

1,000戸～3,000戸の経営者様向け。地域一番店を目指す、賃貸管理会社経営者様向け
人口衰退市場でもできる! 地域NO.1管理戸数を目指す、賃貸管理会社経営者向け

皆様のご要望に
お応えし、満を持して
大阪開催 決定!

資産管理セミナー2019～大阪～

大阪会場

2019年

12月6日(金)

(株)船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス

2年間もの間、管理戸数が増えていなかった

地方の賃貸管理会社が

賃貸管理 → 資産管理 への転換で

半年で

管理戸数

300戸 **UP** できたワケ

特別
ゲスト
講師

管理戸数

増加

0戸 → 300戸

オーナー
接触数

増加

50件 → 400件

株式会社イズミ
代表取締役

泉 藤博 氏

株式会社イズミ
統括部長

泉 了樹郎 氏

▶ オーナーセミナーで年間100名以上の
オーナーを集める集客術

▶ アパート資産収支診断から
受託50%で管理拡大

▶ 1年で彦根エリアシェア20%、
シェアNo.1に!!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

資産管理セミナー2019～大阪～

お問い合わせNo.S054256

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: 中田 内容に関するお問い合わせ: 西澤

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。) → 054256

「うちの会社で管理が1年に300戸も増えるわけがない！」

「オーナーが100名も集まるなんてよっぽど大手の会社でしょ？」

「管理業務すらままならないのに資産の提案なんて無理だよ！」

もしかしたらこのDMを手にとっていただいたあなたもこんなふう
に思われているかもしれません。

ちょうど1年半前、私も同じように考えていた一人でした。でも、

「会社を良くするにはこのままではダメだ・・・」

「何か新しいことに取り組まないと・・・」

という切なる思いで新しい取り組みへの舵を切ったのです。

このレポートは2年間もの間、まったく管理戸数が増えなかった私の
会社が賃貸、管理のその先の「資産管理という取り組みへの一歩を踏み
出し」見違えるように管理戸数を増やす会社へと進化した記録です。

すべてがうまくいったわけではありません。多くの課題に直面しまし

たが、株式会社イズミは成長しました。このレポートが同じような悩

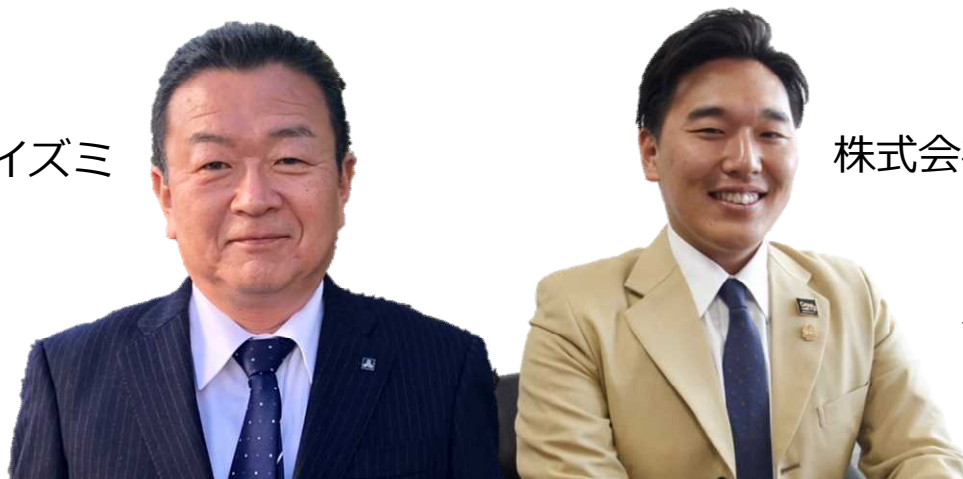
みを抱えた経営者の一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

株式会社 イズミ

代表取締役 泉 藤博

2年間もの間管理戸数が増えていなかった 地方の管理会社が 賃貸管理⇒資産管理への転換で 半年で管理戸数300戸UPできたワケ

株式会社 イズミ
代表取締役
泉 藤博



株式会社 イズミ
統括部長
泉 了樹郎

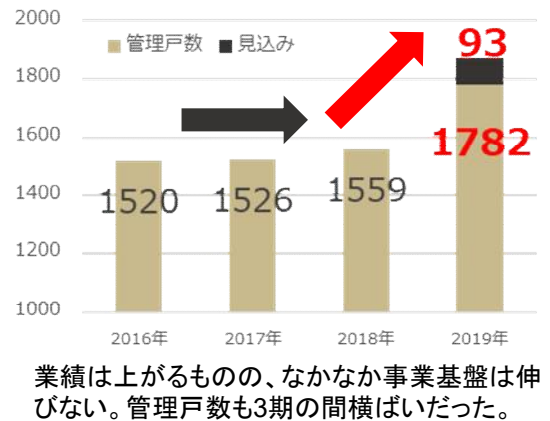
～第1章～ 社長のマンパワー経営ではもう限界・・・



(株)イズミ本社。創業28年。賃貸事業にはそれほど力を入れていなかった・・・

私が創業した株式会社イズミは滋賀県彦根市で地域密着の不動産会社として28年になります。1999年に売買フランチャイズに加盟。2005年にはインターネット集客に力を入れることで賃貸仲介の業績も順調にアップしてきました。しかし、2010年頃から次第に競争も激しくなり、賃貸の伸び悩みが続きました。それまでの客付けのお付き合いでなんとか管理戸数は1,500戸になってはいたものの、そこからはまったく管理が増えないという状況に陥ります。なんとなく成長が見えない賃貸部門に興味がわかず自分中心で売上が伸ばせる分譲や戸建て事業に力を入れる日々が続

いていたのです。正直会社の業績は伸びています。でもふと現場に目をやると社員の生産性は常に低い状態。「本当にこのままの経営を続けていていいのか？」自問自答する毎日でした。



～第2章～

社長が伸ばす会社から社員が伸ばす会社へ！資産管理への挑戦！

その矢先に、消費税増税や金融機関の融資引き締めで、順調だった売買事業にもブレーキがかかったのです。私が引っ張ってきた分譲や開発事業にも急速に陰りが見え、焦りが現実になったのです。

転機はそんな時にたまたま参加した船井さんのセミナーでした。

「物件を管理しているだけでは

業績も社員も成長しない」

「物件だけでなくオーナーの資産を管理する

『資産管理会社』が業績を上げている」



当時のセミナーの様子。始めて資産管理のやり方を知った。

今までもなんとなく頭ではわかっていたことですが、今の自分の会社には必要なことだ、時代の流れにもあっている、と直感したのを覚えています。今、彦根唯一の資産管理に取り組む会社をつくろう！その場で決心したのを覚えています。

一方で、社内を見渡すと入居率も低くクレーム対応に追われる日々。普通の管理すらままならない。「あれこれ考えていても仕方ない。むしろ一気に社員中心の会社に転換するチャンス！」成果を上げている会社さんのやり方を一気にマネすることにしたのです。

～第3章～

**社員の反発！しかたなく素人社員のみでのスタート！
型どおりにマネただけで予想以上のオーナーが集まった！**

「資産管理」という言葉は社員には寝耳に水だったようです。

**「また社長が新しいことを始めた・・・」「今の仕事でいっぱい
っばいでオーナーの資産なんて見きれません。」** 予想はしてしま
したが当然の意見かもしれません。もともと社員の退職も重なり経験
が少ないメンバーばかり。船井さんに相談すると、渡されたのはほ
かの会社さんで成功しているDMや営業ツールでした。**「マネをする
だけなら経験がなくてもできる」「動かなければ始まらない。少人
数でも始められることから始めましょう。」** 未経験の社員を抜擢し
言われるがままにスタートしたのです。社員主導で、という思いで

地域の全オーナーリストを取得。1か月足らずで「攻め」の体制が整った

息子の部長を中心に、入社2カ月の中途社員（工事担当）、入社1カ月の中途社員（元イベントスタッフ）の賃貸管理初心者。退職もあり人手も十分でない中で新しい取り組みをスタートしたの

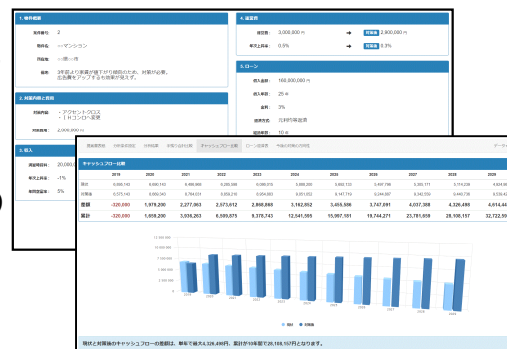
です。エリアのオーナーを全て抑える。まずは彦根市内の名簿づくり。今まで28年間やろうやろうと思っていたことですが言われたままに進めると1カ月足らずでエリアの名簿が完成しました。それだけでも驚きですが、社員が1時間程度で直したセミナー案内



型どおりに作成したセミナーDMで28人ものオーナーがセミナーに集まった

を送ってみると一気に30名を超える集客があったのです。これは私にとって大きな衝撃でした。よくよく聞くと彦根市の空室率は30%以上。空室が当たり前のエリアで、オーナーも新しい提案を待っていたのだと思います。今のメンバーですぐに専門的な資産診断ができるように、セミナー後、簡単に家賃状況を聞きオーナーの資産の収支を診断できるシステムを活用しました。

「イズミは他社がしない、お金がどれくらい残るか、自分たちに寄り添った提案をしてくれる。」オーナーの声に相談も増え、未経験メンバーも一気に自信をつけていきました。



メンバーが作成の提案書。家賃状況などを聞くだけで今後の対策も自動的に提案できる。

～第4章～ みるみるうちに管理戸数が増えた！ 社員の意識にも変化が。

資産管理を進めることで明確な変化がありました。なんと初回のセミナーで150戸も管理戸数が増加したのです。「イズミに頼めば資産が増える」「管理だけでなく資産のことまで考えてくれる」。今までと違った切り口が、こんなにすぐに数字につながるのは正直驚きでした。始めは反発していた社員も、みるみる管理契約が増えていくのを見て、明らかに積極的にオーナーと関わるようになってきました。管理のベテラン社員から「今までオーナーとは退去か家賃交渉で連絡するだけだったのにオーナーの方から悩み相談の連絡が来るんです。」といったことを嬉しそうに話してくれたのが印象に残っています。

～第6章～
半年で管理戸数300戸増加！
オーナーからの悩みの集まる会社へ！

資産管理の本格的な取り組みスタートから半年がたち、見込オーナーリストも埋まってきました。取り組み当初素人同然だったメンバーは、日々提案を待つオーナーへの訪問で忙しく動いています。資産管理のブランドづくりの取り組みのおかげで訪問時の会話もスムーズです。取り組み以前、年にオーナーにお会いする件数は50件程度でしたが、セミナーや訪問を行うことで一気に400件以上オーナーに提案する機会が増えました。客層も変わりました。今まで雑用や客付けのみを頼まれていたオーナーがメインでしたが「資産を増やしたい」という、より収益につながるオーナーも増えています。管理相談をいただいたオーナーに2棟の物件を購入いただいたり、今までなかったような案件が続々と増えています。新規相談、売買を絡めた管理委託など、資産管理を初めて半年で管理戸数は300戸も増やすことができました。オーナーの悩みが集まるようになっただけでなく、社員が“オーナーの相談役”としての意識を持ち、自分で勉強するようになったのも何よりうれしい変化です。こうして生まれた強みを活かして、地域一番の資産管理会社、管理戸数No.1の永続企業になる！この目標に向かいこれからも挑戦していきます！



株式会社 イズミ
代表取締役 泉 藤博

物件の管理から“オーナー資産の管理”へ！

「賃貸管理⇒資産管理への転換で
地方の管理会社が
半年で管理戸数300戸UP！

6ヶ月で
できる

たった5つのポイントとは」



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部
資産管理チーム チームリーダー

林 建人

加盟者数100社を超える賃貸管理ビジネス・資産管理研究会を持つ業界専門のコンサルタント。

オーナー資産の管理を通して、地域での管理シェアの拡大、一人当たり生産性業界平均1800万円を目指している。昨今では賃貸管理会社の資産管理立ち上げモデルでの地域一番店づくりを専門的に行う。成功事例は全国に多数。

前述のイズミ様のレポートをお読みいただきありがとうございます。泉社長のレポートはいかがでしたでしょうか？

泉社長のおかれていた状況は、なにも滋賀県彦根市に始まったことではないことはみなさんも感じられているかもしれません。地方都市の地域密着管理会社には、人口減少や家賃減少、オーナーの高齢化や社員育成など、日々経営者の頭を悩ます課題が山積しています。

申し遅れましたが、私は、株式会社 船井総合研究所
賃貸管理グループ 資産管理チームの『林』と申します。

実は先程お読みいただいたイズミ様のレポートは、私達船井総研と泉社長との『会社の未来づくり』の軌跡でもあります。『賃貸管理』というオーナーのトラブル代行業から、『資産管理』というオーナーの資産コンサルティング会社になることで、泉社長は悶々とした日々を脱却されました。

そうはいってもこのレポートをお読みいただいた経営者様の中には『そう簡単にうちの会社でオーナーの資産まで踏み込めるのか・・・』『うちの社員じゃムリなんじゃ・・・』とお考えの方もいらっしゃるかと思います。実は、イズミさんのスタートは泉統括部長と入社したての中途社員さん2名のたった3名で始まりました。そこで、どんな会社さんでも『簡単にオーナーの資産に踏み込み』、たった6ヶ月で『資産管理』に転換する、たった5つのポイントを整理してみましょう。

ポイント① 「資産管理」のブランド作り 他社との差別化を図る情報発信の基盤

はじめの入り口は、まずは『オーナーを集める』仕組みを作ること。もしあなたが真っ先に『オーナーへの訪問営業』を思い浮かべて実行したら、資産管理の取り組みは、まずうまくいきません。まずは自社商圏のオーナーに向けた「資産管理」のブランド作り。『他社と明確に差別化した入り口を作る』。



コンセプトとして、『資産管理』はわかりやすい差別化です。まずは自社商圏のオーナー名簿を1カ月で集めましょう。そしてその名簿をもとに、オーナー通信やDMを毎月定期的に発送しましょう。

ポイント② 定期的にセミナーを開催することで オーナーが“来社する”環境を整える

伊藤・米屋・愛社町の賃貸経営者のための全3回シリーズ
賃貸経営応援セミナー

●2015年実績、米屋・愛社町の賃貸経営者の実例、最新の成功データ大公開
●最新の賃貸経営のノウハウ、最新の賃貸経営のノウハウ、最新の賃貸経営のノウハウ
●最新の賃貸経営のノウハウ、最新の賃貸経営のノウハウ、最新の賃貸経営のノウハウ

第1回/全3回シリーズ 第2回 6月23日(日) 第3回 7月28日(日)

5/26

時間: 13:00~16:00
会場: イズミセミナー
住所: 近鉄奈良駅南口11-5
主催: 株式会社イズミ
TEL: 0749-23-9088

賃貸経営応援セミナー全3回の詳細は次ページをご覧ください

情報発信の基盤を作ったら、次はオーナーと継続的に関わられる環境を整えます。そのために一番成果が出ているのが、イズミ様でも行っている3回シリーズの資産管理セミナーです。重要なのはセミナーを「定型化」すること。誰でも簡単にできるようにすることで定期的に行い続けることができるようになります。

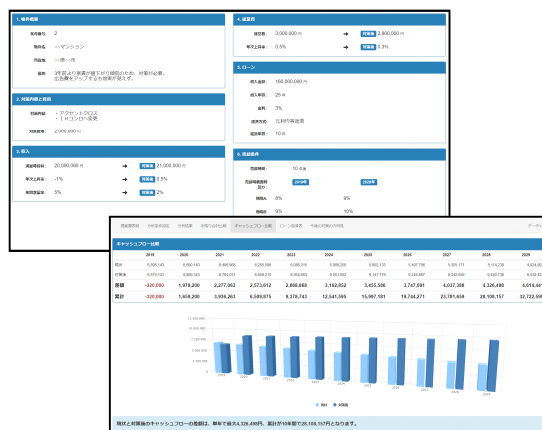
ポイント③ 社員をセミナーの講師にする

難しい話のように感じられるかもしれませんが、3回シリーズの資産管理セミナーは練習すれば仲介の知識しかなくても、すぐに話せるようになります。また、社員の勉強になるだけでなく、講師を務めることでオーナーから「〇〇先生！」と頼っていただけといったメリットもあります。

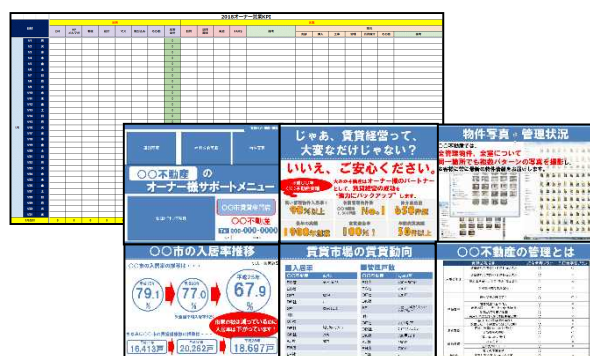


ポイント④ 誰でもオーナーの資産に対して提案できるツールの準備

資産管理における提案時に最も大切なことは『オーナーの資産を見える化する』こと。現状のオーナーの資産を数値で見せることで、次にすべき対策が明確になります。これを、社員ならだれでもできる状態にしておきましょう。こうすることで結果的に、売却や大規模修繕といった案件に繋がります。



ポイント⑤ 社員がオーナー訪問をできるようになるインフラ作り



「オーナーを訪問してこい！」と、ただ単に社員に伝えてもうまくいきませんし、案件にもつながりません。そこでオーナー訪問を管理する上で大切なのが「数値化してマネジメントする」こと。訪問回数、面談回数、提案回数を数値化し、これをもと

にミーティングを行うことで問題点を改善していきます。また、訪問時には必ず自社の管理メニューを持っていきましょう。自社でできることをすべて載せた管理メニューをオーナーの手元に置いておくことで後々の案件にも繋がります。

いかがでしょうか？これらのポイントを全て押さえていただければ、これまで手をつけていなかった新しい客層のオーナーが集まり、イズミ様のように少人数の会社でも、管理戸数が増えず悩んでいた会社でも、これから管理戸数を増やしたい会社でも、管理戸数を半年で300戸増やすことも十分可能になるのです。

そして、このように『資産管理モデル』を導入され、全国で成果を出される会社さんが、全国で100社以上いらっしゃいます。一部抜粋させていただきます。

賃貸管理から資産管理への転換 の道を歩まれている 『賃貸管理ビジネス 資産管理研究会』の会員企業様

企業名	企業名	企業名
株式会社 さくらコーポレーション	株式会社 小管不動産	株式会社 中村不動産開発
epm不動産 株式会社	株式会社 苗加不動産	株式会社 アセットプランニング
株式会社 ライフフィット	株式会社 平和不動産	株式会社 フロンティアホーム
株式会社 岩波不動産	株式会社 大興土地建物管理	絹山不動産 株式会社
株式会社 小浜土地建物	株式会社 大和不動産	ジャストホーム 株式会社
株式会社 豊後企画集団	株式会社 マイハウス	株式会社 ソロン
株式会社 オクスト	株式会社 きめたハウジング	株式会社 第百不動産
株式会社 三福管理センター	アパートマンエージェンツ 株式会社	株式会社 ハローホーム
株式会社 プランニングサブライ	株式会社 コスモ不動産	株式会社 BLESS
大みか不動産 株式会社	株式会社 山一地所	株式会社 さくらリアルティ
株式会社 不動産流通センター	株式会社 L-CLASS	株式会社 アイ・ディ・コミュニティー
株式会社 日本財託	株式会社 タイセイシュアサービス	有限会社 東船橋不動産
株式会社 マルヨシ	ありがとうございます 株式会社	株式会社 太平堂不動産
株式会社 アライブ	株式会社 生活プロデュース	有限会社 ベスト、サービス
札幌オーナーズ 株式会社	株式会社 トヨオカ地建	株式会社 サンエイハウス
株式会社 三和住宅	株式会社 よしひろ企画	株式会社 桃太郎不動産
株式会社 ハウシード	株式会社 マコト・マス	株式会社 PMAカンパニー
株式会社 リードワン	株式会社 リンクス	ドアーズ 株式会社
不動産システム 株式会社	美ささ不動産 株式会社	大幸住宅 株式会社
丸七住宅 株式会社	有限会社 宏稜不動産	有限会社 礎
株式会社 照正興産	株式会社 石原興業	リフォーム東京 株式会社
株式会社 タカハシ	株式会社 のぞみハウジング	有限会社 橋場不動産
株式会社 オリバー	協和開発 株式会社	株式会社 CIC情報センター
株式会社 外山ホーム	株式会社 渋谷不動産エージェンツ	株式会社 加須不動産
株式会社 さくらパートナーズ	有限会社 富士コーポレーション	株式会社 栗原不動産
株式会社 郡中本店	株式会社 フィット	生和アメニティ 株式会社
株式会社 不動産のデパートひろた	有限会社 とみや不動産	株式会社 ユタコーポレーション
株式会社 三好不動産	株式会社 宮不動産	株式会社 賃貸コーポレーション
ミノラス不動産 株式会社	進和ホールディングス 株式会社	中国バス不動産 株式会社
株式会社 アドミニ	株式会社 ウィズコーポレーション	株式会社 杉村工務店
株式会社 グローバルセンター	飛鳥土地 株式会社	みのり開発 株式会社
株式会社 アパートセンターオカモト	株式会社 イズミ	株式会社 新潟藤田組
株式会社 フレンドホーム	株式会社 エステート・ワン	株式会社 レーベンコーポレーション
株式会社 レントライフ	宝山不動産 株式会社	株式会社 リアルトラスト

※順不同
(賃貸管理ビジネス資産管理研究会会員より一部抜粋)

ここまでお読みいただきありがとうございます。早速ですが「資産管理ビジネス」についてもっと詳しく聞いてみたいという、皆さまのような意欲ある経営者さまを対象に、**株式会社イズミの泉社長、泉統括部長にご講演いただく、特別セミナーをご用意しました。**すぐに資産管理事業に参入できる、実践レベルの内容をお話しいただくセミナーになります。

セミナーでお伝えする内容をほんの少しご紹介しますと・・・

- **経験がなくても、オーナー資産の相談を解決し半年で管理戸数を300戸増やすポイント公開！**
- **全部見せます！毎月100名以上の資産管理家主を継続的に集客する、資産管理シリーズセミナー年間プログラム！！**
- **相続特化の資産管理は失敗する！？取り組み会社事例から見た資産管理営業を簡単にスタートするための、3つの条件とは？**
- **管理500戸以下でも、社員10人以下でも始められる、資産管理手法**
- **相談が集まる資産管理ブランドづくりの核、月1回の定期通信のポイントは「社内企画、社員紹介、事例、セミナー年間計画」！**
- **相談案件発生率60%以上のセミナー営業の仕組みとは！**
- **入社したての社員が3ヶ月でコンサルタントに変わる、実践育成手法！**
- **オーナー間資産売買を初年度16件契約する仕組み作りのポイント**

・・・ほか

過去資産管理参入セミナーにご参加いただいた会社様は300社を超えます。そこから資産管理への転換をスタートし成功されている経営者の方も、数多くいらっしゃいます。ここではセミナーへご参加いただいた経営者様からのコメントをいくつかご紹介いたします。



オーナーとその家族の人生を守るため には、「資産」を守ってあげなくては いけない。そういう時代です。

賃貸管理会社が資産管理まで踏み込めないか、苦しみ形になるのに7年かかりました。でも遠回りが、一番近いね。オーナーとその家族の人生を守るためには、「資産」を守ってあげなくてはいけない。そういう時代です。オーナーに親身に寄り添い、それができるのは賃貸管理会社だけです。規模の大きい、小さいに関わらず、賃貸管理会社が賃貸管理の枠組みを超えた“相続”から、「人と資産の管理につながる」コンサルティングという新たな業態を一緒につくっていける仲間が少しでも増えればうれしいです。

管理戸数
3万戸超

福岡県福岡市
株式会社三好不動産
代表取締役社長 三好 修 様



長崎県佐世保市
株式会社第百不動産
代表取締役 百武茂樹 様

管理獲得を強化する中で資産管理立上を併用 して実行していきたい！

セミナーでのゲスト講師の話を聞いて、現在管理獲得の取り組みを強化している中で、**資産管理を併用して進めていくことが大きなヒントとなりました。**弊社の課題は経営者・幹部と一般営業・管理部門社員との能力差がありますが、**まずはお悩みを相談される入り口を作るところから始める、ということがわかりやすいスタートだと感じました。**

管理獲得を強化する中で、資産管理立上を併用して実行していくことが大きなヒントとなりました。
経営者・幹部と一般営業・管理部門社員との能力差があり、まずはお悩みを相談される入り口を作るところから始める、ということがわかりやすいスタートだと感じました。

管理戸数
700戸

管理戸数
2000戸超

沖縄県 沖縄市
有限会社 サンサン沖縄
代表取締役 本永尚和 様

業態の変化を感じました。自社自ら業態を 作れることはとても楽しい



管理戸数
300戸

管理戸数
600戸超

DM、仕組みづくり、土業とのタイアップなど、盛りだくさんの事例で非常に参考になりました。業態の変化をととても感じます。その中で自社自らが業態を変えることでお客様のニーズを創造し業態を作れることはとても楽しい。社員の未来作りにもつながっていくと思います。

業態の変化
自社自ら 業態を造ることで お客様の ニーズを創造し 業態を
作れることは とても楽しい

今期は業績も上がり、管理戸数も増やす ことができている、大変感謝しています。

社員と一緒に参加しました。全国には1歩も2歩も進んだ会社があることを実感し、たくさんの刺激を受けて帰ってきました。学んだ成功事例を社内を導入していくべく、社員ともども奔走しております。私自身、そして社員の勉強の場としてだけでなく、モチベーション向上の場としても活用させていただいています。今期は業績も上がり、管理戸数も増やすことができている、大変感謝しています。今後も、社員ともども日々勉強していきたいと思っています。ありがとうございます。

埼玉県越谷市
株式会社マルヨシ
代表取締役 小山 哲央 様



過去相続
相談から
総額30億円
の案件

管理戸数
2000戸

東京都新宿区
日本財託グループ
代表取締役 重吉 勉 様



管理戸数
8000戸

管理戸数
2万戸超

初めて参加したときは、皆さんあの手この手で、 新たな取り組みに努力されていて、本当に驚きま した。色々ヒントをいただける、と実感します。

初めは皆さんあの手この手で、新たな取り組みに努力されていて、本当に驚きました。参加する前は、自社の商圈である東京は、まだ良いエリアで、このままの状況が続くのかなと危機感がない状態でした。しかし遠からず東京でも起こる厳しい状況に対し、先手を打っていきたく感じ、具体的なヒントをいただいています。今では、弊社でも、新しく相続に対する取り組みをスタートしました。課題はまだありますが、新しい切り口に多くのナーが反応してくれています。おかげさまで、今期は入居率99%管理戸数は約2万戸を達成する事ができました。

紙面の都合でほんの一部ですが、セミナーにご参加いただいた経営者の皆様の声を掲載させていただきました。**管理が多い・少ないに関わらず、多くの経営者の皆様にご参加いただいている内容です。**

このセミナーは、これまでに蓄積したオーナー集客を倍増させるノウハウやオーナーから『資産相談される』ための独特の営業手法など、私たち資産管理チームで取り組んできた資産管理ビジネスモデルの集大成をお伝えする内容です。今回お迎えするゲスト講師のほかにも、私たちのご支援先で成功を収めている、

「全国の資産管理モデル、成功の裏側」を包み隠さず公開します

『300件のDMで20組以上の集客を成功させた会社』

『オーナー訪問主体からオーナーが集まる仕組みに切替え

飛び込み営業一切なしで管理戸数を増やし続ける会社』

『資産管理からの売却で1年でオーナー間売買を16件成約して

いっきに管理戸数・売り上げを伸ばした会社』

『女性パートさん中心で地域のオーナー向けのWebを強化し、

広告コストを抑え新規オーナー集客年間100組を実現する会社』

など、新しいチャレンジを続けて業績を伸ばし続けている事例も出てきています。**今回のセミナーでは、講義内容をCDやDVDとして一般の方に販売することは予定しておりません**ので、これだけの最新成功事例情報を学ぶことは、当日セミナーにご参加いただいた経営者様だけになります。

最後に、このチャンスを手にするための気になる投資ですが、セミナー参加費は3万円（税抜・一般企業様）です。通常のコンサルティングでは1年間で300万円近い費用をいただいて取り組んでいるノウハウですから、この価格がいかに破格であるかおわかりいただけるかと思います。**泉社長をゲスト講師としてお迎えして、全てのノウハウを公開できるセミナーは、今回の東京会場での開催が最後になります。**

このレポートに少しでも共感いただき、具体的に自社で取り組みたいとお考えでしたら、ぜひご参加いただくことをおすすめします。たくさんの事例をご用意して、皆さまのご参加をお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
賃貸管理グループ 資産管理チーム チームリーダー

林 建人

追伸 1

▶ 今回のレポートは、この1年間、100社を超える資産管理への転換を果たす経営者の皆さまと私達が、決して少なくない時間と労力を費やした渾身の物語の記録です。書店での販売はしておりません。転載・転用のないようお願い致します。

追伸 2

▶ 「でも、本当にうまくいくの？DMとかセミナーとか、いろいろとやることがあって心配なんだけど…」そんなご心配もごもっともだと思います。私たちは確実に1歩を踏み出している経営者のみな様と、ともに成功・失敗事例を共有しながら資産管理会社としてより成功するための勉強会を運営しています。すでに取り組まれている会員さんも一部ですがご紹介いたします。全国の成功経営者とともに今こそぜひ一歩踏み出してください。

資産管理セミナー2019 ～大阪～

2年間もの間管理戸数が増えていなかった地方の管理会社が

賃貸管理⇒資産管理への転換で

半年で**管理戸数300戸UP**できたワケ

【開催日時】 2019年12月6日（金）大阪会場

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 資産管理ビジネスのポイント 講師：株式会社 船井総合研究所 資産管理チーム① チームリーダー マーケティングコンサルタント 林 建人
ゲスト講師 特別講座 第2講座	■2年間もの間管理戸数が増えていなかった地方の管理会社が 賃貸管理⇒資産管理への転換で 半年で 管理戸数300戸UP できたワケ ゲスト講師： 株式会社 イズミ 代表取締役 泉 藤博 氏 統括部長 泉 了樹郎 氏
第3講座	■資産管理事業成功のための 集客・商品・営業 講師：株式会社 船井総合研究所 資産管理チーム① 西澤 尚樹
第4講座	■本日のまとめ、明日から実践していただきたい事 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 シニア経営コンサルタント 一之瀬 圭太
■船井総合研究所 資産管理チームのご案内	

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 <https://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 12月6日(金) 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 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅10番出口より徒歩3分	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
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、税抜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ひいたします。 ●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、ご入金が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.5785741 口座名義:カ)フナイソ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 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: 西澤	

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。

資産管理セミナー2019 ~大阪~

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S054256						担当: 中田	
フリガナ				フリガナ	役職		
会社名				代表者名			
会社住所	〒			フリガナ	役職		
TEL				ご連絡担当者			
				E-mail	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	1			2			
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	
	3			4			

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?【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

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。

【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。

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(TEL:06-6204-4666)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(TEL:03-6212-2924)