

「営業利益率35%超」の「賃貸管理会社」の登場!



賃貸業界
日本一の利益率!
三福管理センター

開催日

東京
会場

2019年

7月18日

TKP東京駅八重洲
カンファレンスセンター
13:00~17:00(受付 12:30~)

たった

1.5名で1,000^{管理}戸を運営

高効率賃貸管理

一人当たり
粗利 2,500万/年

管理増加 1,000戸/年

入居率 98%

驚異の営業利益

(社員一人利益)
1,000万円
2.3億円?!

日本一の
高収益
賃貸管理

たった16名で1.1万戸の管理を運営する
粗利6億2,000万円!高収益賃貸管理会社

特別ゲスト講師

株式会社 三福管理センター

代表取締役 永井 俊昭氏

平均入居率70%台の愛媛県松山市で、入居率が98%を8年間保ち続けている。
同社はクレーム0、立会い0、督促0を始めとする、「賃貸管理テック」を導入し、
従業員16名で管理戸数1.1万戸を運営している。更にこの1年でオーナーが殺到し、
管理1,000戸を増やした。現在粗利6.2億円、営業利益2.3億円の”超”高収益企業。

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

T541-0041

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:納富、火山

賃貸管理ビジネス経営者セミナー2019

お問い合わせNo.S039695

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]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→

039695

驚異の1人当たり粗利2500万を実現！

株式会社三福管理センター永井社長に伺いました。



代表取締役 永井俊昭氏

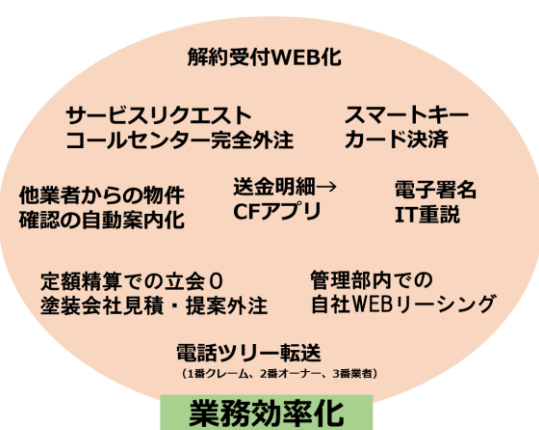
Q1. ”超” 高効率管理モデル とは何ですか？

賃貸管理業務を、アウトソーシング、パート活用、デジタル化、商品仕組化にて、業務を標準化し、効率的に賃貸管理を行い、管理戸数1,000戸あたり社員1.5名で運営できるようにし、空いた時間を工事提案を拡大したり、管理受託数を伸ばして一人の生産性粗利を2,500万以上にする事です。

Q2. なぜ賃貸管理業務の効率化を進めたのでしょうか？

1番の理由は新しい社員が採用できない事です。完全なる採用難です。社内の働く環境を変えようにもそこまで余裕がなく、結果管理戸数も伸びず、工事提案売上も上がってこない。まず現状の入居者・建物管理の業務を徹底して効率化し、入居率を維持したり、管理戸数を増やせる、提案数・提案時間を増やす事です。そこで“超”高効率賃貸管理を進める事にしました。

Q3. ”超”高効率賃貸管理モデルで何を効率化し何を伸ばしましたか？



最も効率化するのは、建物・入居者管理の部分です。①クレーム対応②退去立会い③滞納業務を、ほぼ無くしました。無くした部分を新取組に活かし、①リノベーション提案、②大規模修繕提案、③管理受託で大きく伸ばします。本来の優先順位の高いオーナーの資産価値、家賃収益を上げる事を率先して行える体制にします。

⇒非効率業務を0に！

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。▶

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

2011年7月。三福管理センターは日本で初めて、初期費用・退去費用・更新費用をゼロにして、入居者さん、オーナーさんから月会費を頂く、新しいモデル「完全ゼロ賃貸」を確立させ船井総研セミナーにて発表した。

入居率は96%を維持し、地域の入居者さんが殺到する事で、オーナーさんからも管理委任が殺到し3か月程度は待つ状態まで進み、年間で1,200戸管理を増やす大成功モデルだった。船井総研セミナーにも100社以上の方々が聴講に訪れ、リーマンショック後空室に悩む賃貸管理業界を大きく変革させるモデル企業の出現だった。またたく間に全国に「完全ゼロ賃貸」モデルを推進する事になった。

完全ゼロ賃貸のセミナー案内



2011年・大盛況の船井総研主催
完全ゼロ賃貸セミナー

2011年当時、管理戸数は6,000戸あまり。社員16名、パート6名だった。管理営業6名が管理受託、空室対策、管理事務5名が家賃管理、保険更新、退去精算業務、経理、管理業務5名が退去業務、クレーム対応、滞納督促を行い、サービススタッフパート6名が巡回清掃を行う体制だった。管理6,000戸をエリアで区

切り、1,000戸を管理営業、管理業務、管理サービス(各社員1名相当)、巡回清掃(パート)で配置し、入居率を維持し、管理戸数を伸ばし、顧客満足を保てる役割を明確にした体制だった。

1人当たり粗利1,500万は地方都市ではトップクラスの生産性であり、当時求められていた高入居率ブランドを確実に展開できる体制だった。

しかし、2012年に入り、思わぬ問題が発生しはじめる事になった。

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

毎期115%の売上を伸ばすのがビジョンであったため、管理戸数を毎年1,000戸ずつ増やして、それができる、管理営業、管理業務、管理事務の3部門で社員を1人ずつ増やせば、成長し続けられる、そう永井社長は考えていた。

しかし思うようにはいかなかった。完全ゼロ賃貸も、まだ商品としては未完成な部分の中(曖昧な料金内訳で第三者からの指摘も入る)、同商圏内でも類似商品が出回り始め、空室対策や管理拡大においても、社員による提案力、業務遂行力が、求められていった。

もともと、新卒社員はグループ内で採用していたが、全体で補えるだけの人数には至らず、三福管理センターでは、中途採用中心に採用と教育を続けていた。しかし社員の教育が追い付かず、育てるのに2年はかかり、新たな社員が採用しにくい中で、業務過多になっていった社員が年間3～4名は辞めていくという状態に陥ってしまったのである。



業務過多での
高い離職率

競合企業による
類似商品の乱発

競合A社

● ●
ゼロ
賃貸

競合B社

× ×
ゼロ
賃貸

管理が6,000戸～8,000戸(2012年～2015年)までの間は、伸びも鈍化し、とうとう8,000戸(2016年)をピークに、管理を増やすことを止める決断をせざるを得なくなった。

管理営業(オーナー担当)、管理業務(建物・入居者管理)の業務をもっと、カンタンに、誰でもできる方法に作らなければ、先がない。また商品のライフサイクルは3年が限界。商品開発、業務効率を本気で取り組もうという転機になった。

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

また単身用中心であった「スーパーサプラス倶楽部」を、さらにファミリー向けにアレンジしたり、その対象以外の入居者さん向けには、安心ポート24という新たな月会費商品も始めた。入居者さんが入居しやすく、快適に住める環境づくりの為の商品展開であった。

さらに自社でのインターネットプロバイダ事業（マドンナネット）も、ネット無料部屋を進める上では、カンタン業務でストック収入が入る代表的な展開である。

オーナーさん向けは、限りなく安価で、物件価値を上げられる仕組みを、取り入れる事にした。

まずは最も受け入れられている設備商品販売（エアコン、ウォシュレットなど小口最安値で仕入れ指定業者に在庫保有と取り付け業務を年間ロットで受けてもらう）である。

インターネットプロバイダー事業

なかなか進まなかった外壁塗装の提案も継続的に提案が進む形に変えていった（毎月30棟の見積が自動的に上がり同行営業から20%の受注）。最近ではリフォーム保証商品も展開している。よりオーナーさんが費用負担でのリスクをなくすために、自社で費用負担して、成約した物件家賃の中からリフォーム費用を少しずつ支払った頂く、保証＋後払いの仕組みである。

リノベーションツール ・ 外壁塗装報告書 兼 提案書

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

外注、商品の仕組み化で対応できない、社内の内部業務は、パートさん増員と、デジタル化にて積極的に行っていた。管理営業、管理業務、管理事務の中で、報告書、提案書、精算書作成サポートは、社員さんの採用ではなく、パートさんを増員した。また巡回・清掃など現場美化は1,000戸で1名のシニアパートさんが現実的に成果を上げられるためパート内製化で進めている。

デジタル化は、社員・パートさんが、社内での業務を効率的に行うために、提案書、報告書、社内資料などは、基盤となる管理ソフトを活用してデジタル化を進めている。巡回清掃業務の現地対応できるデジタル報告書や、電子サイン・IT重説は進め始め、いよいよ送金明細のデジタル化、カギのスマートキー化管理の準備もしている。RPA・AI活用については、今後一気に進めるために、現在社員・パートさんが行っている手順が明確で、パターン化した作業業務を、移行できるよう準備を行っている。

解約受付WEB化

サービスリクエスト
コールセンター完全外注

スマートキー
カード決済

他業者からの物件
確認の自動案内化

送金明細→
CFアプリ

電子署名
IT重説

定額精算での立会0
塗装会社見積・提案外注

管理部内での
自社WEBリーシング

電話ツリー転送

(1番クレーム、2番オーナー、3番業者)

業務効率化

新しい取り組みに対し、社員からの反対は多かった。やめる事を決めると、今までやっていた仕事なくなる、新しい取り組みには大きな労力がかかる。ネガティブになる社員への対応は、課題だった。しかし永井社長は、わかりやすい転換を果たす。

業務効率や、新たな取組により、生産性が上がれば(利益が上がれば)、社員の残業が減り、休日が増え、給料は増える制度をオープンにしていたのである。基本全員残業は無し、週休2日制、給与は中小企業の平均の約1.2倍、福利厚生内容は年々増えていった。そして、やっと離職率は減っていった。

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

管理6,000戸時代の体制が社員16名パート6名だったのに対し、最新の管理戸数見込みが11,000戸の現在、同じ社員数16名パートは15名になった。管理営業6名・パート1名が⇒入居促進、退去精算リフォーム、新規受託、管理事務6名(4名家賃管理、1名保険更新、1名退去精算)・パート1名補佐、管理業務4名・パート2名⇒大規模修繕提案、商品販売、一部の滞納督促・クレーム対応、サービススタッフパート10名⇒巡回清掃、経理1名である。

※A～Fは管理戸数約2,000戸毎のエリアを表す

	A	B	C	D	E	F	
オーナー担当 (空室対策・受託)	1人	1人	1人	1人	1人	1人	+2名 パート
管理サービス (工事業者対応・大規模修繕)	1人		1人		1人		+2名 パート
管理業務 (工事精算・家賃管理・契約)	2人	工事精算		4人	家賃管理		+1名 パート
巡回清掃 (全てパート)	2人	2人	2人	2人	2人		別途 IT担当 1人
社員16名 パート15名 管理戸数11,000戸							社員業務効率 50% 25% 75% 変化無 1,000戸 社員1.5人

永井社長は、生産性を上げる為のポイントを整理していた。業務の分解、選択、外注、パート化、仕組み化、商品化。①外注できる、またパートができる業務をどれだけ増やせるか。ここはいずれはRPAかAIがやれる前提もある。

- ②社員の年収と比較して分単位で費用を比較する(業務の選択)。
 ③社員が自然とやらなければいけなくなるような仕組みを作る(業務の仕組み化)。
 ④誰でも売れる商品を作る(商品化)。

現在、管理戸数11,000戸にて、粗利が6億1400万。その内訳は管理料、工事手数料、スーパーサプラス倶楽部会費、ネットプロバイダー会費、設備商品販売、保証保険ガス手数料。ほとんどが毎月読める、確実に入ってくる粗利売上。これを社員数16名、パート14名(パート0.5名換算)で割ると、一人当たり粗利は、驚異の2,500万、一人当たり利益は1,200万にのぼる。地方の管理会社での一人当たり粗利が、三福管理センターさんでは利益になっているという驚愕の数字である。

～三福管理センター “超”高効率賃貸管理 成功物語～

業務効率で余裕が出てきた中、管理戸数拡大に改めて着手した。今期1000戸以上の管理受託の見込みのほとんどが、他社管理からになる。反響:紹介:提案は、2:4:4。反響は、オーナーズ新聞5000部、DM2000部、そしてTVCM、看板、新聞広告など、地域へのブランド発信を徹底している。紹介は賃貸店舗からが一番多く、受託で2年分の管理料を配分する。オーナーや外注の多い業者さんからも紹介が続く。提案は、管理セミナー、相続セミナー、業界団体セミナーなど、年間50回以上のセミナーを実施し、困っているオーナーへは直接「キャッシュフロー診断・家賃査定」→「自社商品提案」へと展開する。



オーナーセミナー



オーナー新聞



オーナー向けDM

これからのビジョンについて永井社長は語っている。社員:パートの比率は5:5にして、パートは、業務委託社員へ、そしてRPA/AI化へと展開したい。業務はまだまだ効率化し、入居率・オーナーの資産最大化は実践し続け、商品の仕組みは3年周期でリニューアル・追加していく。

管理戸数は、8万の民営借家がある松山市では、圧倒的の一番シェアである2万戸まではもっていきたいと話す。毎年115%の成長を続けられ、管理戸数も利益も2倍以上になる事は予測できる。“超”高効率賃貸管理での生産性向上の闘いは続く・・・。



【“超”高効率賃貸管理モデル解説 紙上セミナー】

なぜ、三福管理センターは“超”高効率賃貸管理で 1人当たり粗利2,500万を実現することができたのか？

“超”高効率賃貸管理

生産性を拡大できる、

5つのポイントを徹底解説



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部
上席コンサルタント

松井 哲也

ポイント① やめる業務を決め、集中できる体制を作る！

高効率・高生産な賃貸管理を行うために、最初に重要となるのは「何をやめる？」かです。新しい仕組みを取り入れる際には、「何から始めるか？」と考えがちですが、“超”高効率賃貸管理のためには、「何を最初にやめて、何に集中するか」を決めることが重要になります。今のやり方をやめて、外注化、パート化、デジタル化、商品化、標準化していきます。

ポイントは

- ①外注企業活用
- ②パート増員
- ③デジタルシフト
- ④商品仕組み化
- ⑤業務の標準化

ポイント② 入居者・オーナーが満足でき、社内が効率的に 動ける、誰でも売れる商品を作る！

生産性向上のためには、ベテラン営業に依存した結果作りから脱却し、「誰でも売れる商品」を作ることが不可欠です。また、商品は入居者・オーナーの双方が満足できる事、社内業務が効率的に出来る事が重要となります。管理戸数が増えていく過程で、入居者・オーナー満足できる商品、社員もやり易い商品は、さらなる管理拡大につながり、大きなストック収入にもつながります。

あしん倶楽部 2
お貸し賃を幅広く
お選びいただけます

三福管理物件オーナー様だけの特典(リスク0)
Gallery
SANPUKU PREMIUM REFORM
入居者もオーナーも大満足な
三福プレミアムリフォームの賃貸
管理システムのご案内
株式会社三福管理センター
財団法人日本賃貸住宅管理協会会員
松山市本町5丁目5番地6 〒790-0811
TEL 089-925-6773
FAX 089-917-7270
URL: <http://www.3pukukamri.com/>

無料
高速光インターネットが
100%オフ
入居したのから1人1部屋まで無料で
高速度インターネットが
100%オフ

安心サポート
Super サブス倶楽部
全国8,000箇所まで利用できる最優待
サブス Club off
10万円まで補償
24時間
365日
出動・受付
無料
全国サービスセンター
0120-965-542

【“超”高効率賃貸管理モデル解説 紙上セミナー】

ポイント③ 管理戸数に比例し新ストック収入の仕組みを作る！

安定的に増収増益を続けている秘訣の一つは、すべての売上をストック収入として見込める(読める)仕組みを整えているからです。

管理料収入はもちろんのこと、管理戸数・オーナー数からADやクラブ会費、原状回復、内装外工事まで管理戸数の拡大に応じて売上を増やせる仕組みができ、社員が営業に専念してやり切れる体制が整っています。

ポイント④ 空室拡大・大競争時代の高入居率維持と、継続的な管理戸数の増やし方が重要！

賃貸管理会社の本質は、高入居率維持と管理戸数の拡大です。管理退去率は15%前後、管理受託の際の空室率は30%程度。年々厳しくなっていく空室を埋め続けられ空室対策力(商品・体制の仕組み)と、必要仲介件数ができる入居者リーシング力の実践が重要になります。



これが高入居率・管理拡大できるブランドになり、地域オーナーへそのブランドを発信し続ける事(通信、セミナー、WEB、マス広告などによる戦略)が仕組み化されている事になります。

ポイント⑤ 大採用難時代・・・社員さんが成長できる組織体制・待遇の環境をつくる！



賃貸管理業務も、入居率を上げるのも、管理戸数を増やすのも、全て社員さんの働きにかかっています。大採用難の時代に、社員さんの成長できる、働きやすい組織体制・待遇の環境をつくる事が必要不可欠です。そのためにより徹底した業務効率と新たな売上UPの為の新たな取組をし続け、生産性を上げる事です。社員さんの成長が会社の成長です。これが超高効率賃貸管理モデルの神髄です。

「賃貸管理会社 高効率レポート」をお読み頂いた 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、レポートをお読み頂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「“超”高効率賃貸管理」を実現している成功企業としてご紹介した、(株)三福管理センター 永井社長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。

新たなに進化した新業態として “超”高効率賃貸管理への挑戦！
～高入居率をブランド化し、高効率管理と管理シェア拡大の
仕組みを作った管理会社だけが、今後一人勝ちする～

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 管理戸数3,000戸以上を目指す経営者
- ・地域一番店ではあるが、生産性を上げ、さらに大きく成長させたい経営者
- ・他とは違う“特別な価値”“ブランド”をつくりたい経営者

以上です。

8年前に「完全ゼロ賃貸」モデルの元祖として1会場150名以上、延べ1,000名以上のお客にお越しいただき、多くの会社に影響を与えられた三福管理センターの最新モデルご紹介のセミナーとなります。

我々は全ての賃貸管理会社のお役にたてるとは思っていません。しかし、志ある、地域一番店を目指す賃貸管理会社 経営者に関しては、ぜひともお役に立ちたいと思っています。そして、業界を発展させたい、切なる思いです。判断は社長にお任せします。長時間お読み頂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・・・

- ・ **一人当たり粗利2500万円**を実現する“超”高効率賃貸管理
- ・ クレームゼロ、立ち合いゼロ、滞納督促ゼロを実現する、
外注化・パート化・デジタル化の実践
- ・ 入居者もオーナーも満足の新しい **スーパーサプラス倶楽部**とは？
- ・ **誰でも入居率96%**を実現できる、高入居率管理システムとは？
- ・ 毎月管理が80戸(年間1,000戸)以上増える**狙い撃ち戦略**
- ・ **空室率4%以下**を実現する 2か月空室提案の標準化とは？
- ・ 毎月自動的に外壁提案が30件できる、**外壁見積自動提案システム**
- ・ たった16名の社員で1万戸以上を管理する驚異の**専門分業体制**
- ・ 更新すればするほど得をする**長期入居促進システム**！
- ・ 利益を倍増させる！管理料以外の**ストック収入の作り方**
- ・ **営業利益率35%**を実現する、高効率・高収益体質の作り方
- ・ 毎月10本以上のリノベーション工事を獲得できる、**リノベ保証商品**
- ・ **10年連続で入居率95%以上**を維持する空室対策
- ・ 巡回清掃デジタル報告書、電子サインとIT重説、空室のスマートキー化
- ・ **地域平均の1.2倍年収**実現で、社員が辞めず、家族が喜ぶ待遇
- ・ ズバリ！ 高入居率をブランド化し、管理戸数を増やし、
利益を増やす“超”高効率賃貸管理とは？

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。

【お客の声（セミナー受講をされた、経営者の生の声です）】



とてもおもしろいお話を、とても参考になりました。「LINE」の活用が特に実践したいです。



自社のネット販路を「減らしつつも」、業界全体の傾向を伺い、今後の予定を開けてもらいました。

非常に聞き取りやす、分かりやすい説明でした。受託会社は説明や自社の体質が合ったものが大変分かりやすかったです。

経営者としてのノウハウを勉強できた大変満足です、ありがとうございました。

興味深く聞きました。社内のネット活用で部活動に活用したい。具体的にはWEB戦略をの方向を希望。会社に報告したい。

不動産のネット活用は成功×売上UP（×人財輩出）等々、知ればいざいざ実践したい。ありがとうございます。

大変興味深く、非常に参考になりました。講演後には個別にお答え頂き感謝致しております。LINE、受託も取りたい。自社の地域ネット活用も参考にさせていただきます。

大変参考です。同じような会社規模、同じような地域、サイボウズが、リバーシブルな経営者としてのノウハウが非常に参考になりました。実践の結果は必ずしも実用を学べないかもしれませんが、必ず実践したいと思います。

貸貸仲介、貸貸管理、売買仲介3部門のノウハウを、今後、地域で勝ち残っていくには必要不可欠なものだと思います。現在、弊社では3部門のノウハウは全然ではないと思います。

とても勉強になりました。参加者の皆さん、特に前向きな考え、また、自ら実践、新しい事をやり続ける姿勢に、私もとても、勉強になりました。ありがとうございました。

今日はありがとうございました。初めての参加でしたが、他社様や成功事例の参考になりました。今後、さらに勉強させていただきます。

業務だけでなく、ファン作りの話に非常に為になりました。今後、先にお話を行動していきたいと感じました。



高収益企業が続々登場！経営者のための実践事例大公開！

賃貸管理ビジネス研究会 会員企業様一覧 ※一部抜粋

～“超”高効率賃貸管理モデルを軸に、既に
高入居率・管理拡大・利益向上への道を歩まれている～



北海道地方

札幌オーナーズ株式会社
株式会社外山ホーム
株式会社アセットプランニング

東北地方

リネシス株式会社
株式会社郡中本店
株式会社山一地所

四国地方

協和開発株式会社
株式会社グローバルセンター
株式会社コスモ不動産
株式会社三福管理センター
株式会社ファースト・コラボレーション
ありがとうございます株式会社

関東地方

株式会社三和住宅
株式会社CIC情報センター
大みか不動産株式会社
株式会社オクスト
株式会社マイハウス
epm不動産株式会社
株式会社リビング&ルーム
法楽不動産株式会社
株式会社サンエイハウス
株式会社大和不動産
リングス賃貸管理株式会社
株式会社マルヨシ

株式会社大橋
株式会社フレンドホーム
株式会社平和不動産
株式会社渋谷不動産エージェンツ
株式会社きめたハウジング
株式会社日本財託管理サービス
アルプス住宅サービス株式会社
株式会社矢島不動産管理
株式会社松崎ハウジング
株式会社キューブ
株式会社ハローホーム
株式会社オリバー
株式会社小浜土地建物
日光建設株式会社
株式会社ビーハウジング
株式会社石原興業
嶮山開発株式会社
有限会社いわさき不動産
有限会社豊栄ハウジング
株式会社小菅不動産
株式会社L-C L A S S

近畿地方

有限会社富士コーポレーション
株式会社のみみハウジング
株式会社タイセイシュアサービス
進和建設工業株式会社
アパートマンエージェンツ株式会社
株式会社アイ・ディ・コミュニティー
株式会社不動産流通センター
株式会社ライフフィット
株式会社マルサライフサービス
飛鳥土地株式会社
有限会社宏稜不動産

中国地方

株式会社さくらコーポレーション
不動産システム株式会社
株式会社タカハシ
株式会社プランニングサプライ

中部地方

株式会社苗加不動産
株式会社岩波不動産
株式会社宮不動産
株式会社レントライフ
株式会社日豊開発
株式会社アライブ
あららぎ不動産株式会社
株式会社さくらパートナーズ
株式会社ハウシード
スカイポート株式会社
株式会社千代田建設
株式会社クロダハウス
丸七住宅株式会社
株式会社アパートセンターオカモト
松屋地所株式会社
アーバン・スペース株式会社
株式会社リードワン
株式会社東海ホームズ

九州地方

株式会社不動産のデパートひろた
株式会社三好不動産
有限会社丸美不動産
有限会社グローバル不動産
株式会社高山不動産
株式会社第百不動産
株式会社トヨオカ地建
株式会社中村不動産開発
株式会社豊後企画集団
株式会社大興土地建物管理

沖縄地方

有限会社照正興産
有限会社とみや不動産



業務効率化セミナー2019

講座内容&
スケジュール

東京

2019年7月18日(木)

株式会社 船井総合研究所
芝セミナープレイス
13:00~16:30 [受付12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:40	賃貸業界に不動産管理テックが求められている理由とは? セミナー内容抜粋① 業界動向と今後の展望 セミナー内容抜粋② 異業種参入・生産性が高い管理会社だけが生き残っていく時代へ突入!!  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 チームリーダー 納富 清悟 不動産、医療、観光、運輸交通、EC、土業、人材派遣など、幅広いフィールドでコンサルティング活動に従事。特にWEBを活用したマーケティングに強みをもつ。現在は、不動産仲介・管理会社を中心にコンサルティングを行っており、綿密なデータ分析に基づいた戦略の策定から、現場レベルにまで落とし込む支援スタイルは、クライアントから高い評価を得ている。
ゲスト講師 第2講座 13:50 ↓ 14:50	たった1.5名で管理1,000戸を運営する高効率賃貸管理 セミナー内容抜粋① たった1.5名で管理1,000戸を運営!管理が増えても人が増えない仕組み! セミナー内容抜粋② 1人あたり生産性2,500万円!業績が上がる管理テックとは!  株式会社三福管理センター 代表取締役社長 永井 俊昭氏 (株)三福総合不動産より、分社化して創業14年。賃貸管理ビジネス経営に関連する多くの協会で、理事や幹部を務める。創業以来、賃貸管理業に携わり、14年を迎えた2018年に、管理戸数11,000戸を達成!
第3講座 15:00 ↓ 15:50	賃貸管理会社の成功の鍵“高効率賃貸管理モデル”とは? セミナー内容抜粋① 高効率・高収益賃貸管理モデルの成功ポイント セミナー内容抜粋② 人を増やさなくても生産性が高い!業界初の管理テックモデルとは?  株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 火山 昂亮 「地域密着型マーケティング」の導入により、賃貸仲介管理会社の業績アップを支援している。1年300日を全国各地の現場コンサルティングに入り込んでいる。「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを、自身ともに現場レベルで浸透させている。
第4講座 16:00 ↓ 16:30	明日から取り組んでいただきたいこと セミナー内容抜粋① 正しい成功ノウハウを確実につかむために 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 グループマネージャー 上席コンサルタント 松井 哲也 岐阜県岐阜市出身。法政大学経済学部経済学科卒業。前職は大手旅行代理店の企画営業に従事。入社以来、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。空室対策や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。綿密なマーケットリサーチに基づき、管理業務・仲介業務(仕入・集客・営業)のバランスを前提にした具体的なかつ即効性のある現場中心の実践支援は定評である。最近では、空室対策からの賃貸周辺商品(提案型リフォーム・売買・建替え等)、資産活用(新商品開発)への展開も積極的に取り組んでいる。

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て記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 中田



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/046323>



日時・会場

東京会場

2019年7月18日(木)
(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝3-4-11 芝シティビル
都営地下鉄三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分

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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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.5785753 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**

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

お申込専用 FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:納富、火山

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. S046323 担当 中田 宛

業務効率化セミナー2019 FAX:0120-964-111

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 ご連絡 担当者		役 職			
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
	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。 **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