初公開

管理戸数増　空室対策　ストック収入

年間包括型法人特化マンスリー事業

地方の賃貸管理・不動産会社様へ

ゼロから新規参入して法人特化マンスリー事業

契約件数460件 年間売上8,300万円達成

法人特化マンスリーセミナー

講座内容＆スケジュール

東京　2020年 1月24日(金) 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	**法人特化マンスリー事業のポイントと業界時流** セミナー内容抜粋① マンスリー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術 株式会社 船井総合研究所　賃貸支援部 収益不動産チーム　チーフ経営コンサルタント　**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スリー、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	**競争が激化する地方商圏で、法人特化マンスリー事業へ新規参入して契約460件獲得！売上8,300万円の軌跡** 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や物件評価・査定の仕組み セミナー内容抜粋② 安定的に月間100反響を獲得するネット集客戦略 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 さくらリアルティ 代表取締役　**井上 慶一氏** 株式会社さくらリアルティ代表取締役社長。2017年にマンスリー事業へ参入し、2年間でマンスリー物件100室を達成。昨年度は稼働物件数を期初30室から期末で90室まで拡大し、売上7,000万円、粗利2600万円を達成。マンスリーマンション「さくらす」ブランドを掲げ、年々成長を続けている。
第3講座	**法人特化マンスリー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・査定の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 マンスリーチーム　**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	**法人特化マンスリー事業を開始してエリアー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　シニア経営コンサルタント　**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 からもお申込いただけます！

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/054497

九州初上陸!!

経営者様向け企画

開催日時　2020年 1月24日(金)

（株）船井総合研究所 五反田オフィス

13:00～16:30

管理戸数増　空室対策　ストック収入

法人特化マンスリー事業

契約件数460件 年間売上8,300万円達成

営業利益率10%

空室物件を仕入れて法人向けに短期で貸し出すだけで地方の賃貸管理会社の新たな柱を確立!!

- 事例1 毎月の反響100件超! 反響を獲得する集客手法
- 事例2 平均稼働率70%を維持し初年度黒字化するための賃料査定手法と管理システム
- 事例3 物件仕入を制す! 他社から空室物件を安定的に借上げる手法
- 事例4 法人契約0からでも法人契約50%以上を達成する法人向け契約手法

ゲスト講師
株式会社 さくらリアルティ
代表取締役 **井上 慶一氏**

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　〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

法人特化マンスリーセミナー　お問い合わせNo. S054497

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30　FAX.0120-964-111 24時間対応

お申込みに関するお問合せ：中田　内容に関するお問合せ：関口

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。）→ 054497

競争が激化…既存事業が
なかなか成長しない…

管理拡大/生産性アップ
のための賃貸新事業

地方商圏 × 新規顧客 × 希少商品
法人特化マンスリービジネス

人口減少での
市場縮小に
悩む地方都市で
生き残る！

仕入 商品化 集客

成功事例大公開!!

このような経営者様はご参加下さい！

- 賃貸仲介市場に限界を感じ **新しいビジネスを探している**会社様
- 管理が伸び悩み、自社の **商品力に課題を感じる**会社様
- **短期賃貸市場に参入したい**が 市場がつかめず踏み出せない会社様

- **地方エリアでの マンスリーは難しい**と 感じている会社様
- 新人・若手社員でも活躍できる **高収益・高生産性ビジネス**に 取り組みたい会社様

特別ゲスト講師

株式会社 さくらリアルティ 福岡県 福岡市

法人特化マンスリー事業に0から参入して契約460件・売上8,300万円

サッとくらせる♪ さくらす

■株式会社 さくらリアルティの紹介

2002年に設立し不動産管理事業を展開する地域の賃貸管理会社です。2018年1月よりマンスリー事業を立ち上げ、約1年半で稼働100室運用、年間で460契約、売上8,300万円まで成長させました。自社ホームページを中心としたネット戦略で月間反響を毎月100件獲得し、事業を安定させています。

株式会社 さくらリアルティ
代表取締役 **井上 慶一** 氏

札幌を中心に**約200室**を運営しながらも平均**稼働率70%**を達成!
仲介市場が厳しい中、短期賃貸市場で**札幌市内1位のシェア**を獲得!

北海道札幌市　株式会社 アセットプランニング

長野を中心に**約300室**を運営、仲介店舗のない高崎市や小田原市など
新エリアにも進出し**売上2.6億、粗利8,000万円**を達成!

長野県長野市　株式会社 レントライフ

今回のセミナーで公開する 最新ノウハウとポイント

初年度で100室運用するための物件仕入方法

Point 1 受託率50%以上の 物件評価・査定システム

Point 2 初年度100室仕入のための 行動指標とツール・ノウハウ

Point 3 未経験の管理会社でも30日で事業を開始できる 業務提携パッケージと法的観点

短期賃貸物件として稼働する物件の商品化

Point 1 大手競合と差別化する為の 設備・備品・仕様・商品ラインナップ

Point 2 集客のポイントはポータルサイト攻略にあり! 効果的なポータルサイト選びと活用方法

Point 3 担当1名で100室、反響対応～運営までを実践する オペレーション手法

稼働率70%を達成する集客手法

Point 1 反響を安定させる ポータルサイト攻略のための掲載手法

Point 2 月間反響100件を達成する マンスリー専門ホームページの作り方

Point 3 法人比率をアップするための 包括契約と法人向け契約形態

Point 4 法人からのリピート30%を達成する 法人営業手法

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1,000を越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」

高単価・安定集客ができる法人顧客をメインターゲットに、短期で物件を貸し出す法人特化マンスリー事業。実際にその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ております。

【こんな方にオススメ】

✔賃貸管理を活かした新しい事業をお探しの方
✔少人数で高収益な事業を始めたい方
✔短期賃貸市場に興味のある方

↓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」として提供する戸建旅館事業。成功企業様の取り組みや実績数値をご紹介しております。

【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

Zoom・LINE@を活用し、投資家にアプローチ！オンラインセミナー開催で32名集客した秘訣

昨今の融資情勢でも安定して収益不動産事業を伸ばすポイントは『集客力』です。今回は、ポータルサイトを活用せず、新たな方法で投資家にアプローチした事例をご紹介しております。

【こんな方にオススメ】

✔投資家の集客にお困りの方
✔ITを活用した投資家向けの新しい営業手法を知りたい方

↓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.本申込み書にていただきました住所・貸社名・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ソリューションズ・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)

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。

お問い合わせ：0120-958-270（平日9：45～17：30対応）　担当：青木

開催要項

日時・会場

東京会場

2020年 1月24日（金）

㈱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 **13:00** ▶ 終了 **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下さい。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂くことがございます。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。

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.5785068 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頂きます。

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：**中田** ●内容に関するお問合せ：**関口**

※年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

※大変申し訳ございませんが、ゲスト講師の関係上、福岡県の不動産事業会社はご参加いただけません。ご了承ください。

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。

法人特化マンスリーセミナー　FAX：0120-964-111

お問い合わせNo. S054497　**担当：中田**

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	@		

ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
1				2			
3				4			

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、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

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】

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）