

増え続ける長期空家800万戸時代をビジネスチャンスに変える！

管理物件しろろとの賃貸
仲介会社が

営業利益

1,000万突破！

開始わずか1年で

「強み」を活かした多角化業績アップセミナー

講座内容&
スケジュール

東京会場

2019年

1月29日

水

13:00～16:30(受付12:30～)
(株)船井総合研究所 東京本社

講座	講演内容
第1講座 13:00～13:40	時流を読み、小さな会社でも成長できる戦略の秘密 講座内容抜粋① 築古サブリースはリスク大じゃない！時流に合う商品で地域で勝つ方法！ 講座内容抜粋② 小さな会社は「商品化」「パート化」「外注化」で、強みを活かして経営する！ 講座内容抜粋③ 地方都市、中小企業であることを武器に変える働き方改革時代の経営のあり方  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループチームリーダー シニア経営コンサルタント 宮下 一哉 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込むことで社内一体化作を進めていくコンサルティングに定評がある。「地域密着型マーケティング」「未来組織図づくりマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の社内一体化作を推進する。
第2講座 13:40～14:40	私の会社が、小人数でも「5カ年売上倍増成長計画」を実現できる秘密 講座内容抜粋① 利益の出にくい賃貸仲介部門を武器として事業基盤を各自に作る 講座内容抜粋② 築古物件サブリースを武器としてオーナーサポートを強化する方法 講座内容抜粋③ 賃貸仲介・管理、マンション、高齢者住宅…小さな会社の多角化経営のコツ  株式会社 南国ハウス 代表取締役 上之園 誠氏 大手不動産FC店舗がひしめく競争の激しい商圏のなかで、賃貸管理物件を基盤とした地域密着ビジネスで成長を続けている南国ハウス・代表取締役。社員10名の少人数体制で、賃貸仲介・賃貸管理、サブリース、高齢者住宅、建築紹介、コインパーキングなどの多角化経営を展開し、「ワンストップ賃貸不動産会社」として、賃貸管理物件を通じて地元住民・地元オーナーの快適な暮らしを実現するビジョンを推進している。
第3講座 15:00～15:50	築古物件サブリース×受託後スピード客付けができる仕組み公開！ 講座内容抜粋① 賃貸仲介ビジネスの衰退期をチャンスに変える今後10年間の成長戦略 講座内容抜粋② 「空室対策力×管理受託力」を武器にするための小さな会社のズバリソリューション 講座内容抜粋③ 脱インセンティブ！脱営業力アップ！ベテラン頼みにならない組織づくり  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ 服部 映美 愛知県出身。カナダQueen's大学にてApplied Economics及びInternational Studies Certificateを修了。船井総研入社後、マーケティング支援、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なっている。
第4講座 15:50～16:30	小さな会社が自社を強みを活かす経営のためにやっ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 賃貸管理グループチームリーダー 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。

0120-964-111

(24時間対応)



担当:指田(サンダ)

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。

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/054625>



OPEN!



日本全国増え続ける長期空家800万戸時代。
どんどん大きくなるビジネスチャンスをおあなたの会社の成長に変える！

管理受託しろろとの

賃貸仲介
会社が

営業利益

開始わずか
1年で

1,000万突破！

管理受託しろろと2名で年間200戸の管理受託

受託効果で仲介集客125%アップ・売上1.5倍

入居率60%物件の受託でも管理物件入居率94%

東京
会場

2020

1月29日

水

株式会社 南国ハウス
代表取締役

上之園 誠氏



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との競争の中でも、小さな商圏でしっかり根付いて商売できるチカラをつけるために、ぜひ経営者・現場責任者の方と一緒に参加いただきたいセミナーです。

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

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

「強み」を活かした多角化業績アップセミナー

お問い合わせNo.S054625

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。)→ 054625



管理営業
しろうと
でも

特別ゲスト講師

増え続ける長期空き家800万戸時代を賃貸仲介会社のビジネスチャンスに変える！

急成長の秘密は「入居率60%の築古サブリース×リーシング営業転換」

だれも
気付かな
かった

新マーケットで管理受託

1年

200戸増やす！

株式会社 南国ハウス 代表取締役 上之園 誠 氏 ご紹介



鹿児島県鹿児島市にて昭和51年創業。地元密着の増やしている賃貸管理物件を基盤として、賃貸・売買の不動産仲介、ウィークリーマンション、高齢者賃貸住宅仲介、コインランドリー、コインパーキングなど、多角的に事業を展開。現在は5カ年売上倍増計画を推進しつつ新社屋を建築中。



- 1 人員不足で管理営業ができない
- 2 オーナー訪問しても管理受託できない
- 3 売上ダウン・販促費アップで徐々に減る営業利益

- 1 満室化できる武器・受託できる武器で年間数件だった管理受託が200戸に増えた！
- 2 空室オーナーへの対策提案営業ができるようになり減り続けていた来店数が125%アップした！
- 3 売買・賃貸・定期清掃・工事など、バランスよく売上アップして営業利益3倍に！

1年間での賃貸管理物件受託数



管理物件受託数アップ 4つのポイント

- 1 脱・営業力強化！誰も狙わない長期空室をターゲットにできるから管理営業素人でも受託！
- 2 入居率60%物件を受託！それでもスピード満室化できる空室商品化ノウハウ
オーナーの賃貸経営をしっかりとサポート！
リスクのない築古物件サブリースで、空いてる物件＝即家賃収入を実現
- 3 管理物件1戸当たり10万円の売上アップ！
賃貸・管理・工事・売買がバランスよく増加

業績
アップ

今回のセミナーで公開する
最新ノウハウとポイント

1 ゴミの山？だった築古&入居率60%物件を成長市場に変える方法

- Point 1 「商圏内オーナー名簿×オーナー向けニュースレター×同封チラシ」での案件づくり
- Point 2 目標必達に向けたオーナー開拓の年間スケジュールリングで計画的な案件獲得
- Point 3 仲介部門での仕入れ⇒空室対策提案から管理格上げする方法



2 管理営業をシンプルに！受託力アップにつながる「商品化」戦略

- Point 1 完全ゼロ賃貸、パッケージリフォーム、学生向け、外国人向けなどの物件商品化手法
- Point 2 ゼロ金地リフォーム、ゼロ円管理、築古サブリースであなたの会社の管理受託力が一気に上がる！
- Point 3 物件巡回、水道検針、入居者トラブル解決など、管理メニューすべてを商品化する方法



3 脱サービス業を実現するための営業力アップの仕組み

- Point 1 紙芝居形式で見せながら話すだけで受注できるオーナー訪問営業ツールを公開
- Point 2 「移動式モデルルーム&築古サブリース」で、半年間で11件の高額リノベーションを受注
- Point 3 未経験！入社2ヶ月の素人社員でも管理物件成約できるリーシング営業手法の導入方法公開



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			
		電話番号	
お名前	フリガナ		

【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@＞





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

日時・会場

東京会場
2020年1月29日(水)
(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

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ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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.5785742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) 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:指田 ●内容に関するお問合せ:服部
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け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。

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. S054625 担当 指田 宛

「強み」を活かした多角化業績アップセミナー 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 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		2	フリガナ	
	3	フリガナ		4	フリガナ	
5		フリガナ		6	フリガナ	

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人だと思えます。
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

会社が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