

2020年4月より、中小企業も「働き方改革法」義務付け!

# 時間革命

人件費  
1/2  
売上  
2倍

利益  
4倍

開催日  
 東京会場 2020年4月23日(木)  
 TKP東京駅セントラル  
 カンファレンスセンター  
 13:00~16:30 [受付 12:30~]

とりあえずのデジタル化  
本当に生産性の上がる業務効率

入居者に振り回される  
入居者ではなくオーナーに時間を割く

際限なく増え続ける業務量  
本当に必要な業務に集中できる仕組み

生産性を高め、  
付加価値を創出する  
賃貸管理を目指せ



明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken



Sanpuku  
TRINITY HOUSING SQUARE

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

業務効率化セミナー2020春

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S055717

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: 角屋

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。) → 055717

## 株式会社三福管理センター 永井社長へのQ & A

### interviewee



株式会社三福管理センター

代表取締役社長 永井 俊昭氏

# 粗利6.2億円・営業利益2.3億円

## の”超”高収益・高効率企業

平均入居率70%台の愛媛県松山市で、**入居率98%を8年間保ち続けている**。同社は**クレームゼロ・立会いゼロ・督促ゼロ**を始めとする、**”超”高効率賃貸管理モデル**を導入し、**従業員16名で管理戸数11,000戸を運営**している。さらに、昨今はオーナーが殺到し、**1年間で管理を1,000戸を増やした**。

**Q 1**：「**時間革命**」とは何でしょうか？

また、なぜ賃貸管理業務の効率化が必要なのでしょう？

**A 1**：本当に必要で**生産性の高い業務に自社のリソースを集中**させ、生産性の低い業務や、不要な業務を徹底的に排除したり、IT化・外注化・パート化することで、**生産性を4倍にする**ことを目指しました。

**増え続ける業務量**に対して、**採用難と離職数増の悪循環**でますます現場が疲弊し、事業の継続すら不安な時期がありました。社員の労働環境を改善することで、採用・定着の強化を図ろうにも、日々の雑務が急に無くせるわけではありません。そのため、社員がさらに辞める・採用できないという悪循環に陥っていました。そうなると、管理会社の売上に直結するような営業活動は勿論できません。入居率が下がっていく、管理戸数は伸びない、工事売上も伸びない。



このような売上が伸びない・利益が出ない状況を打破したかったことが、賃貸管理業務の効率化を図ったきっかけです。まず**現状の入居者・建物管理業務は「やめてしまう」**ようにしました。効率化は生半可に取り組んでも効果が出ません。**考え方を180度変えることが大切**ですね。

**Q 2 : "超"高効率賃貸管理モデル**で何を効率化し、何を伸ばしましたか？

**A 2 : 入居者・建物管理は削減、売上に直結するオーナー提案を伸ばした**

- ① **クレーム対応**
- ② **退去立会い**
- ③ **滞納督促業務**

これらはほぼ無くしてしまいました。今まではストレスも掛かるこれらの業務に多くの時間を取られてしまっていたましたが、思い切って削減することで、新たな時間を生み出すことができたのです。**「会社の大切な資源」である社員の時間**を、売上に直結する業務に振り分けられるようにしました。

- ① **リノベーション提案**
- ② **大規模修繕提案**
- ③ **新規管理受託営業**

管理会社の仕事は入居者対応だけではありません。**本来優先度が高いのは、オーナーの資産価値、家賃収益を上げることなのです。**

## 第1章

# 三福管理センター様の成功物語 僅か16名で粗利6.2億円 時間革命で驚異の生産性実現

### 1 空室対策の革新的モデル「完全ゼロ賃貸」による成功

2011年7月。三福管理センターは日本で初めて、入居者・オーナーら月会費を徴収し、初期費用・退去費用・更新費用をゼロにするという新しいモデル、「**完全ゼロ賃貸**」を確立させ、船井総研のセミナーにて発表した。

無料講座 管理3千戸を目指す賃貸管理業経営者様へ  
2011 賃貸管理会社 繁盛レポート  
6年で3倍! 1年で1,200F 管理を増やした経営者に聞いた!  
私の会社が **完全ゼロ賃貸** モデル  
で年間1,200戸管理を増やした秘密  
入居率98%、1年で管理戸数1,200戸増 6年で2,300戸→6,400戸急成長賃貸管理会社  
Fujisaki Soken

この「完全ゼロ賃貸」に入居者は殺到。入居率が96%という、地方では稀に見る高入居率によって、オーナーからの管理委任も殺到した。あまりにも問合せが多いため、3ヶ月程度は待っていただく状態になった。

**年間1,200戸の管理戸数を増やす大成功モデルだった**

また、船井総研とのコラボセミナーには100社以上の賃貸管理会社が聴講に訪れ、**リーマンショック後の停滞感漂う賃貸管理業界を、大きく変革させるモデル企業の出現**となった。

▶大盛況をおさめた  
「完全ゼロ賃貸セミナー」（船井総研主催）  
高入居率ブランドを体現した企業として名を馳せることとなる。



2011年当時、**三福管理センターの管理戸数は6,000戸あまり**。下記のように、管理戸数を伸ばしながらも顧客満足を保てるよう、**役割を明確に区別した体制**の元、運営していた。

- 社員16名、パート6名、管理営業6名：管理受託・空室対策提案
- 管理事務5名：家賃管理・保険更新・退去精算業務・経理
- 管理業務5名：退去業務・クレーム対応滞納督促
- サービススタッフパート6名：巡回清掃

管理6,000戸を1,000戸ずつのエリアで区切り、それぞれに管理営業・管理業務・管理サービス（社員1名相当）、巡回清掃（パート）を配置し、高入居率を維持。**1人当たりの粗利1,500万円**は、地方都市ではトップクラスの生産性であり、当時求められていた**高入居率ブランド**を体現した企業として君臨したのである。

**しかし、2012年に入り、思わぬ事態が勃発する。**

# 転機！

## 止まらない離職

### 2 思わぬ転機 業務過多による人材離れ

当時の三福管理センターは、毎期売上を115%伸ばすことをビジョンに掲げていた。そのためには、管理戸数を毎年1,000戸ずつ増やし、この増加分も運営し切れるように、管理営業・管理業務・管理事務の3部門で、1人ずつ社員を採用していけば、成長率を維持できると永井氏は考えていた。

しかし、思うようにはいかなかった。「完全ゼロ賃貸」も、まだ商品としては未完成な中、（曖昧な料金内訳で第三者からの指摘も入る）、同商圏内でも類似商品が出回り始めたため、**商品のみによる差別化が難しく**なっていたのである。つまり、空室対策や管理受託営業に於いても、社員による提案力、業務遂行力がより求められるようになってきていた。

#### 類似商品

競合企業による  
類似商品の乱発

競合 A 社  
**ZERO**  
賃貸

競合 B 社  
**0**  
賃貸

#### 社員の離職

業務過多による  
高い離職率



もとより、新卒社員は三福グループ内で採用していたが、グループ全体で補えるだけの人数には至っていなかったこともあり、三福管理センターでは中途人材を中心に据え、採用と教育を続けていた。

しかし**社員の教育が追い付かず**、一人前育成するには最低2年要し、新たな社員も採用しにくい中で、**既存社員への業務負担が増大**。115%成長のためには年間3名の社員採用が必要であったが、「採っては辞め」が常態化し、**社員が年間3~4名は辞めていく**という状態に陥ってしまったのである。

このように、管理戸数が6,000戸~8,000戸（2012年~2015年）の間は、成長率が鈍化し、**とうとう8,000戸（2016年）をピークに、管理戸数増加施策を中止する決断**をせざるを得なくなったのだ。

管理営業（オーナー担当）、管理業務（建物・入居者管理）の業務を、もっとカンタンに、そして誰でも標準的にできるように仕組みを作らなければ、もう先が無い。

また商品のライフサイクルは3年が限界ということもあり、新たな商品開発と業務効率化を本格的に取り組もうという転機になった…。





入居者にとっては、快適な住まい環境を提供し続けてくれる事、オーナーにとっては、入居率を維持し、資産価値向上を図り続けてくれる事。これらを確実に実践するのに、むしろ**必要の無い事はやめて、協力業者にも協力してもらい、社内の仕組みを変えていった。**

そして新たな商品・取り組みを始めることにした。

## 🔑 カンタンにできる

基本の考え方は、“**カンタンにできる**”であった。そして**商品を仕組み化**する事で、**ストックで売上が上がっていくように**していった。

完全ゼロ賃貸商品である「サプラス倶楽部」を、「スーパーサプラス倶楽部」へ変更。鍵交換、24時間サービス、福利厚生、退去時20万円保証、防災グッズなど商品内容を明確にして一新した。入居者さんには会費か初期負担か、月々かも選べる選択制にし、オーナーには最低限の月会費をいただく設定に変えていった。

|       | 通常募集 | ゼロ賃貸 |
|-------|------|------|
| 仲介手数料 | 有    | 0    |
| 敷金    | 有    | 0    |
| 礼金    | 有    | 0    |
| 保証料   | 有    | 0    |
| 保険料   | 有    | 0    |
| 退去費用  | 有    | 0    |

安心サポート<sup>24</sup>  
Super サプラス倶楽部  
入居されるお客様の「お困り事」を24時間・365日サポートします。

全国8,000箇所まで利用できる優待割引!  
**サプラス Club off**  
万が一の被害も、引越し費用又は、セキュリティ商品を  
**10万円まで補償**  
24時間  
365日  
出勤・受付  
対応!

安心サポート<sup>24</sup>  
Super サプラス倶楽部  
Rise サプラス倶楽部 24時間サポートコールセンター  
0120-965-545

また単身用中心であった「スーパープラス倶楽部」を、さらにファミリー向けにアレンジしたり、その対象以外の入居者向けには、安心ポート24という新たな月会費商品も始めた。**入居者が入居しやすく、快適に住める環境づくりの為の商品展開**を行っていった。

安心サポート<sup>24</sup>  
Superプラス倶楽部 管理物件で  
敷金・礼金・原状回復費0円

四国初!!  
入居費用  
**0円**~

0円~で入居できる!! お得なラク得プランもあります。

## 🔑 カンタン業務でストック収入が入る

入居したその日からLAN線をつなぐだけで  
**1000メガの(1ギガ)**  
高速光インターネットが  
**無料**

お問い合わせ まどんなネットBBカスタマーサポートセンター  
☎ 0120-099-13229

月々のインターネット利用料も工事費もお客様の負担はございません。  
パフコムはLANケーブルはお客様にて用意いただく必要があります。

©2018 まどんな三層管理センター

さらに自社でのインターネットプロバイダ事業（マドンナネット）も、ネット無料部屋を進める上で重要な取り組みとなった。

オーナー向けは、**限りなく安価で物件価値を上げられるもの**として取り入れる事にした。まずは最も受け入れられている設備商品販売（エアコン、ウォシュレットなど小口最安値で仕入れ指定業者に在庫保有と取り付け業務を年間ロットで受けてもらう）である。

#### 4 標準化・定額化・ストック化で高収益化

なかなか進まなかった外壁塗装の提案も継続的に提案が進む形に変更していった。（毎月30棟の見積が自動的に上がり同行営業から20%の受注）

最近では**リフォーム保証商品**も展開している。オーナーの持ち出しを無くすために、最初に自社で費用を負担して、成約後に家賃からリフォーム費用を相殺していく形式としたのである。保証+後払いの仕組みである。



#### 5 生産性が向上した分は社員に還元 人が辞めない組織への変貌

外注・商品の仕組み化で対応できない社内の内部業務は、**パート増員と、デジタル化にて削減**していった。管理営業・管理業務・管理事務の中で、報告書・提案書・精算書作成サポートは、社員の採用ではなく、パート増員によって実施できるようにした。

また巡回・清掃など現場美化は、**1,000戸あたりに1名のシニアパート**を配置し、内製化して進めている。デジタル化は、社員・パートが社内での業務を効率的に行うために、提案書・報告書・社内資料などは、基盤となる管理ソフトを活用してデジタル化を進めている。

巡回清掃業務の現地対応できるデジタル報告書や、電子サイン・IT重説は進め始め、いよいよ送金明細のデジタル化、カギのスマートキー化管理

の準備もしている。RPA・AI活用については、今後一気に進めるために、現在、社員・パートが行っている手順が明確で、パターン化した作業業務を、移行できるよう準備を行っている。

## 離職率が 下がり始めた



新しい取り組みに対し、社員からの反対は多かった。やめる事を決めると、今までやっていた仕事がなくなる、新しい取り組みには大きな労力がかかる。**ネガティブになる社員への対応が課題**だった。しかし永井社長は、わかりやすい転換を果たす。

業務効率化や新たな取組により、生産性が上がれば（利益が上がれば）社員の残業が減り、休日が増え、給料は増える制度をオープンにしていたのである。**基本全員残業無し、週休2日制、給与は中小企業の平均の約1.2倍、福利厚生内容は年々増えていった。**

管理6,000戸時代の体制が社員16名パート6名だったのに対し、最新の管理戸数見込みが11,000戸の現在、6,000戸当時と同じ社員数16名・パートは15名になった。

管理営業6名・パート1名が⇒入居促進・退去精算リフォーム・新規受託・管理事務6名（4名家賃管理、1名保険更新、1名退去精算）・パート1名補佐、管理業務4名・パート2名⇒大規模修繕提案、商品販売、一部の滞納督促・クレーム対応、サービススタッフパート10名⇒巡回清掃、経理1名である。

## 船井総研が整理した時間革命のポイント

- ① 業務の分解
- ② 社員の年収と比較して分単位で費用を比較する（業務の選択）
- ③ 社員が自然とやらなければいけなくなるような仕組みを作る（業務の仕組み化）
- ④ 誰でも売れる商品を作る（商品化）

現在、**管理戸数11,000戸にて、粗利が6億1,400万円**

その内訳は管理料、工事手数料、スーパープラス倶楽部会費、ネットプロバイダー会費、設備商品販売、保証保険ガス手数料。ほとんどが毎月読める、確実に入ってくる粗利。これを社員数16名、パート14名（パートは0.5名換算）で割ると、**一人当たり粗利は驚異の2,500万円、一人当たり利益は1,200万円**にのぼる。

**地方の管理会社での一人当たり粗利が、三福管理センターでは利益になっている**という驚愕の数字である。

|                     | A  | B  | C  | D  | E  | F  |            |
|---------------------|----|----|----|----|----|----|------------|
| オーナー担当              | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | +2名<br>パート |
| 管理サービス              | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | +2名<br>パート |
| 管理業務                | 1人 |    | 1人 |    | 1人 |    |            |
| 巡回清掃<br>(全7パー<br>ト) | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 | 1人 |            |

|                           | A<br>エリア  | B<br>エリア | C<br>エリア  | D<br>エリア | E<br>エリア | F<br>エリア |                 |
|---------------------------|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|-----------------|
| オーナー担当<br>空室対策・受託         | 1         | 1        | 1         | 1        | 1        | 1        | パート<br>2        |
| 管理サービス<br>工事業者対応<br>大規模修繕 | 1         |          | 1         |          | 1        |          | パート<br>2        |
| 管理業務<br>工事精算<br>家賃管理・契約   | 2<br>工事精算 |          | 4<br>家賃管理 |          |          |          | パート<br>1        |
| 巡回清掃<br>全てパート             | 2         | 2        | 2         | 2        | 2        | 2        | IT担当<br>社員<br>1 |

管理戸数11,000戸 ■社員16名 □パート15名

## 6 再び着手した管理拡大 そして圧倒的地域一番企業へ

業務効率化で余裕が出てきた中、管理戸数拡大に改めて着手した。 **今期1,000戸以上の管理受託**の見込みのほとんどが、他社管理からになる。反響:紹介:提案は、2:4:4。反響は、オーナーズ新聞5,000部、DM2,000部、そしてTVCM、看板、新聞広告など、地域へのブランド発信を徹底している。紹介は賃貸店舗からが一番多く、受託で2年分の管理料を配分する。オーナーや外注の多い業者さんからも紹介が続く。提案は、管理セミナー、相続セミナー、業界団体セミナーなど、年間50回以上のセミナーを実施し、困っているオーナーへは直接「キャッシュフロー診断・家賃査定」→「自社商品提案」へと展開する。



オーナーセミナー



オーナー新聞



オーナー向けDM

これからのビジョンについて永井社長は語っている。社員：パートの比率は5:5にして、**パートは、業務委託社員へ、そしてRPA/AI化へと展開**したい。業務はまだまだ効率化し、**入居率アップ・オーナーの資産最大化**は実践し続け、**商品の仕組みは3年周期でリニューアル・追加**していく。

管理戸数は、8万の民営借家がある松山市では、**圧倒的一番シェアである2万戸**まではもっていきたいと話す。毎年115%の成長を続ければ、管理戸数も利益も2倍以上になる事は予測できる。“超”高効率賃貸管理での生産性向上の闘いは続く…



## 第2章

### | 特別誌上講座 |

徹底解説！

# “超”高効率貸貸管理モデル 生産性を向上させる **5** つのポイント

“超”高効率貸貸管理生産性を拡大できる5つのポイントを徹底解説します



株式会社船井総合研究所  
貸貸支援部 シニア経営コンサルタント  
**松井 哲也**

### 1 やめる作業を決め、業務に集中できる体制を作る

高効率・高生産な貸貸管理を行うために、最初に重要となるのは「何をやめるか？」です。新しい仕組みを取り入れる際には、「何から始めるか？」と考えがちですが、“超”高効率貸貸管理のためには、「何を最初にやめて、何に集中するか」を決めることが重要になります。今のやり方をやめて、外注化、パート化、デジタル化、商品化、標準化していきます。

- |           |         |
|-----------|---------|
| ① 外部企業活用  | ② パート増員 |
| ③ デジタルシフト | ④ 商品仕組化 |
| ⑤ 業務の標準化  |         |

“超”高効率賃貸管理モデル  
生産性を向上させる5つのポイント

## 2 誰でも売れる & 入居者・オーナーに満足いただける商品作り

生産性向上のためには、**ベテラン営業に依存した結果作りから脱却し、「誰でも売れる商品」**を作ることが不可欠です。また、商品は入居者・オーナーの双方が満足できる事、社内業務が効率的に出来る事が重要となります。管理戸数が増えていく過程で、入居者・オーナー満足できる商品、社員もやり易い商品は、さらなる管理拡大につながり、**大きなストック収入**にもつながります。



## 3 管理戸数に比例し、新ストック収入に繋がる仕組みを構築する

安定的に増収増益を続けている秘訣の一つは、**すべての売上をストック収入として見込める（読める）仕組みを整えている**からです。

管理料収入はもちろんのこと、管理戸数・オーナー数から、ADやクラブ会費、原状回復、内装外工事まで管理戸数の拡大に応じて売上を増やせる仕組みができ、**社員が営業に専念してやり切れる体制が整っています。**

#### 4 管理戸数を継続的に増やし、高入居率を維持する仕組み作り



賃貸管理会社の本質は、高入居率維持と管理戸数の拡大です。管理退去率は15%前後、管理受託の際の空室率は30%程度。年々厳しくなっていく空室率を埋め続けられる**空室対策力（商品・体制の仕組み）**と、**必要仲介件数ができる入居者リーシング力の実践が重要**になります。

#### 5 採用戦国時代を生き残る、社員が成長する組織土壌作りと待遇改善

賃貸管理業務も、入居率を上げるのも、管理戸数を増やすのも、全て社員の皆様の働きにかかっています。採用戦国時代に、社員の成長できる、働きやすい組織体制・待遇の環境をつくる事が必要不可欠です。そのためにはより徹底した業務効率と新たな売上UPの為の取組をし続け、生産性を上げる事です。

**社員の成長が会社の成長**

**これが超高効率賃貸管理モデルの**

**神髄**



## おわりに あなたの会社は地域一番店になれるか

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきまして有難うございました。

今回のセミナーは、船井総研が提言する**「“超”高効率賃貸管理**」を実現している成功企業としてご紹介した、株式会社三福管理センター代表取締役社長 永井氏を特別ゲスト講師として招聘します。理想論ではなく、実際の現場事例、そこから導いたルールばかりです。本に書いてある内容とはリアリティが違うと思います。

### 新たに進化した新業態として

### “超”高効率賃貸管理への挑戦！

高入居率をブランド化し、高効率管理と管理シェア拡大の  
仕組みを作った管理会社だけが、今後一人勝ちする

そこで、今回の成功モデル実践セミナーの対象としたいのは

- 3年以内に地域一番 **管理戸数3,000戸以上を目指す**経営者様
- 地域一番店ではあるが、  
**生産性を上げ、さらに大きく成長させたい**経営者様
- 他とは違う**“特別な価値”・“ブランド”**をつくりたい経営者様

9年前に「完全ゼロ賃貸」モデルの元祖として、1会場150名以上、延べ1,000名以上の経営者様にお越しいただき、多くの会社に影響を与えられた三福管理センター様の最新モデルご紹介のセミナーとなります。

我々は全ての賃貸管理会社のお役にたてるとは思っていません。

しかし、志ある、**地域一番店を目指す賃貸管理会社の経営者**には、ぜひともお役に立ちたいと思っています。そして、業界を発展させたいというのが、切なる思いです。ご判断は社長にお任せします。

長時間お読みいただきありがとうございました。

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  
**松井 哲也**

今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと…

- **1人当たり粗利2500万円**を実現する“超”高効率賃貸管理
- クレームゼロ、立ち合いゼロ、滞納督促ゼロを実現する、  
**外注化・パート化・デジタル化**の実践
- 入居者もオーナーも満足の新しい **スーパーサプラス倶楽部**とは？
- **誰でも入居率96%**を実現できる、高入居率管理システムとは？
- 毎月管理が80戸(年間1,000戸)以上増える **狙い撃ち戦略**
- **空室率4%以下**を実現する 2か月空室提案の標準化とは？
- 毎月自動的に外壁提案が30件できる、**外壁見積自動提案システム**
- たった16名の社員で1万戸以上を管理する驚異の**専門分業体制**
- 更新すればするほど得をする**長期入居促進システム**！
- 利益を倍増させる！管理料以外の**ストック収入の作り方**
- **営業利益率35%**を実現する、高効率・高収益体質の作り方
- 毎月10本以上のリノベーション工事を獲得できる、**リノベ保証商品**
- **10年連続で入居率95%以上**を維持する空室対策
- 巡回清掃デジタル報告書、電子サインとIT重説、空室のスマートキー化
- **地域平均の1.2倍年収**実現で、社員が辞めず、家族が喜ぶ待遇
- ズバリ！ 高入居率をブランド化し、管理戸数を増やし、  
利益を増やす**“超”高効率賃貸管理**とは？

ご参考までに、前回のセミナー参加者の声を一部掲載します。 ▶▶▶

# 【お客様の声 (セミナー受講をされた、経営者の生の声です)】



このセミナーは非常に価値があり、特に経営者のための「LINE」の活用が実践的だったと感じました。

自社のネット販路が減少していきながら、業界全体の傾向を知り、興味が湧いて開かれました。

非常に興味深く、分析が説明された。業種ごとの説明や自社の体験談が非常に大変勉強になりました。

経営管理の観点から、今後の経営の方向性について、ありがとうございました。

興味深く聞きました。社内のネット等での取り組みの歴史も、具体的にWEB戦略の方向性を、会社に報告したい。

不動産のネット販売や売上げ（X/財界）等々、今後の2020年以降の方向性について、再考を促された。

大変興味深く、非常に価値がありました。講演後は個別にお答えいただき、誠にありがとうございました。ネット、LINE、業種別セミナー、自社の地域ネット化の重要性を再認識しました。

大変勉強になりました。同じような会社規模、同じような業種、サイボウズの活用、1/10の活用、非常に勉強になりました。実践的な結果を出す、実用性を重視したい、会社に実践したいです。

貸付仲介・貸付管理・売買仲介3部門コラボレーション。今後、地域で勝ち残っていくには、必要不可欠なものだと思います。現在、弊社では3部門コラボは全然できていないと思っています。

このセミナーが、私の会社の経営に、非常に前向きな考え、又、自ら自ら、新しい事業に取り組むためのヒントや、意識の向上に、大変勉強になりました。ありがとうございました。

本日はありがとうございました。初めて参加でしたが、他社様や成功事例の参考になりました。今後、積極的に参加したいと思います。

案件だけでなく、ネットの活用も非常に役に立ちました。今後、先にお話しした行動もしていきたいです。



## 高収益企業が次々登場！経営者のための実践事例大公開！

本書をお読みいただいた方への  
特別なお案内

セミナーのご案内

日程：2020年4月23日（木）13:00～16:30（受付12:30～）

会場：TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター

ゲスト講師

株式会社三福管理センター 代表取締役 永井俊昭 氏

たった1.5名で管理1,000戸を運営する高効率賃貸管理  
管理業務を最少人数で、最大限の売り上げを上げる仕組み

【講演内容】

- ・入居者管理、建物管理業務の削減「何をやめたのか」
- ・戸当りの売上を上げる商品構築「売上のストック化」
- ・管理戸数を増やせる会社の土壌づくり「管理年間1,000戸増の軌跡」

※セミナーご参加の方限定！無料で個別経営相談ができます※

お申し込み

満席になる前にお早めにお申し込みください。FAXでもお申し込みができます。詳しくは、同封のお申し込み用紙をご覧ください。



お問合せ

「4月23日はどうしても参加が難しい」という方、「セミナーへのお申し込みをためらっている」という方、その他ご不明点等ございましたら、下記お問合せフォームからお問合せください。担当の者より回答をさせていただきます。



**賃貸管理ビジネス・資産管理研究会 会員企業様一覧** ※一部抜粋  
 ～“超”高効率賃貸管理モデルを軸に、既に  
 高入居率・管理拡大・利益向上への道を歩まれている～



**北海道地方**

- 札幌オーナーズ株式会社
- 株式会社外山ホーム
- 株式会社アセットプランニング
- 株式会社ユタカコーポレーション
- 株式会社生活プロデュース

**東北地方**

- 株式会社郡中本店
- 株式会社山一地所
- 株式会社マコトーマス
- 株式会社太平堂不動産
- 有限会社橋場不動産

**関東地方**

- 株式会社三和住宅
- 株式会社CIC情報センター
- 大みか不動産株式会社
- 株式会社オクスト
- 株式会社マイハウス
- epm不動産株式会社
- 株式会社サンエイハウス
- 株式会社大和不動産
- 株式会社マルヨン
- 株式会社フレンドホーム
- 株式会社渋谷不動産エージェンツ
- 株式会社さめたハウジング

**中部地方**

- 株式会社日本財託管理サービス
- 株式会社ハローホーム
- 株式会社オリバー
- 株式会社小浜土地建物
- 株式会社石原興業
- 株式会社小菅不動産
- ミノラス不動産株式会社
- みのり開発株式会社
- リフォーム東京株式会社
- 株式会社BLESS
- 株式会社L-C L A S S
- 株式会社エステート・ワン
- 株式会社フジハウジング
- 株式会社フロンティアホーム
- 株式会社リンクス
- 株式会社レーベンコーポレーション
- 株式会社桃太郎不動産
- 絹山不動産株式会社
- 大幸住宅株式会社
- 美ささ不動産株式会社
- 宝山不動産株式会社
- 有限会社シムラ
- 有限会社礎
- 有限会社東船橋不動産

**中部地方**

- 株式会社苗加不動産
- 株式会社岩波不動産
- 株式会社宮不動産

**中国地方**

- 株式会社レントライフ
- 株式会社アライブ
- 株式会社さくらパートナーズ
- 株式会社ハウシード
- 丸七住宅株式会社
- 株式会社アパートセンターオカモト
- 株式会社リードワン
- ドアーズ株式会社
- 株式会社アセットコンサルティング
- 株式会社イズミ
- 株式会社ウィズコーポレーション
- 株式会社ナイスコーポレーション
- 株式会社新潟藤田組
- 株式会社杉村工務店

**中国地方**

- 株式会社さくらコーポレーション
- 不動産システム株式会社
- 株式会社タカハシ
- 株式会社プランニングサプライ
- 株式会社田村ビルズ
- 中国バス不動産株式会社
- 有限会社ベスト、サービス

**四国地方**

- 協和開発株式会社
- 株式会社コスモ不動産
- 株式会社三福管理センター
- ありがとうございます株式会社
- ジャストホーム株式会社
- 株式会社フィット

**近畿地方**

- 有限会社富士コーポレーション
- 株式会社のぞみハウジング
- 株式会社アドミニ
- 株式会社タイセイシュアサービス
- アパルトマンエージェント株式会社
- 株式会社不動産流通センター
- 株式会社ライフフィット
- 飛鳥土地株式会社
- 有限会社宏稜不動産
- 株式会社アイ・ディー・シー
- 株式会社リアルトラスト
- 株式会社賃貸コーポレーション
- 進和ホールディングス株式会社
- 生和アメニティ株式会社

**九州地方**

- 株式会社不動産のデパートひろた
- 株式会社三好不動産
- 株式会社第百不動産
- 株式会社トヨオカ地建
- 株式会社豊後企画集団
- 株式会社大興土地建物管理
- 株式会社よしひろ企画
- 株式会社栗原不動産

**沖縄地方**

- 有限会社昭正興産
- 有限会社とみや不動産



# 業務効率化セミナー2020春

講座内容&  
スケジュール

東京

2020年4月23日(木)

TKP東京駅セントラル  
カンファレンスセンター  
13:00~16:30 [受付12:30~]

| 講座   | セミナー内容  |
|--|---|
| <b>第1講座</b><br>13:00<br>↓<br>13:40                 | <b>賃貸業界に不動産管理テックが求められている理由とは?</b><br><b>セミナー内容抜粋①</b> 業界動向と今後の展望<br><b>セミナー内容抜粋②</b> 異業種参入・生産性が高い管理会社だけが生き残っていく時代へ突入!!<br> <b>株式会社 船井総合研究所</b><br>賃貸支援部 不動産テックグループ チームリーダー チーフ経営コンサルタント <b>納富 清悟</b><br>不動産、医療、観光、運輸交通、EC、工業、人材派遣など、幅広いフィールドでコンサルティング活動に従事。特にWEBを活用したマーケティングに強みをもつ。現在は、不動産仲介・管理会社を中心にコンサルティングを行っており、綿密なデータ分析に基づいた戦略の策定から、現場レベルにまで落とし込む支援スタイルは、クライアントから高い評価を得ている。   |
| <b>ゲスト講師</b><br><b>第2講座</b><br>13:50<br>↓<br>14:50 | <b>たった1.5名で管理1,000戸を運営する高効率賃貸管理</b><br><b>セミナー内容抜粋①</b> たった1.5名で管理1,000戸を運営!管理が増えても人が増えない仕組み!<br><b>セミナー内容抜粋②</b> 1人あたり生産性2,500万円!業績が上がる管理テックとは!<br> <b>株式会社三福管理センター</b><br>代表取締役社長 <b>永井 俊昭氏</b><br>(株)三福総合不動産より、分社化して創業14年。賃貸管理ビジネス経営に関連する多くの協会で、理事や幹部を務める。創業以来、賃貸管理業に携わり、14年を迎えた2018年に、管理戸数11,000戸を達成!  |
| <b>第3講座</b><br>15:00<br>↓<br>15:50                 | <b>賃貸管理会社の成功の鍵“高効率賃貸管理モデル”とは?</b><br><b>セミナー内容抜粋①</b> 高効率・高収益賃貸管理モデルの成功ポイント<br><b>セミナー内容抜粋②</b> 人を増やさなくても生産性が高い!業界初の管理テックモデルとは?<br> <b>株式会社 船井総合研究所</b><br>賃貸支援部 <b>角屋 夏美</b><br>不動産仲介・賃貸管理事業を中心に、業績向上コンサルティングに従事している。経営戦略の策定から、社内体制の構築、不動産テックの活用等による現場の業務効率化まで。綿密なデータ分析による提案と、現場レベルでの実行支援に定評がある。女性ならではの視点も、クライアントからの評価が高い。  |
| <b>第4講座</b><br>16:00<br>↓<br>16:30                 | <b>明日から取り組んでいただきたいこと</b><br><b>セミナー内容抜粋①</b> 正しい成功ノウハウを確実につかむために<br><b>セミナー内容抜粋②</b> 明日から実践していただきたいこと<br> <b>株式会社 船井総合研究所</b><br>賃貸支援部 シニア経営コンサルタント <b>松井 哲也</b><br>岐阜県岐阜市出身。法政大学経済学部経済学科卒業。前職は大手旅行代理店の企画営業に従事。入社以来、不動産業(賃貸・売買仲介、管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。空室対策や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。綿密なマーケットリサーチに基づき、管理業務・仲介業務(仕入・集客・営業)のバランスを前提にした具体的なかつ即効性のある現場中心の実践支援は定評である。最近では、空室対策からの賃貸周辺商品(提案型リフォーム・売買・建替え等)、資産活用(新商品開発)への展開も積極的に取り組んでいる。 |

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: 中田



**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/055717>

日時・会場

**東京会場**  
 2020年4月23日(木)  
 TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター  
 〒103-0028  
 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル  
 JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩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

**一般価格** 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員価格** 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願いたします。  
 ●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。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。  
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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.5785444 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:角屋

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. **S055717** 担当 **中田 宛**

**業務効率化セミナー2020春** **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<br>ご連絡<br>担当者 | 役職      |      |    |    |
| TEL        | ( )  | E-mail             | @       |      |    |    |
| FAX        | ( )  | HP                 | http:// |      |    |    |
| ご参加者<br>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。

社長onlineプレミアムプラン(旧: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】  
 株式会社船井総合研究所 ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

