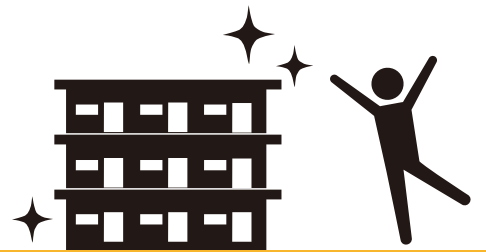


日本のアパートオーナーの5人に1人が苦しむ

赤字経営 の再生

年間粗利

2億円の
秘訣



オーナーのピンチこそ、
管理会社のチャンスである！

オーナーの赤字改善が業績UPにつながる

オーナーが良くなる！ 会社が良くなる！ 地域が良くなる！

～地域のオーナーの資産に踏み込む事で私の会社は180度変わった～

資産管理モデルで 粗利 140%増 管理戸数 300戸増



特別ゲスト講師

株式会社トヨタカ地建
代表取締役

豊岡 宏士氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

資産管理セミナー2020

TEL.0120-964-000 平日 9:30～17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S058622

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:中田 内容に関するお問合せ:三上

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。) → 058622

オーナーのピンチが自社の業績UPに繋がった オーナーのお悩み解決が業績UPの鍵

2016年以降、自社の経営は大きく変わりました。それまでの私達は熊本県八代市、12万人ほどの人口の田舎で築年数が古い管理物件を抱え、厳しい市場に苦しんでいました。家賃は下がり、困っているオーナーへ満足な提案もできずにいました。高入居率の大手メーカー物件との差は明確で、今後の危機感しかありませんでした。

そんな弊社が今までの賃貸仲介・管理から脱却し「資産管理」の仕組みを取り入れたのは、丁度2年前です。

全社一丸となってオーナーの資産に目を向け、精いっぱい

の提案をしていった結果

1年で粗利が140%UP、

営業利益は5倍になりました。赤字ギリギリだった

私の会社は、それ以降、資産管理の売上が5,000万

円以上出続けています。弊社は決して規模の大きい

不動産会社ではありませんが、この2年着実に業績

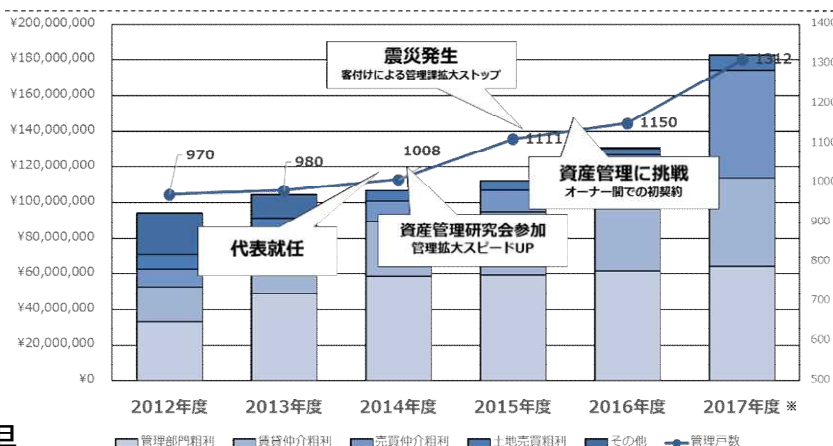
を伸ばしてきました。焦りの中、一心不乱に取り組

んだ私達の軌跡をこのレポートに赤裸々に書きました。

私たちの取り組みが、少しでもお読みいただいでい

る経営者様の参考になれば幸いです。

トヨオカ地建の業績推移



2016年以降、賃貸仲介中心だった業績は、資産管理取り組みがきっかけでオーナー資産の相談が増え、飛躍的に伸びた。



株式会社トヨオカ地建
代表取締役

豊岡 宏士

▶ 目次

- 第1章 賃貸仲介で急成長するも、なかなか利益が残らない・・・
- 第2章 社長就任以来のピンチ！
予期せぬ熊本地震で賃貸仲介市場が完全ストップ
- 第3章 衝撃の出会い！ウチより管理戸数が少ないのに売上・営業利益は倍以上だって！？
- 第4章 そんなこと、誰がやるんですか？呆れる社員を尻目に強引にスタート！
- 第5章 1年後、営業利益はなんと5倍に！
社員も大幅に年収アップで会社が変わった！

第1章

賃貸仲介で急成長するも、なかなか利益が残らない・・・

熊本県八代市で40年以上地域見密着で不動産事業を行って来た株式会社トヨオカ地建は、2002年より賃貸仲介業に本格的に力を入れてきました。大手FCへの加盟、地域での他社とのネット集客競争、付帯商品の付加、店舗の出店、など賃貸仲介に徹底的に力を注ぎ、毎年110%以上の成長を続けて来ました。しかし一方で伸び悩みも感じていました。営業利益が伸びない…。他社との競争でかかる費用は年々上がっていく。今は何とか社員を引っ張っているが、次の一手を打てなければ疲弊していくのは目に見えている。このまま賃貸仲介中心の経営ではギリ貧になる。なんとか自社でもできる打開策はないものか・・・。



第2章

社長就任以来のピンチ！ 予期せぬ熊本地震で賃貸仲介市場が完全ストップ

なんとなく不安を感じながら次の一手を打ちきれなかった私の背中を
押したのは、2016年の熊本大地震でした。八代市自体も地震の影響を受け、被災者で一気に賃貸物件が埋まったのです。一気にお部屋探し顧客が押し寄せましたが、1週間後には仲介できる物件はほとんどなく、賃貸仲介の売上が全く立たない状態が続いたのです。お部屋探し入居者はひっきりなしに来店するのに貸せる物件がない！店舗の光景を見て、全身から一気に血の気が引くのを感じました。このままだと売上が立たない！社長就任以来初めて感じた会社の危機に本格的に新しい取り組みを実施する覚悟を決めたのです。



当時の震災の様子。地震後、八代市の賃貸市場は一変した。

第3章

衝撃の出会い！ウチより管理戸数が少ないのに 売上・営業利益は倍以上だって！？

そんな時、船井総研さんで紹介してもらった京都の賃貸管理会社の社長の講演を聞く機会がありました。当時、ゲストの社長の管理戸数は800戸程度。うちは1,000戸で社員数も多い。なにか参考になれば…というくらいの気持ちでした。しかし、講演が始まって5分、衝撃が走りまわりました。規模は小さいのに、利益はうちの倍以上出ている…。自分の経営とは明らかに違う業績に、一気に話に引き込ま

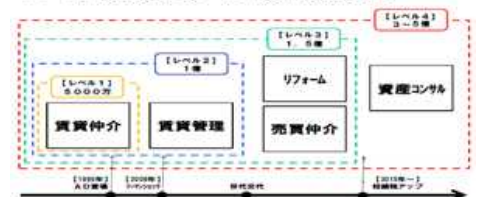
■ 賃貸仲介・管理会社経営者セミナー 2016

オーナーからの
売却&購入の相談獲得の仕組み!

- ✓ 立ち上げ時、新規採用0
- ✓ 3年で売上、170%UP!!!
- ✓ 3年で営業利益375%!!!

株式会社
のモカワケン
代表取締役
吉野 隆永志

■ 事業規模とサービスの相関関係



(出典) 船井総研 住宅・不動産部 会員統計データより
↑ 自社サービスの品揃えが売上規模に比例している。

れました。講演の内容は当時の私としては衝撃的な内容でした。「資産のお困りごとを扱う会社が他にない」「オーナーが集まってくれば自然と資産の相談が増える」「資産管理をすることで社員が成長する場をつくることができ、生産性が上がる」ゲスト講師の社長の「成功ストーリー」はわかりやすく明確な説得力がありました。オーナーの資産管理に取り組むことで、地域の賃貸管理会社で差別化し管理戸数も、資産の売却など大規模な売り上げも大きく伸ばし粗利売上で2億円を超える実績が上がり続けている。特に驚いたのは初期投資や人員をほとんどかけず「オーナーの資産に入り込み売上を上げている」こと。一見難しそうなお取り組みが、うちでもできれば打開策が打てるかもしれない！うっすら希望が見えてきたのです。



資産管理で差別化し、オーナーが集まる。しかも社員が成長し売り上げが自然に上がる。理想的なビジネスモデルに感銘を受けた

第4章

そんなこと誰がやるんですか？ 呆れる社員を尻目に強引にスタート！

早速帰って社員にアイデアを伝えると…「そんなこと誰がやるんですか？」との反応が。思えば当たり前だったかもしれませんが。当時社員は賃貸仲介や管理しか知らず、20代の社員がほとんど。売買仲介ですら、経験がありません。オーナーと話すことすら、びくびくしながら取り組んでいました。まずは自分が引っ張るしかない。船井総研さんをお願いし、まずはオーナーを集めることからスタートしました。記事はそのまま使い、教わったやり方で、地域のオーナーに、新しい「資産管理のトヨオカブランド」を発信す



1番最初は資産管理ブランドづくり。情報通信誌をオーナーに送付する事から始めた。

る。初めてみると、オーナーから相談がどんどん集まってきました。会社が中心となり、新しいニーズのオーナーを集めると、なんとなく社員の目線も変わってきました。ブランドができてくると自分たちが関わりのあるオーナーから相談される機会も増えます。続いて強化したのは、売却提案の仕組みをつくり、取引があるオーナーに徹底的に提案を進めること。空室の悩みが一気になくなった市場で、人知れず売却・購入したいと思っているオーナーがいる！提案の経験もない社員を動かすのに、教えてもらったシステムを活用しました。物件の家賃を入力するだけで、



↑5分で資産分析が出来る提案システム↑
20代中心の弊社の社員が、オーナーに売却やリノベーションの提案を次々と進めていった。

「家賃を下げた方がいいか」「リフォームしたほうがいいか」「売ったほうがいいか」5分で資産の分析から提案書まで作成できる。ITを活用し、簡単にオーナーに提案できる仕組みで、今まで売買の提案などこなしなかったこともない社員がどんどんオーナーの売却案件を仕入れてくる。自社が思い描く姿に変わっていくのを実感しました。



エリアのオーナーを集めるセミナーを開催。初めての取り組みだったが、50名越えのオーナーが集まった。資産の相談も集まり、結果も上々。

手ごたえを感じ、より社内外にブランドを定着しようと実施した初めてのセミナーでは、なんと50名以上の集客。はじめてのことばかりでしたが、社内は完全に「資産管理を成功させよう！」という一体感に包まれていました。弊社にとって本当の資産管理の取組みの始まりでした。

第5章

1年後、営業利益はなんと5倍に！

社員も大幅に年収アップで会社が変わった！

トヨオカさんは賃貸だけじゃないんだね。経営の悩みまで相談できるのはありがたい。オーナーから、今までなかった売却や購入などの大きな相談が続々と上がってくる。気が付くと、資産管理に取り組んで1年目で資産管理の取り組みで5,000万円の粗利が増えました。全社粗利益は140%、営業利益は5倍です。これは今までの賃貸仲介中心では考えられないことです。合わせて「管理受託」や「大規模修繕」、「新築」の相談等のご相談がどんどん増え、管理戸数も初めて年間で200戸増やすことができました。震災後の焦りから社員の反対を押し切ってスタートした資産管理への挑戦ですが、どんどん新しい芽が生まれています。利益が残り、念願だったTVCMを流すことができるようになりました。これは賃貸仲介や賃貸管理、資産管理でも大きな集客につながっています。また何より1番嬉しいのは、反対していた社員が資産管理の売上増加に合わせて、100万円以上収入を増した事です。今や全社で「人が育つ仕組み」として資産管理が定着しています。また社員全員を海外旅行へ連れて行く事も出来ました。



株式会社 トヨオカ地建
代表取締役

豊岡 宏士

“資産管理で唯一無二の地域密着の管理会社を創る”

豊岡社長の挑戦はまだまだ続きます。

賃貸仲介・管理業から脱却し、“超激戦時代”に成果を出す！

**「資産管理の取組で管理戸数1店舗200戸増
資産管理売上5,000万円出し続ける！」**

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



全国から100社以上の管理会社様が集まる賃貸管理ビジネス・資産管理研究会において、メイン講師を担当している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1,800万円を目指している。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。

前述のトヨタカ地建様のレポート、いかがでしたでしょうか？

豊岡社長のおかれていた状況は、なにも熊本県八代市に始まったことではありません。家賃減少・競争の激化・地方市場の縮小…賃貸業界が抱える課題を皆さんも少なからず感じているのではないのでしょうか？

「オーナーへの資産管理提案なんてうちにはまだ早い…。様子を見てから…。」とまだ思っていますか？ **いつの間にか、オーナーは資産のお悩みを、「長いお付き合いのある御社ではなく、別の会社に」相談しているかもしれません。**

そうはいつでも懸命な経営者の皆様にとっては**「どこから取り組んでいいかわからない」**、取り組み前の豊岡社長のように**「うちの社員がそこまでできるのか」**と不安をお持ちの方もいらっしゃると思います。

今回レポートに登場したトヨタカ地建様の資産管理の取り組みは、20代でほとんど難しい不動産知識がない社員さん中心にスタートしました。管理戸数を1店舗で200戸増やし、資産管理粗利5,000万円を出し続ける秘訣を、次ページの**あなたの会社でも6ヶ月でできる5つのポイントに整理しました。**

ポイント①

会社主導で「資産管理情報発信」の仕組みを作る

もし今回のレポートを読む中で真っ先に「オーナーへの訪問営業」を思い浮かべ実行したら、資産管理の取り組みは、まずうまく行きません。訪問も重要ですが、まずは「オーナーを集める」こと。そして反響経路、



資産管理、という他社と差別化した情報発信を「会社として当たり前」にできる仕組みを作る。月間0.5%~2%の反響を獲得し「オーナーの相談を集める」。

顧客情報など、「会社主導で管理できる仕組みをつくること」。他社がやっていない資産管理ブランドをつくれれば、オーナーが集まり自然に資産管理が始まります。スムーズに進めるためには1ヶ月で1,000件のオーナー名簿を集め、翌月にはオーナー通信、Webを活用した情報発信をはじめることです。

ポイント②

資産管理セミナーでオーナーと継続的に関わる仕組みをつくる

情報発信の仕組みができたなら、

オーナーと継続的に関わる環境をつくる。そのために一番成果が出ているのがトヨタカ地建様でも実践している3回シリーズの資産管理セミナーです。大切なのは集客、運営からセミナー内容、



相談につなげるコミュニケーション手法まで、一貫してやり切れる型をつくること。知識がない社員に「ゼロから自分でやれ！」ではなかなかオーナーとの関係をつくれません。自社の型を持つことが重要です。

ポイント③

知識がない社員でも3カ月で セミナー講師を育成する

セミナーは多くのオーナーが一同に集まり、自社の「資産管理」を一気に広める最大の機会です。トヨオカ地建様で実践しているセミナーでは、練習すれば仲介しか知らない社員でもすぐに話せる内容です。「簡単にオーナー資産に踏み込む内容の講師ができる環境」を作りましょう。



20代社員が大半のトヨオカ地建様

ポイント④

テックを活用し簡単に提案する 資産管理テックで資産分析

資産の提案で重要なのは、「数字をもとに、わかりやすく提案すること」そして「オーナーに何をするか選んでいただく」こと。これが一番のポイントです。トヨオカ地建様ではこれを20代の社員さんが実践しています。もうお分かりですね。



弊社で提供している資産分析システムの画面

誰でもできる資産分析・提案のシステム。これが何より重要です。

ポイント⑤

社員・会社がともに成長する、 評価、組織づくり

資産管理の目的はオーナー資産課題が解決することで管理増加、売上のアップにつながる。しかしそれで終わりではうまくいきません。社員の成長につながること。トヨオカ地建さんでは社員さんの年収が100万円上がり、さらに成長すべく社員主導の資産管理がスタートしています。会社と社員がともに成長する。これが資産管理の神髄です。

いかがでしょうか？これらのポイントを全ておさえていただければ、これまで手をつけていなかったオーナー客層が集まり、**トヨオカ地建様のように10数人の会社でも管理戸数を1店舗で200戸増やすことも、5,000万円以上の粗利売上を出す事も十分可能**になるのです。

ここまでお読み頂きありがとうございました。早速ですがどなたでも簡単に始められる「資産管理テック」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賃貸仲介・賃貸管理会社経営者様を対象に、**トヨオカ地建様の豊岡社長に講演いただく、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のほんの一部をご紹介しますと…

■**経験がなくても、オーナー資産の相談を解決し**

たった1年で粗利を140%UPさせる、売上のポイント大公開！

■**今の社員で管理戸数1,000戸の会社が資産管理で1店舗200戸以上管理を増やし続ける営業手法大公開！**

■**資産管理テックを最大限活用する提案の秘密。管理システムと連動した、20代未経験社員でもできる提案手法大公開**

■**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「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！**

■**20代社員が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

紙面の都合でほんの一部ですが、経営者の皆様の声を掲載させていただきました。管理戸数の多い・少ないにかかわらず、多くの経営者の皆様にご参加を頂いている内容です。

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、

「全国の資産管理テックの活用、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、急速に管理戸数・売上を伸ばした会社』

『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方だけになります。

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1名様 3万円（税抜・一般価格）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分かりいただけるかと思えます。**豊岡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けたら、具体的に自社で取り組みたいと、お考えでしたら、是非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、皆様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 賃貸支援部
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社を越える資産管理への転換を果たす経営者の皆様と私が、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・転用の無いようあなたを信用致します。

▶ 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皆様と、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します。全国の成功経営者とともに今こそ是非一歩踏み出してください。

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200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幾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、苦心し形になるのに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と一緒に一つずつ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、というところからはじめる、ということがわかりやすいスタートだと感じました。**

管理獲得の強化にはまず、資産管理立上を併用して実行し、経営者・幹部と一般営業・管理部門社員との能力差を縮小する。

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。自社自ら業態をつく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つく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。

埼玉県越谷市
株式会社マルヨシ
代表取締役 小山 哲央 様

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。



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

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。色々ヒントを頂ける、と実感します。



管理戸数
8000戸

管理戸数
約2万戸

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、自社の商圏である東京は、まだ良いエリアで、このままの状況が続くのかな、と危機感が無い状態でした。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い、と感じ、具体的なヒントを頂いています。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オー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。

すでに賃貸管理から資産管理への転換 の道歩まれている～
『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 日本財託	株式会社 三好不動産	美ささ不動産 株式会社
株式会社 山一地所	株式会社 外山ホーム	協和開発 株式会社
e p m不動産 株式会社	株式会社 郡中本店	株式会社 フィット
株式会社 さくらコーポレーション	株式会社 不動産のデパートひろた	進和ホールディングス 株式会社
株式会社 ライフィット	株式会社 アパートセンターオカモト	株式会社 マコトーマス
株式会社 岩波不動産	ミノラス不動産 株式会社	株式会社 石原興業
株式会社 小浜土地建物	株式会社 タカハン	有限会社 とみや不動産
株式会社 オクスト	株式会社 大興土地建物管理	株式会社 ウィズコーポレーション
株式会社 ブランニングサプライ	株式会社 フレンドホーム	株式会社 イズミ
株式会社 三福管理センター	株式会社 レントライフ	株式会社 宮不動産
株式会社 豊後企画集団	株式会社 小菅不動産	飛鳥土地 株式会社
大みか不動産 株式会社	株式会社 苗加不動産	株式会社 エステート・ワン
株式会社 アライブ	株式会社 大和不動産	宝山不動産 株式会社
株式会社 マルヨシ	株式会社 きめたハウジング	株式会社 ハローホーム
株式会社 不動産流通センター	アパルトマンエージェント 株式会社	株式会社 第百不動産
株式会社 グローバルセンター	株式会社 コスモ不動産	株式会社 中村不動産開発
株式会社 ハウシード	株式会社 タイセイシュアサービス	株式会社 B L E S S
株式会社 マイハウス	株式会社 L - C L A S S	ジャストホーム 株式会社
株式会社 三和住宅	ありがとうございます 株式会社	株式会社 アセットプランニング
札幌オーナーズ 株式会社	株式会社 生活プロデュース	株式会社 アイ・ディ・シー
株式会社 リードワン	株式会社 サンエイハウス	株式会社 フロンティアホーム
不動産システム 株式会社	株式会社 トヨオカ地建	有限会社 東船橋不動産
丸七住宅 株式会社	株式会社 よしひろ企画	絹山不動産 株式会社
株式会社 照正興産	有限会社 宏稜不動産	有限会社 ベスト、サービス
株式会社 アドミニ	株式会社 のぞみハウジング	株式会社 太平堂不動産
株式会社 オリバー	有限会社 富士コーポレーション	株式会社 桃太郎不動産
株式会社 さくらパートナーズ	株式会社 リンクス	ドアーズ 株式会社

※順不同 敬称略
(資産管理ビジネス研究会会員
より一部抜粋)

資産管理セミナー2020

日本のアパートオーナーの5人に1人が苦しむ “赤字経営の再生” 年間粗利 2億円の秘訣
～地域のオーナーの資産に踏み込む事で私の会社は180度変わった～
資産管理モデルで粗利140%増 管理戸数300戸増

【開催日時】 2020年4月20日（月） 東京会場
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 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	■賃貸仲介主力の私の会社が資産管理テックで 簡単に資産を分析しオーナー様の悩みを引き出し たった1年で粗利140%UP! ゲスト講師： 株式会社 トヨオカ地建 代表取締役 豊岡 宏士 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 木下 達也
第4講座	■本日のまとめ、明日から実践して頂きたい事 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 チーフ経営コンサルタント 一之瀬 圭太

■船井総合研究所のご案内

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 <http://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	2019年 4月20日 (月) 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各線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分	開催時間	開始 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) 終了
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、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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)へご入金中のお客様のお申込に適用となります。		
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.5785454 口座名義:カ)フナイソケンキョウシヨ 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: 三上 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。		

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。

資産管理セミナー2020 FAX: 0120-964-111

お問い合わせNo. S058622						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		役 職		
			ご連絡担当者				
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	
	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？【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。
 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)



お申込みはこちらから

【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、船井総研グループ・トレーニングセンター管理チーム(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)

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。

