

不動産事業者向け 新規参入レポート

空室物件を仕入れて法人向けに**短期**で貸し出す

**年間包括契約型**

**法人特化マンション事業**

空室**100室**を  
マンション運用で  
**年間事業売上**

**1億円**

**低投資** 初期投資  
~**20万円/室**

**少人数** 必要人員  
**1名~**

**高生産性** 管理戸数  
**0戸~**

**【特集】社員1名から参入し、事業売上1億円までの成長の理由**

**月間反響100件超、申込率30%のネット戦略**

**法人との包括契約で法人比率50%達成**

**激戦エリア東京で、たった2人で**

**毎月売上1,000万円達成**

株式会社  
エル・ディー・ケイ  
代表取締役社長  
**有村政高氏**

**3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック!**

主催



明日のグレートカンパニーを創る  
**Fundai Soken**

法人特化マンション経営者セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S051134

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:中田 内容に関するお問合せ:青木

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。) → **051134**

**法人マンスリー事業を  
ゼロから立ち上げて  
毎月1,000万円売上が  
コンスタントにあがるようになり、  
経営が安定しました**

株式会社エル・ディー・ケイ

代表取締役社長 **有村 政高** 氏



## 株式会社エル・ディー・ケイのご紹介

2003年7月に法人仲介専門の不動産会社として設立し、大阪本社を中心に東京、名古屋に支店を構える。法人向け賃貸仲介を中心に事業を展開する。法人仲介を強化するためウィークリー・マンスリー事業を2018年に立ち上げ、現在は都内を中心に100室運用し、単月売り上げ1,000万円を上げている。

## ゼロから立ち上げ1年で単月売上1,000万円

**管理戸数ゼロから立ち上げ！**

**立ち上げ初年度で事業の柱になった。**

法人仲介は繁忙期・閑散期の波が大きく、さらにどうしても受け身の仕事となりがちです。社宅代行からマンスリーの案件の依頼はあったものの、対応ができずに他社へ丸投げしていました。マンスリー事業であれば法人の出張の度に案件が出るのではないかと思い、専任者を1人立てて立ち上げました。

## ストック収入！法人特化マンション事業の魅力

マンションをきっかけとした法人との直接契約獲得。

部屋作りもイキイキと楽しんで実践！

マンション事業は新たな法人企業との繋がりを作ることに有効に活きています。仲介では社宅代行を利用されている法人様も、マンション案件は代行会社でも対応できない場合もあり、法人様と直接契約できるのです。短期の出張や研修で毎年ご利用いただく法人企業もいらっしゃいます。また、マンションの部屋作りでは、法人様が快適にお過ごしいただけるような部屋作りを心掛けており、事業部の社員も楽しみながら取り組んでいます。

少人数・高効率で回すための、

マンション管理システム×WEBの仕組み作り

法人マンション専用管理システムと自社HP集客戦略を構築。

少人数・高効率・高生産性の仕組みを確立！



少人数で効率的に回すための仕組み

作りとして、マンション専用管理システムを

作り、自社HPを中心とした集客戦略に舵取りを行いました。そうすることで、オペレーションの効率化、集客の自動化を行うことができ、月間約150件の反響を獲得。

立ち上げ当初は専任者1人で担当してもらっていましたが、反響を多くいただくようになり、今では社員2名で回しています。



株式会社船井総合研究所  
賃貸支援部 収益不動産グループ  
グループマネージャー

**青木一将**

- 「地域法人との契約を増やしたい」
- 「地域法人との繋がりがあがる」
- 「賃貸仲介事業を2桁成長させたい」
- 「新しい売上の柱を作りたい」
- 「生産性の高い事業を始めたい」
- 「短期賃貸の要望を受けたことがある」
- 「マンスリービジネスを立ち上げたい」

実践事例を見ていただき、いかがでしたでしょうか？

法人特化マンスリーに取り組むことで、法人企業との継続的な繋がりが作れ、高い生産性の事業の柱を作ることができます。

以下に、賃貸仲介・管理と法人マンスリー事業の生産性の比較を記載しました。いかにマンスリー事業の収益性が高く、効率的な事業かがわかっていただけるとと思います。

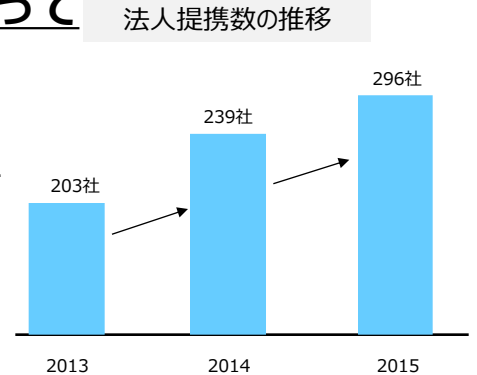
次のページ以降ではマンスリー事業を立ち上げられた会社様がどう成長されたかをご紹介します。

	100戸の賃貸仲介・管理の場合	100戸の法人マンスリーの場合
1戸当たり売上/年	5.5万円	120万円
1戸当たり粗利益/年	5.5万円	36万円(粗利率30%)
年間売上	550万円	1億2千万円
年間粗利益	550万円	3,600万円
人員	2名(仲介社員1名、管理社員1名)	2名(社員1名、パート2名)
粗利生産性	275万円	1,800万円



## 変化① 安定的に法人案件を獲得でき、新たな収益基盤を作れた！

法人特化マンスリーに取り組むことで、これまでの賃貸仲介の手数料収益とは別の収益基盤を作ることができています。短期で事業化しやすく、1年で100室、6,000万円以上の売上を作っているケースもあり、利益率・生産性ともに高い水準で推移しています。また事業を始めたことで、地域の法人企業からの依頼を受け、年間契約獲得にも繋がっています。



## 変化② 誰でも活躍できる環境が作れ、社員が成長した！

このモデルは、仕組みで戦うことができるため、TOP営業マンがいりません。まったくの不動産未経験の女性中途社員の方、新卒1年目・2年目の女性社員の方などで構成されているケースも多く、そういった方々がイキイキとやりがいを持って働くことができ、確実に成長曲線を描いています。



## 変化③ オーナー様からの相談が増え、売買、建築受注に繋がった！

オーナー様にとっても、法人特化マンスリーを導入いただくことで、通常の賃貸に付加し、空室期間を有効活用し、早く、高く、貸し出すことができています。そのため、導入を目的とした管理受託や、建築受注、またそこから売買案件に繋がるなど、既存事業との相乗効果を生むことができています。



# 今すぐ事業に参入したい経営者様に向けて、 「法人特化マンスリー」ノウハウを理屈・理論を 一切抜きでお伝えします。

本紙でインタビューさせていただいた株式会社エル・ディー・ケイの有村氏をゲストにお招きし、「法人特化マンスリー経営者セミナー」を開催させていただきます。昨年度から今年にかけて、同テーマのセミナーに全国から**127名**の経営者・経営幹部様にお越しいただきました。セミナー以降、多くのご支援先で**法人特化マンスリー事業立ち上げの成功事例や最新ノウハウ**が生まれました。人口減少、少子高齢化、空室率上昇、家賃デフレが起きている中で、状況は刻一刻と変化しています。また賃貸仲介会社・賃貸管理会社だけでなく、税理士、弁護士、建築メーカー、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

セミナー開催日まで日にちが迫っております。今回は、会場の都合上、**東京会場で限定30席**となっております。志ある、地域で勝ち残りを目指す賃貸仲介会社・賃貸管理会社経営者様と、ぜひ一緒に進んでまいりたいと思っています。是非ご参加をお待ちしています！

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。

- ・初年度**100室以上運用**のための**物件仕入方法**
- ・受託率**50%以上**の**物件評価・査定基準**システム
- ・年間**100室仕入れ**のための**法人マンスリー活動量ルール**
- ・初年度**100室運用**のための**仕入れ・商品化完全マニュアル**
- ・大手競合と**差別化**するための**設備・備品・仕様**
- ・法人マンスリー**500室以上**運用会社が見る**賃料設定基準**
- ・ホテルに負けない**仕様・デザイナーズコーディネート企画**
- ・稼働率**80%以上**を実現する**変動賃料設定方法**
- ・月間**100件反響**獲得のための**WEBマーケティング手法**
- ・アクセス反響率**2%以上**を実現する**法人マンスリーサイト**
- ・ポータルサイトから**100件以上反響**を獲得する**掲載ルール**
- ・法人比率**70%以上**を実現する**法人包括契約と営業手法**
- ・リピート率**30%以上**達成のための**法人向けサービス案内**
- ・高効率・高生産性！**法人マンスリー運用管理システム**



無料

# “書店には売っていない” 船井総研オリジナル小冊子ダウンロード用紙

船井総合研究所では500を超える不動産会社とのお付き合いがあり、多種多様な悩みに対する『答え』を持っています。今回公開に踏み切った資料は、一般的な出版されている本とは違い『成功している不動産会社の事例』を抽出した門外不出の資料です。月額20万円以上の顧問料がかかるトップコンサルタントが直々に執筆した経営冊子を、無料でダウンロードできます。

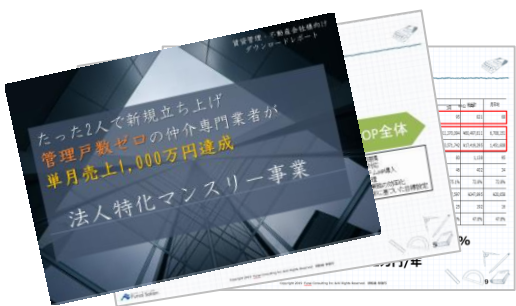
## マンスリー事業

### たった2人で新規立ち上げ 管理戸数ゼロの仲介専門業者が単月売上 1,000万円達成「法人特化マンスリー事業」

法人企業開拓、賃貸物件の空室対策+賃料収益UP、ホテル需要の取り込みを目的として、実際に事業を展開されている会社様の取り組みや実績数値をご紹介します。

### 【こんな方にオススメ】

- ✓ 法人との契約を増やしたい方
- ✓ 賃貸管理を活かした新しい事業の柱を作りたい方
- ✓ 少人数で高生産性なビジネスを始めたい方



↓ダウンロードはこちらから↓



## 戸建旅館事業

### 【今注目の民泊・旅館事業】 不動産会社が訪日外国人向け戸建旅館に参 入すべき理由と事業参入のポイント

増加する民泊需要、訪日外国人需要に着目し、15坪の戸建物件を「貸切宿」として提供する事業で成功されている会社様の取り組みや実績数値をご紹介します。

### 【こんな方にオススメ】

- ✓ 民泊・インバウンドビジネスに興味のある方
- ✓ 高収益な新規事業をお探しの方
- ✓ 狭小地を活かした事業を検討中の方



↓ダウンロードはこちらから↓



## 収益不動産事業

### 【新築アパート事業】 投資家を20名セミナーに集客し、 当日に2件の契約を獲得するためのポイント

法人企業開拓、賃貸物件の空室対策+賃料収益UP、ホテル需要の取り込みを目的として、実際に事業を展開されている会社様の取り組みや実績数値をご紹介します。

### 【こんな方にオススメ】

- ✓ 投資家の集客にお困りの方
- ✓ 新築アパート事業に興味のある方
- ✓ 新人・若手社員でも活躍できる事業を検討中の方



↓ダウンロードはこちらから↓



何度読んでもためになる。  
経営で迷った時の指標になる。

## 3万人が登録！ 無料メールマガジンも好評配信中！

▼ 賃貸不動産仲介管理ビジネスの黄金律 ▼

<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/fhrc/magazine-toushi1.html>

↓ご登録はこちらから↓



業績アップの原理原則から  
具体的提案、  
業界の時流・最新情報などを  
お届けします。

#### 【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.本申込み書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送付させていただきます。
- 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。

※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



年間包括型法人特化マンション事業

初公開

管理戸数ゼロの仲介専門業者ができた!

空室100室をマンション運用で年間事業売上1億円

## 法人特化マンション経営者セミナー

講座内容&  
スケジュール

東京

2019年 **11月21日** 木  
13:00 ~ 16:30

(株)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

#### 法人特化マンション事業のポイントと業界時流

- セミナー内容抜粋① マンション市場の現在の時流と今後の成長ポイント
- セミナー内容抜粋② 高稼働・高収益を実現する仕入ターゲットと家具家電コーディネートのルール
- セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるための空室物件仕入戦略



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部  
収益不動産チーム マーケティングコンサルタント **有山 恭介**

船井総合研究所に入社後、不動産会社の業績アップ・資金調達改善のコンサルティングに従事。戸建て旅館や法人マンション、収益売買など、主に賃貸管理会社向けに新業態付加による業績アップを支援。緻密なデータ分析によるマーケティングを得意としている。

### ゲスト講師 第2講座

#### 法人特化マンション立ち上げ初年度 たった2人で単月売上1,000万円超の取り組み

- セミナー内容抜粋① 高稼働を維持するための料金設定基準・誰でもできる物件評価・査定 of 仕組み
- セミナー内容抜粋② 安定したリピートユーザーを獲得する法人集客のためのネット戦略
- セミナー内容抜粋③ 100室を2名で運用できる稼働・収支管理システムと外注の仕組み



株式会社エル・ディー・ケイ  
代表取締役社長 **有村 政高氏**

2003年7月に法人仲介専門の不動産会社として設立し、大阪本社を中心に東京、名古屋に支店を構える。法人向け賃貸仲介を中心に事業を展開する。法人仲介を強化するためウィークリー・マンション事業を2018年に立ち上げ、現在は都内を中心に100室運用し、単月売り上げ1,000万円を上げている。

### 第3講座

#### 法人特化マンション事業成功のための仕入・商品・集客・オペレーション

- セミナー内容抜粋① 高稼働を維持する賃料設定基準・物件コーディネートの標準化
- セミナー内容抜粋② 安定的な仕入れを実現する物件評価・査定 of 仕組みと業務の定型化
- セミナー内容抜粋③ 集客数最大化のためのインターネット集客戦略と法人営業の型作り



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部  
マンションチーム **関口 采己**

船井総研に新卒で入社。入社以前の行政やNPO法人での従事経験から、マクロから見た市場の分析に強みを持っている。入社後は不動産会社の業績アップコンサルティング、外食・福祉事業所などの採用コンサルティングに従事。実行支援ツールやマニュアルの作成、WEB分野からの実行可能なコンサルティングを行っている

### 第4講座

#### 法人特化マンション事業を開始してエリア一番になるための実践事項

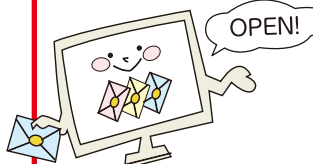
- セミナー内容抜粋① 管理戸数0の会社でも立ち上げ可能な仕組み
- セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から100室を仕入れるための専任体制づくり
- セミナー内容抜粋③ 明日から実践していただきたいこと



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部  
収益不動産グループ グループマネージャー **青木 一将**

収益不動産販売事業の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。賃貸仲介・管理事業を基盤にしている企業の支援先も多く、特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。

WEBからもお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取り頂き 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ページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/051134>



日時・会場

**東京会場**  
 2019年 **11月21日(木)**  
 (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 **開始** ..... **終了** .....  
**13:00 ▶ 16:30** (受付12:30より)

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、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**26,400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.5785212 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:中田 ●内容に関するお問合せ:青木

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. S051134 担当 中田 宛

**法人特化マンスリー経営者セミナー** **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	役職			
TEL	( )	ご連絡担当者				
FAX	( )	E-mail	@			
		HP	http://			
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
	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**



**検**

お申込みはこちらから