

社員数10名以下・管理戸数1,000戸未満 地方都市・少人数の賃貸不動産会社経営者の方へ

大手・FCとの競争のなかでも、小さな商圈でしっかり根付いて商売できるチカラをつけるために、ぜひ参加いただきたいセミナーです。

会員制賃貸モデルセミナー2019

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？



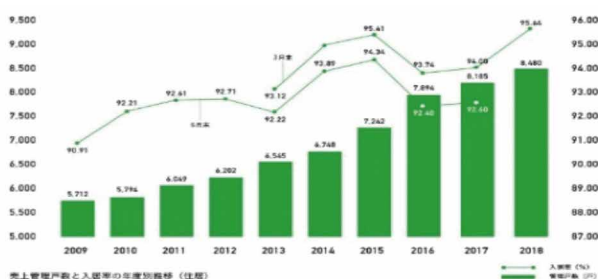
「会員限定サービス」で行列の
できる管理会社へ



「地域密着戦略」で脱ポータル
集客に成功。



ここ5年で管理増加ペース加速! 管理委託契約に3ヵ月待ちの秘密



「ビジョン×理念×ビジネスモデル」の経営戦略



のうか不動産さま・企業データ

- 1978年設立
- 社員数: 70名
- グループ売上14億円(2017年)
- 管理戸数: 8,000戸
- 入居率: 94.6%

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2019 秋の陣

お問い合わせNo. S052194

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

お申込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 服部



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。)

052194

圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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？

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、**株式会社苗加不動産・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。

(インタビュアー：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：8,500戸、入居率：95.29%

【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、私になにが話せるか分かりません。

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。

圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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で増えていたので、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んですね。

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。

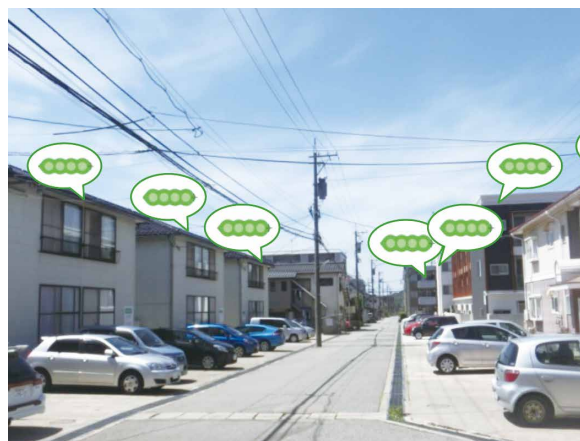
【宮下】 確かにそれはマーケティングで一番重要なことですね。自社の一番大事なお客さんが誰

圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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ま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、この頃に生まれたもの

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/10:00- 11:00- 全店 店舗/10:00- 全店
電話/10:00- 全店 電話/11:00- 全店



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？



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

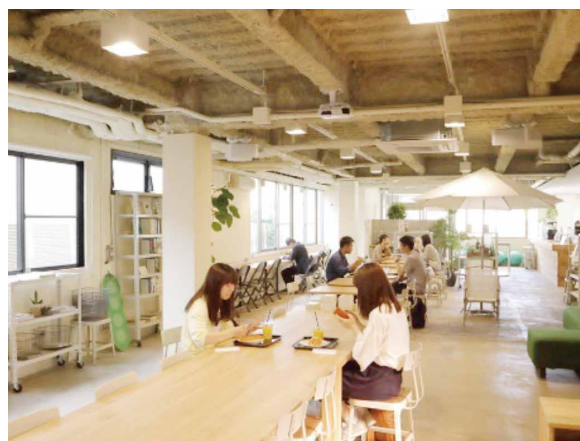
思ってオープンさせました。たまたま、少し前に自社で購入した物件の1階にテナントスペースがあって、しばらく空いたままになっていましたのでそれを利用することにしました。会員さんには「マメックスカード」を発行していますので、カフェでそれを見せただけで無料でコーヒーも飲めます。

のうか不動産が運営するカフェで朝食を毎日無料で食べられます！



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、この効果はとても大きくて、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。



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

【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がわかります。

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



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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。

圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圈で圧倒的に勝つ戦略」とは？

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らっしゃるんですね。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。

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？

【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っています。



圧倒的シェア60%の管理戸数を実現する「狭い商圏で圧倒的に勝つ戦略」とは？



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部
シニア経営コンサルタント

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。



GREAT COMPANY AWARD 2018
経営者感動賞



一般財団法人

船井財団

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？

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いて、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生きと仕事をしていらっしゃって、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しゃいます。当レポートをここまでお読みいただいた方ならば、のうか不動産さんの実際の取り組みや考え方について、直接聴いてみたいと思われるのではないのでしょうか？

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 2019年 **11/11 (月)** 13:00~16:30
特別講演セミナー (開場12:30)

ぜひスケジュールを空けて、ご参加いただけましたら幸いです。

次ページの「セミナーでお聴きいただける内容」などをお読みいただき、お聴きになりたい内容をご確認ください。

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！のうか不動産の**「会員制賃貸」の仕組み**
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**年間300組の紹介成約**を獲得できる方法
- 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「のうか不動産」**になれた理由。

今回のセミナーでお伝えする内容

- 脱営業力強化！若手でもできる**空室対策提案営業**のやり方
- 脱サービス業！**一人当たり生産性をアップ**する小売業モデルチェンジ
- 少人数・後発の会社でも管理物件を増やせる**「反響型管理受託」**
- 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**「管理料ゼロプラン」**の提案で**賃貸管理物件をイッキに増やす方法**
- 退去時チェックの効率を格段にアップする**「入居者会員化」**のやり方
- **オーナーからの問合せを獲得できるDM**の内容
- 自社の営業対象となる**商圈内オーナー名簿の獲得**の仕方
- 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」**
- 地元客・入居者を自社のファンにする**「会員制賃貸ビジネスモデル」**

次ページに、「講座スケジュール」を記載いたします。セミナーのご参加は、同封の申込書か、QRコードから専用サイトにて受付しております。

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2019_秋の陣

講座内容&
スケジュール

2019年 11月11日 月 13:00~16:30
株式会社 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

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

- 講座内容抜粋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!
講座内容抜粋② 言うは易しい「差別化」って、具体的にはどうするのか?
講座内容抜粋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

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。

宮下 一哉

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

- 講座内容抜粋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!
講座内容抜粋② 言うは易しい「差別化」って、具体的にはどうするのか?
講座内容抜粋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

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!
一般社団法人船井財団主催 グレートカンパニーアワード2018 顧客活動賞受賞企業

苗加 允彦氏

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

- 講座内容抜粋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
講座内容抜粋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?
講座内容抜粋③ 今生き残るために真っ先に取り組むことは?



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ

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

- 講座内容抜粋① 不況時代に向けて今から取り組むべき事業戦略とは!?
講座内容抜粋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(サンダ)

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/052194>

日時・会場

東京会場

2019年11月11日(月)

（株）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21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～

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.5785686 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. S052194 担当 指田 宛

圧倒的！管理戸数拡大セミナー2019_秋の陣 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	フリガナ		役 職	年 齢
						2			
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
						4			
	5	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
						6			

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			
お名前	フリガナ	電話番号	

【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＞



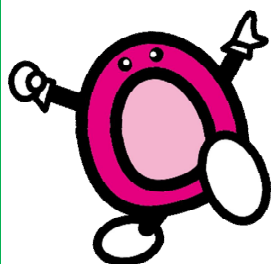
＜LINE@＞





【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