合わせて取り組みやすいテーマでの集客、簡単な診断の仕組み、管理システムと連動した相続診断の仕組み、などすぐ始められる仕組みを作る

ポイント③ 毎月の見込み客管理・来店診断を徹底する。

不動産相続ビジネスを新しく定着させるために大事なものは、社内で見込み客管理の仕組みを作り徹底すること。第百不動産さんでも、当初ここは経営陣が中心となって徹底的に管理していました。その方法の一つが、“来店型の診断”です。訪問形式ではなく、来店し診断・提案する仕組みを作ることによって営業状況の共有が進みます。任せっぱなしではうまくいかないケースが増えていきます。



来店型の営業の仕組みで、無理なくチーム営業を実践する

ポイント④ 誰でも提案できる、社内の仕組みが必要。

目の前で困っているお客さんは社員さんが勉強するまで待つてはくれません。「簡単に」「誰でも」「難しい知識なしに」定型化した提案ができることが重要です。賃貸会社の提案に税理士さんや弁護士さんのような難しい計算や知識は必要ありません。そこは専門家にお任せし、得意な分野を使った提案が重要です。船井総研では、こういった相続提案を自社の管理システムと連動し簡単に実施できるシステムを活用していただいています。



知識がなくても資産状況を診断できる不動産相続の仕組み。管理システムと連動し、誰でも簡単に活用できる。

ポイント⑤ 働き方改革、採用難・・・社員さんが成長できる組織体制・成長ステップ・待遇の環境をつくる！

相続不動産のような新しい事業を立ち上げるのも、社内で連携し案件を上げたり、ひいては管理を増やし・入居率を上げるのも、すべて社員さんの働きにかかっています。働き方改革時代に、社員さんが成長できる、働きやすい組織体制・待遇の環境をつくる事が不可欠です。そのために、生産性の高い新しい事業の柱をつくる事です。社員さんの成長が会社の成長です。これが不動産相続モデルの神髄です。



「賃貸管理会社 不動産相続レポート」をお読みいただいた
熱心な経営者のあなた様へ、特別な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「不動産相続モデル」を
実現している成功企業としてご紹介した、(株)第百不動産 代表取締役
の百武氏をゲストとしてお迎えします。単なる理想論ではなく実際の
の現場、成功企業様が失敗も経験したうえで導いた、きっとあなたの
エリアでも通用するルールばかりです。本に書いてある内容とはリアリ
ティが違うと思います。

真に地域で必要とされる賃貸会社を目指して。

今すぐできる“他社ができない”不動産相続モデルへの挑戦！
～不動産相続を制し、オーナーの悩みを解決する会社だけが
高生産性・管理拡大を実現し、今後地域で一人勝ちする～

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

- ・3年以内に地域一番 管理1000戸増を目指す経営者様
- ・不動産相続をきっかけに、新しい事業の柱を作り圧倒的管理拡大、
売却・購入などの売上で1億円以上収益を増やしたい経営者様
- ・不動産相続分野で差別化し“本気で成果を出したい”経営者様
以上となります。

オーナーの資産に踏み込む、というテーマで開催した今までのセミ
ナーでは述べ600名以上の経営者様にお越しいただきましたが、今
回はさらに“不動産相続”に絞った、最新モデルをご紹介するセミ
ナーとなります。

我々は全ての賃貸管理会社様のお役にたてるとは思っておりませ
ん。しかし、変化する時代の中で、常に皆様・世の中に必要とされる
商売を本気で考え、自信を持ってお勧めする内容になっています。
志ある、本気で地域一番店を目指す賃貸管理会社 経営者様と是非、
ともに歩んでいきたい、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。

今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと…

- ・不動産相続で、1億円の粗利売上を上げるメカニズムと成長し続ける“賃貸仲介・管理会社”の作り方
- ・一人当たり生産性5,000万円以上を上げる、オーナー営業担当の役割
- ・不動産相続で管理獲得に“力を入れなくても”3年で1,000戸管理戸数が増え続けるカラクリ
- ・年間100件以上の相続相談が集まる！地域で差別化する相続ブランドでの広告宣伝手法
- ・オーナーが“本当に悩んでいる”相続失敗事例の具体的な解決法
- ・相続知識ゼロでも、5分でできる。管理システムと連動して、相続・資産に踏み込む最新の提案システム！
- ・賃貸仲介、管理担当が協力しオーナー満足度を最大限アップ！高入居率を超えた、“満足最大化”の取り組みとは！！
- ・全部見せます！訪問営業ゼロでオーナーの相談・診断が殺到する営業、診断の仕組み！！
- ・知識ありき、の相続対策は失敗する！？賃貸管理会社だからできる、カンタン相続攻略法！
- ・不動産相続に成功している会社の人員体制と売上を上げて社員数を増やす実践編、成長の裏側！
- ・管理内容や入居率だけじゃない。大手にのサブリースオーナーが簡単に地域の会社に管理を任せる実践手法大公開！
- ・賃貸仲介社員がコンサルタントに変わる、成長環境づくりとは！

…ほか

【お客様の声(セミナー受講をされた、経営者の生の声です)】



「資産管理事業」
キャッシュフロー分析をオナーへ提案していく事が
おこなわれているのかもしれない。

相談情報を有効活用し、相談ビジネスの推進に努力したい。

資産管理、FPなどに改めて見直し
定価、使う基準を徹底しよう

全体的な分析を行い、キャッシュフロー、自己保険(お祝い金)など、FP-1の
ニーズを把握し、そのニーズに応じたサービスを提供する...

・現在FPと連携がよいとあり、FPと連携してFPの業務も進めると
お金の運用のノウハウを共有する様にしたいという
非常に多いと聞かれました。

色んな取り組みを聞いたり、大変勉強になります。
これから直しくお願ひします。

オナー訪問の強化と管理をする仕組みを作る。
オナーの悩みを解決する仕組みを作る。

✓ 色んな取り組みを聞いて、非常に勉強になりました。

自社セミナーの講師をパートナーにするという点もポイント。

地域が一番なるという流れに外資に沿って案件を取り組む仕組みが
出来ていると聞いて、自分も同じようなことをしたいという思いが
あります。ぜひ、その仕組みについて詳しく知りたいです。

・リストの作成
・管理メニューの作成
・CF表の作成
資産管理、お金の運用の提案をしていくという
お金の運用の感じています。

「地域企業からオナー」という仕組みの導入、オナーと連携して、相談問題を解決することで、
相談の強化が実現する時に相談がオナーと関係が深くなること、オナー同士が相談金を相談の
成功報酬にしたい。



成功企業が続々登場！経営者のための実践事例を大公開！！



	企業名	役職	氏名		企業名	役職	氏名
首都圏	epm不動産 株式会社	代表取締役	鈴木政晴	中部	株式会社 アパートセンターオカモト	代表取締役	中島亮
	アルプス住宅サービス 株式会社	代表取締役	加場一哉		株式会社 アライブ	代表取締役	須山雄造
	ミノラス不動産 株式会社	代表取締役	石川英嗣		株式会社さくらパートナーズ	代表取締役	廣井重人
	株式会社 オクスト	代表取締役	小川浩由		株式会社 ハウシード	代表取締役	横瀬直史
	株式会社 オリバー	代表取締役	小川秀男		株式会社 リードワン	代表取締役	服部富雄
	株式会社 きめたハウジング	代表取締役	木目田幸男		株式会社 レントライフ	代表取締役会長	浅川透
	株式会社 フレンドホーム	代表取締役	鎌田康臣		株式会社 岩波不動産	代表取締役	小栗紀義
	株式会社 マイハウス	代表取締役	根本実		株式会社 苗加不動産	代表取締役	苗加充彦
	株式会社 マルヨシ	代表取締役	小川哲央		丸七住宅 株式会社	店長	杉浦哲也
	株式会社 リンクス	代表取締役	荒川雄一		信濃土地 株式会社	常務取締役	田中正人
	株式会社 三和住宅	代表取締役	菊池信之	アパルトマンエージェンツ 株式会社	代表取締役	樋口次郎	
	株式会社 小菅不動産	代表取締役	小菅貴春	株式会社 アドミニ	代表取締役	影山真由美	
	株式会社 小浜土地建物	代表取締役	大八木信義	株式会社 タイセイシュアサービス	代表取締役	岡田晶子	
	株式会社 石原興産	代表取締役	石原直仁	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 大和不動産	代表取締役	小山陽一郎	株式会社 ライフィット	代表取締役	与田稔	
	株式会社日本財託	営業部部長	田中芳之	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 平和不動産	代表取締役	小田切一仁	株式会社 宏棧不動産	代表取締役	寺本慎一	
	大みか不動産 株式会社	専務取締役	橋英太郎	株式会社 さくらコーポレーション	代表取締役	田中大輔	
	美ささ不動産 株式会社	常務取締役	榎崎光治	株式会社 タカハシ	代表取締役	高橋大蔵	
	株式会社L-CLASS	代表取締役	相原美紀	株式会社 プランニングサプライ	代表取締役	水野隆司	
北海道・東北	リネシス 株式会社	代表取締役	森祐嗣	不動産システム 株式会社	代表取締役	片寄英治	
	株式会社 マコトーマス	代表取締役	山岸誠	株式会社 トヨオカ地建	代表取締役	豊岡宏士	
	株式会社 外山ホーム	代表取締役	外山美喜雄	株式会社 よしひろ企画	代表取締役社長	中村良一	
	株式会社 郡中本店	代表取締役	鎌田孝太郎	株式会社 三好不動産	代表取締役	三好修	
	株式会社 山一地所	資産管理部部長	千葉伸也	株式会社 大興土地建物管理	代表取締役	中村忠治	
	株式会社 生活プロデュース	代表取締役	神幸博	株式会社 不動産のデパートひろた	代表取締役	廣田豊	
	札幌オーナーズ 株式会社	代表取締役	森賢一	株式会社 豊後企画集団	代表取締役	佐藤洋	
				有限会社 とみや不動産	代表取締役	八木寿美花	
			株式会社 照正興産	代表取締役	照屋圭太		

※順不同 敬称略
(資産管理研究会会員より一部抜粋)

不動産相続セミナー2019

不動産相続で、管理戸数1,000戸増 成功事例大公開！

【開催日時】 7月22日(水)大阪会場・7月23日(火)東京会場
13:00～16:30(受付開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	会場受付
第1講座	■はじめに 不動産相続の時流とポイント 管理戸数1,000戸増やす、賃貸管理会社の成功戦略 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ グループマネージャー 一之瀬 圭太
第2講座 ゲスト講師 特別講座	■不動産相続で、粗利4億円を上げ続ける高生産企業の取り組み ゲスト講師: 株式会社 第百不動産 代表取締役 百武 茂樹氏
第3講座	地域管理戸数No1を目指す！ 難しい知識がなくてもできる、不動産相続ビジネス参入法 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸管理グループ グループマネージャー 一之瀬 圭太
第4講座	■本日のまとめ、明日から実践して頂きたい事 講師:株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 グループマネージャー 松井 哲也

■船井総合研究所 賃貸管理ビジネスコンサルティングチームのご案内

(株)船井総合研究所

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>

資産管理チーム

賃貸管理会社を中心に、「オーナーへの資産管理」分野で差別化し、管理戸数の拡大・業績向上を図る、「賃貸管理ビジネス 資産管理研究会」を主催・運営するチーム。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で永続的な賃貸管理業の構築を目指す。会員・クライアント企業は管理戸数ほぼ0戸の立ち上げ段階から、数万戸の企業まで、幅広く手がける。

日時・会場	大阪会場	2019年 7月22日(月) 株船井総合研究所 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 地下鉄四ツ橋線肥後橋駅より徒歩3分	東京会場	2019年 7月23日(火) 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より)
	<small>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、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。</small>					

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お願い致します。

●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)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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No. 5785630口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ 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。

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
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:一之瀬

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。

不動産相続セミナー2019 FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S046178 担当:指田

ご希望の会場にチェックをお付けください。 【大阪会場】2019年7月22日(月) 【東京会場】2019年7月23日(火)

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	@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し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人だと思えます。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?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

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チェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)



お申込みはこちらから

【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管理について事前に調査した上で契約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)

(検)

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。