

「コロナ禍でも管理拡大、業績を伸ばしたい・・・」
とお考えの賃貸仲介・管理会社様へ

地元の中小企業経営者向け

中古アパート

新型コロナウイルス感染症に悪影響された皆さま、
および関係者の皆さまによりお見舞い申し上げます。

買取再販で

年間35棟、売上10億円



地域中小企業の経営を助ける、
コロナ時代の新しいビジネスモデル

地方都市で利回り8%でも、
低入居率エリアでも、オーナーが儲かる
買取保証+サブリースの仕組み

成功事例企業

協和開発 株式会社
代表取締役専務

三谷 洋介氏

自社管理オーナーが5年で売却、購入
を繰り返す、営業力に頼らない、
循環型買取再販の仕組み

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

買取再販セミナー

TEL0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S064273

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：中田 内容に関するお問合せ：一之瀬

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。)

064273

船井総合研究所はこんな会社です

50th

ともに、次の50年へ

船井総研グループは
2020年3月6日をもちまして
創業50周年を迎えました。

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！
中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者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>

経営コンサルティング事業

株式会社船井総合研究所

明日のグレートカンパニーを創る

グレートカンパニー化こそが
最高の業績アップの手法であることから
「明日のグレートカンパニーを創る」ことを目指します

事業分野

- 月次支援型コンサルティング
業界・テーマに特化した実行支援コンサルティング
- プロジェクト型コンサルティング
- 経営研究会・経営セミナーの開催



事業の特徴と強み

当社は、国内の中小企業を中心に、業種・テーマごとに特化したコンサルティングを展開しています。クライアントの成長実行・人材開発・価値向上・デジタル化を現場に寄り添いながら、具体的に提案し、実行支援することを強みとしています。主力部門「住宅・不動産」「医療・介護・福祉」「土業」に加え、近年は「人材サービス」「環境・エネルギー」等のコンサルティング需要も高まっており、これまで培ってきた各業界の専門性を活かして、ジャンルトップ戦略(各業種・テーマで日本一を目指す戦略)を追求しています。

- ① コンサルタントが定期的にクライアントを訪問する顧問契約型の**月次支援コンサルティング**
 - ② 経営者・経営幹部同士が集まり、業績アップの精度を高める**経営研究会**
 - ③ 一定の期間、各業界とテーマに精通するコンサルタントがチームとなり、調査分析から経営戦略の立案、実行可能な戦術まで、一貫してソリューションを提供する**プロジェクト型コンサルティング**
- これら3つの形態でクライアントの経営をバックアップいたします。

コロナ期の成長戦略に、 お悩みではありませんか？

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い終息を心よりお祈り申し上げます。

株式会社船井総合研究所の一之瀬と申します。

まずはこのDMをお手にとりご覧いただき、ありがとうございます。現在、新型コロナウイルスの影響により、地域経済、もちろん賃貸市場にも、大きな影響が出てきています。

- ・法人・学生・外国人需要の縮小から中期的な空室増加、賃料減少。
また、それに伴う物件再生の鈍化（物件の老朽化の加速）
- ・地域の賃貸オーナーの経営マインドの低下による営業活動の鈍化。
- ・売却ニーズが高まる一方、金融機関の融資縮小等による買い手不足
- ・コロナ禍による不況感拡大、リモート等の実務変化による社員さんの営業意欲の低下

これは一部かもしれませんが、私たち船井総合研究所ではこういった市場の変化を真摯に感じ、受け止めています。**市場が変化する中で既存のやり方ではうまくいかなくなってきました。**一方で、そういった市場の中でも、成長する方法、うまくいっているやり方を実践していくことが地域経済の発展につながり、また地域で40%以上の住インフラを支える賃貸会社様の社会的な使命と感じています。

今、まさに変化の時期といえるでしょう。

賃貸市場において、リーマンショック期に同様の変化がありました。当時を思い返すと、市場が変わるような変化がいくつかありました。

- ・法人需要減による全国的な空室悪化、初期費用ゼロの普及。
- ・賃料減少等によるオーナーの売却の増加。サラリーマン投資家の賃貸市場参入
- ・不動産仲介、建築系企業の倒産の増加

今回のコロナショックは、ともするとリーマンショックを超える変化になりそうです。ですが、そんな時代の中でも、地域の中で困難を乗り越え、成長している会社様も多くいらっしゃいます。

不況期こそ、先行して持続的な成長を実現している企業に学び、まねていくことが必要です。

さて、このDMをご覧いただいているあなたは、香川県観音寺市・三豊市をご存知でしょうか？

人口は2市を合わせてもわずか11.9万人の超小商圈です。一般的な日本の1市の人口平均は13万人程度ですので、もしかしたらあなたの商圈の2分の1程度の市場かもしれません。

そんな市場で、地域の中小企業経営者に客層を絞り、定期的なアパートの買取再販を実践し、5年間で、165棟、年間30棟超を販売・管理し続けている会社さんがあります。

そんな仕組みで皆さんの半分ほどの商圈で、10億円以上の売り上げを上げ続けています。

といっても、一般的に想像しやすいような全国の投資家相手に、全国の物件を販売するようなやり方ではありません。地域の顧客を相手に、地域の物件を再生し、地域に根差したご商売を展開されています。

もしかしたらご存知がない経営者様も多いかもしれませんが、これからの時代、地域での賃貸ビジネスを拡大していくためには、必要なビジネスモデルであると感じています。

少しでもご興味を持っていただける経営者様は、ぜひもう少しこのDMを読み進めてみてください。

コロナ禍の、新しい転換へのヒントになれば幸いです。



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 資産管理グループ
マネージャー

一之瀬 圭太

成功企業 レポート

地元の中小企業経営者向け 中古アパート 買取再販で 年間35棟、売上10億円

①協和開発 株式会社様のご紹介

協和開発株式会社様は、香川県観音寺市、三豊市、の2市を商圏とする、地域密着の賃貸管理会社です。

2市を合わせて人口約12万人、民営借家数は全体で5,646戸と、日本の平均的な市の半分以下の小さな商圏ですが、1,896戸のアパートの管理を任される、地域密着の管理会社です。小さい市場ながら、この5年間、地域での持続的な成長を図るため、



協和開発 株式会社
代表取締役専務
三谷 洋介氏

- ①地域中小企業経営者向け
- ②買取再販
- ③低リスク型サブリース

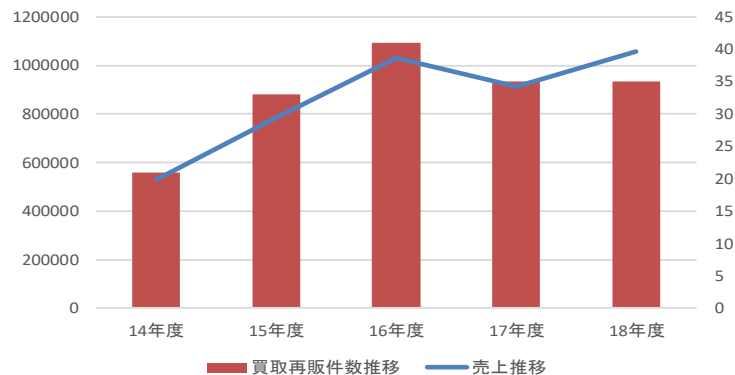
の3つの切り口で、4方良し（入居者・オーナー・当社・世間（地元コミュニティ・金融機関など））をコンセプトに、業績を倍増されて来ました。

右の表で見ていただいてもわかる通り、年々伸びる買取再販件数の成長に合わせ、業績を伸ばしています。



■本社外観

■業績推移



成功企業 レポート

地元の中小企業経営者向け 中古アパート 買取再販 年間35棟、売上10億円

②協和開発が実践する、買取再販実践手法

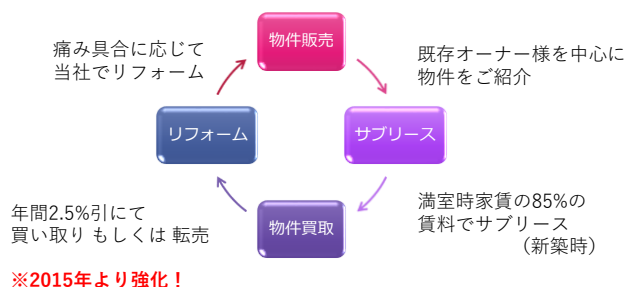
協和開発様が実践している、買取再販の手法は大きく5つの特徴があります。

①購入から売却までのトータルで中古利回り 8%でも儲かる仕組み

協和開発様で再販する物件はサブリース後の利回りで中古で約8%程度。一般的に地方都市では儲かりづらいと思われる利回りと思われがちだが、**オーナーに低リスクのサービスと確実に現金が残る仕組みを提供しています。**

1) 販売前に物件は自社で再生。2) 購入者は所有期間中は固定資産税しかかからない。3) 借入返済がある程度進み、減価償却のメリット減や大きな修繕費用が掛かる時期には再度自社で買取。入口から出口までで一定のキャッシュが残る商品組をすることで、安定した収益を得られる投資商品の仕組みを運用しています。

■購入から売却までのサイクル



②地元の中小企業経営者に絞ることで得られる メリットを訴求する

買取再販で経営者が得られるメリットは賃貸経営のトータルのキャッシュだけではありません。減価償却や相続対策、保険などの意味合いで多くの経営者に受け入れられています。地主系のオーナーの場合目的は様々ですし、一般的な投資家は利回り重視になりがちですが、経営者に絞ることで、不動産自体の様々な効果のメリットをほぼリスクなしで受けられることで継続的な販売につながります。

■物件のトータルの儲け試算表

物件買替試算表

物件名	契約金額	取得日	買替率	売却日	売却率	売却金額	売却損	売却利益	売却利益率	正味収入
(3LDK,1)	12,000,000	H18.12.4	93.00%	19年11月	2.50%	8,700,000	35,000	0	0	8,665,000
(4LDK,1)	16,000,000	H17.8.27	60.00%	4.50%	12年2月	2.50%	11,100,000	35,000	21,742	11,043,258
(4LDK,1)	16,000,000	H19.1.10	95.00%	4.13%	19年10月	2.50%	11,600,000	38,000	112,000	11,492,999
(3LDK,1)	16,000,000	H16.8.2	62.00%	4.65%	13年2月	2.50%	10,700,000	35,000	257,268	10,407,737
合計	60,000,000		230,000	4.60%		42,100,000		391,010	41,968,999	

売却収入 270,000
 売却費用 △1,670,000
 売却利益 1,081,000
 売却収入 2,403,270

■購入した物件

物件名	契約金額	買替率	売却日	売却率	売却金額	売却損	売却利益
(3LDK,1)	11,500,000	89.00%	6.16%	8,500,000	9	944,444	
(3LDK,1)	12,000,000	60.00%	8.00%	7,500,000	9	833,333	
(3LDK,1)	11,500,000	89.00%	6.16%	8,500,000	9	944,444	
合計	35,000,000	178,000		2,722,222			

売却収入 2,126,000
 売却費用 △1,270,222
 売却利益 855,778 (販売費約15万円以内を差し引く場合が有利です)
 売却収入 2,136,000

■あるオーナーの取引履歴

契約年月	物件	タイプ	購入	売却	手残り	備考
2000年7月	A	3LDK 戸建	20,500,000			中古物件購入、オーナーデビュー
2001年6月	B	2DK 4戸	35,000,000			新築物件購入
2002年8月	C	2LDK 2戸	24,000,000			新築物件購入
2004年3月	D	2DK 4戸	37,000,000			新築物件購入
2005年5月	E	1K 4戸	31,000,000			新築物件購入
2005年9月	F	4DK 戸建	18,500,000			新築、マイホームとして購入。2016年3月から戸建賃貸開始。
2007年3月	A	3LDK 戸建		18,000,000	2,500,000	個人オーナーに売却
2007年5月	H	2LDK 2戸	22,000,000			個人オーナーから中古物件購入
2007年12月	G	1K・1DK 各2戸	35,000,000			新築物件購入
2009年6月	I	1LDK 4戸	37,000,000			新築物件購入
2011年8月	E	1K 4戸		27,000,000	3,150,000	個人オーナーに売却
2011年8月	J	2DK・2LDK 各2戸	41,000,000			新築物件購入
2013年5月	K	2DK・2LDK 各2戸	41,000,000			新築物件購入
2015年8月	B	2DK 4戸		24,500,000	6,200,000	協和開業に売却
2015年8月	L	2LDK 4戸	47,000,000			新築物件購入
2016年8月	D	2DK 4戸		27,000,000	7,000,000	協和開業に売却
2016年8月	M	2DK・2LDK 各2戸	44,000,000			新築物件購入
2017年6月	H	2LDK 2戸		16,400,000	4,550,000	協和開業に売却
2017年6月	N	2DK 4戸	28,000,000			中古物件購入
2017年6月	O	2DK 4戸	28,000,000			中古物件購入
2018年1月	C	2LDK 2戸		14,700,000	3,500,000	協和開業に売却
2018年1月	P	1DK 12戸	65,500,000			中古物件購入
				合計	26,900,000	

③購入時に5年後の買取の出口をセットすることでの継続的な商品仕入れ・物件供給

販売時に長期保有を前提としない出口戦略もポイントの一つです。右の登記情報のサンプルは実際にある物件の取引をまとめたものですが、**オーナーが利益を出せるタイミングで継続的に売却・購入を繰り返しています。**オーナーは5年間を目安に売却することで余計な経費が掛からず、自社は新しい商品を仕入れることができます。

■取引物件の履歴

①種類	②構造	③床面積	④原簿及びその日付(登記の日付)
共同住宅	軽鉄鉄骨造耐震2階建	1階 71.83 2階 71.83	昭和6年12月24日新築
(床:百)	(床:百)	...	昭和63年法務省令第37号附則第2条第2項の規定により登記 平成9年6月12日

権利部(甲区)	(所有権に関する事項)		権利者その他の事項
順位番号	登記の目的	受付年月日・受付番号	
1	所有権保存	昭和61年1月22日 第[]号	個人A
2	所有権移転	平成11年10月26日 第[]号	個人A→個人B 継続
3	所有権移転	平成14年12月22日 第[]号	原因 平成15年12月22日売買 所有権 鎌倉市本町1673番地3 協和開発株式会社
4	所有権移転	平成16年1月23日 第[]号	法人C
5	所有権移転	平成20年5月27日 第[]号	個人D
6	所有権移転	平成28年8月10日 第[]号	原因 平成28年8月10日売買 所有権 鎌倉市本町1673番地3 協和開発株式会社
7	所有権移転	平成28年8月15日 第[]号	法人E

④購入後に余計な経費が掛からず自社のリスクが少ない低リスクサブリース

基本的にオーナーの収支を守るため、売却した物件はその後サブリースになります。修繕などの経費はサブリース契約の中に含まれ協和開発が負担します。オーナーは想定外の費用が掛からず安心して収入を受け取るだけのわかりやすい仕組みです。

⑤少人数で難しい知識がなくても継続的な売買、安定した管理を実現する業務体制

これらの継続的な買取再販のサイクルを、管理戸数2,000戸弱で14名で運営されています。必ずしも知識が多い社員さんばかりではありません。サブリースの契約内容はすべて自社が負担する分、オーナーに確認せずに対応でき、送金等の関連業務もスムーズです。シンプルな業務内容が高効率な業務体制を実現しています。

成功企業 レポート

地元の中小企業経営者向け 中古アパート 買取再販

年間35棟、売上10億円

③買取再販立上げ成功のために必要なポイント

協和開発様が実践している、買取再販をあなたの会社でも同じように実現するとしたら…。会社さんの状況によっても様々ですが、とりわけ仕組みにしなければならないことがいくつかあります。

●地域経営者を開拓するための仕組み

地元経営者を顧客として積極的に開拓している賃貸会社さんは少ないと思います。一般的な地主オーナーや不動産投資家向けと少し違うこの買取再販のモデルでは、また新しい方法で、地域の経営者を集客する具体策を打っていくために、経営者向けの広告宣伝や、金融機関などをふくめた紹介のアプローチをしていく必要があります。

三郷市、吉川市の中小企業経営者向け

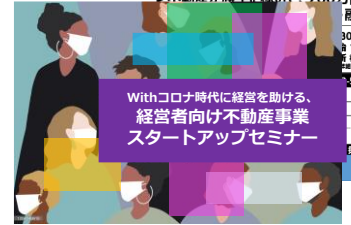
アパート経営をはじめて 税務・業績UP対策 始めませんか？

- ▶アパート経営で節税、CF改善
- ▶5年後、10年後、買取保証で
不動産取引経験がなくても安心
- ▶不動産が勝手に残って、700万円の
融資術

採用費
コロナ対策

30 ~ 20:00
18:00 ~
税務・業績
UP対策
セミナー
5478

Withコロナ時代に経営を助ける、
経営者向け不動産事業
スタートアップセミナー



●地域のオーナーから物件を仕入れる仕組み

このビジネスの商品は、自社が買取り、再生した物件です。今、あなたの会社で始めようとすると、**固定的に商品を仕入れる必要があります。継続的な事業にするために、初年度は10棟、最終的には年間30棟ペースでの仕入れをおススメ**します。地域で売却したいオーナーに向けた直接的な広告宣伝・訪問や不動産会社への買取ブランドの周知を継続的に行っていく必要があります。

賃貸経営出口戦略の基本
売却の基礎知識 公開セミナー

※Web上のオンラインセミナーがご自宅のオンラインセミナーが、お選びいただけます。
お申し込み後、ご参加方法までサポートします。

開催日程 ※下記2日程からお選びいただけます

7月11日(土)

- 13:00~14:30
- 16:00~17:30

講演内容

所有し続けるオーナーも、
売却・処分を検討するオーナーも。
売却出口戦略の基礎知識大公開

真貸経営応援緊急セミナー

資産を上手に処分する
不動産見直しセミナー



地元の中小企業経営者向け

中古アパート

買取再販で

年間35棟、売上10億円

ここまでお読みいただいた皆様へ



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 資産管理グループ
マネージャー

一之瀬 圭太

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。

なかなか紙面ですべてを把握いただくのは難しいかもしれませんが、ここまでお読みいただいた経営者様にとっては、小商圈の中で継続的に買取再販を進める協和開発様の新しいビジネスモデルは多少なりともご興味を持っていただけたのではないかと思います。

今一度、船井総合研究所がこのビジネスモデルをおススメする理由を整理したいと思います。

■ 船井総合研究所が買取再販をおススメする理由 ■

- ① コロナ禍で地元の中小企業経営者に新しい収益の柱を作りたいニーズが高まっていること
- ② 10年後、20年後を見据えた地域での管理拡大を目指すには、高齢化する地主系オーナー以外の「新しい客層」を攻略する必要があること
- ③ 再現性が高く、地域で持続的に続けられる、不況期に強いビジネスモデルであること

おススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「コロナ禍での市場が見えづらい時期に、地域で求められるニーズであること」、「自社の事業として継続性が高い」、そんな領域をぜひ持っていただくことが皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、協和開発様の取り組みや、買取再販、というビジネスでいくつか疑問を感じる経営者様もいらっしゃると思います。

実際に、先行してこの取り組みを始められている会社様で、始まる前に多くいただいた質問や疑問をまとめてみました。

地元の中小企業経営者向け中古アパート買取再販に 取り組む前にいただいたご質問（抜粋）

- ①そもそも自社で買取や借り入れをしたことがない。どうやって始めるのか、うまくできるのか不安
- ②サブリースをやったことがない。リスクがありそうで怖い。一般的にサブリースは追加で修繕等の費用が掛かったりオーナーにとってマイナスなイメージがある
- ③地域に中小企業経営者はたくさんいて知り合いも多いが、そもそも経営者に不動産投資のニーズがあるかわからない。聞いたこともなくアプローチ方法がわからない。
- ④うちのエリアだと利回り10%以上の中古物件が当たり前。高利回りの物件じゃないと売れないのではないかな？
- ⑤物件を買い取るといっても、賃貸仲介や管理が中心で売買などの経験がない。売却したい、というオーナーに対しての査定や営業方法はどうすればいいのかな？
- ⑥取り組みたいが、どんな社員や体制をつくれればいいのかな？今の社員では知識が足りないのではないかな？

実に多岐にわたる質問で、もしかしたら同じように感じている経営者様もいらっしゃるかもしれません。今回レポートで取り上げた協和開発様では、実際にはこういった内容を解決され、今では年間35棟、売上10億円を継続的に上げるまでになっています。

こういった内容にもできれば一つ一つお答えしたいのですが、紙面ですべてお答えするのはなかなか難しいと思います。また、会社さんごとの背景で気になる内容や解決の仕方も様々です。

是非、少しでもご興味を持たれた経営者様であれば、**実際に取り組まれている経営者様のナマの声を聞いていただくのが早い**と思います。そこで、今回、レポートに登場いただいた協和開発株式会社代表取締役専務 三谷洋介氏をお招きするセミナーを企画しました

セミナー参加
無料特典

地元の中小企業経営者向け
中古アパート
買取再販で
年間**35**棟、売上**10**億円

※新型コロナウイルスの影響により、Webセミナー形式での開催となります。
より参加者の皆様の満足度を上げるため、特典をご用意しています。

①セミナー前ヒアリング

セミナー前にあなたのお悩み、ご質問を担当よりヒアリングさせていただきます。具体的な内容についてはできる限りセミナー内容にも事前に反映し、「聞きたい内容」「取り組みたい内容」のスピードを高め即効性がある内容をご提供します。

②買取再販スタートガイドブック

2020年版
貸付管理ビジネス経営者セミナー2020
成功企業から学ぶ
2020年版やるべき施策
買取再販モデル
丸分かりガイドブック

参加者様が取り組みやすいよう、100～200ページのテキストにふんだんに事例を盛り込みご提供します。テキストは参加者様皆様にお送りさせていただきます。

③セミナー内容落とし込み個別相談

セミナー後に個別の落とし込みをサポートします。講座内の内容やビジネスモデル、今の貴社の方向性・人員体制など、何を、どんなスピードで、どのような費用・体制で進めればいいのか。実際の事例や成功モデルをもとに90分程度の無料コンサルティングを実施いたします。

④事例企業も参加する勉強会お試し参加



実際に先行している経営者の体験談、成功・失敗事例が聞ける！全国から最新の取り組み事例が集まる！

全国100名超が参加する、経営者向け勉強会に、経営者様を無料でご招待します。

今回のセミナーでは、激変する賃貸市場の中で、よりみなさまに具体的で将来の成長や希望が持てる内容にしたいと思っています。

**不況期でも持続可能で、地域の活性化・貢献につながる。
顧客に喜ばれ、売りが上がる。**

そんなビジネスに取り組む経営者様が少しでも増えれば、という切なる思いで、企画させていただきました。

また、このコロナ禍でお忙しい中、成功レポートでもご登場いただいた協和開発株式会社 代表取締役専務 三谷洋介氏も、他の会社様のお役に立てるなら、とのことで自社で取り組んだ事例を惜しみなくお伝えいただく内容となっております。

コロナ禍で皆様にお集まりいただき、実際にお会いしての開催が難しい分、前ページにも掲載させていただきました参加特典を充実させ、より参加者様のお役にたてるよう、内容も強化しています。

今回、船井総研としては初めてセミナー形式でお伝えするビジネスモデルとなります。地域の中で他社に先行していち早く始めたい、次の一手・具体策が欲しい、という経営者様にぜひご参加いただければと思います。

少しでもご興味がある方は、ぜひご参加いただければと思います。当日、お会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
資産管理グループ マネージャー

一之瀬 圭太

追伸① 現在、今後同様のセミナーを開催する予定はありません。少しでもご興味をお持ちの経営者様はこの機会を逃さずご参加いただくことをお勧めします。

追伸② ご担当の方だけのご参加はお勧めしておりません。できるだけ経営者の方とご一緒に参加いただくことをお勧めします。より落とし込みのスピードが高まります。

■ 特別ゲスト講演

年間30棟超のアパート買取再販を実現。 地域循環モデルで年間10億円売上のポイント

協和開発 株式会社 代表取締役専務 三谷洋介 氏

- 買取再販ビジネス、立ち上げから現在までの背景と数字実績
- 地元の中小企業経営者の不動産投資メリット大公開。利回りだけではない3つのメリットとは
- 物件購入から、出口での買取までサポート。買取再販を年間35棟実践するための仕組み公開
- 購入5年後に売却と購入をセットで受注。難しい知識がなくても売れる営業手法
- 低入居率エリアでも無理なくできる、サブリースの料率、業務など細かい仕組みを大公開

■ 船井総研講座

地域管理会社だからできる、 アパート買取再販モデル立ち上げ法 ～実践編～

- ゼロから地域の中企業経営者が集まる、買取再販顧客集客術！
- 利回り8%でも売れる、経営者向け不動産投資商品の5つのポイント
- 今すぐ始められる、購入者、自社がWinWinの仕入れ値・売却値がすぐに出せる買取再販資産システム大公開
- 参加からの購入相談率70%。経営者向け不動産セミナーの進め方
- 初年度、年間10棟の買取を実現する、地域地主オーナー集客術
- 売買経験がなくてもOK。すぐに取り組める、仕入れ・売却営業ツール
- サブリース未経験の会社でもリスクなく取り組める、サブリース契約内容詳細
- 買取物件を、上手に再生する。規格仕様・費用等、再生のポイントを徹底解説
- 銀行融資は大丈夫？継続的な仕入れ（自社）、販売（オーナー）を進めるために抑えておくべきポイントとは？
- 3年後に年間買取再販30棟、売上10億円を実現するための数字計画、組織体制
- 自社で立ち上げるために必要な具体策を整理して一挙公開

地元の中小企業経営者向け

買取再販セミナー



【開催日時】 9月24日(木)・9月25日(金) Web開催
13:00～16:30(ログイン開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	ログイン開始
第1講座	はじめに：コロナ禍での賃貸市場背景と、地域で伸びる賃貸管理のポイント 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 資産管理グループ マネージャー 一之瀬圭太
第2講座 ゲスト講師 特別講座	年間30棟超のアパート買取再販を実現。地域循環モデルで年間10億円売上のポイント ゲスト講師：協和開発株式会社 代表取締役専務 三谷 洋介氏
第3講座	地域管理会社だからできる、アパート買取再販モデル立ち上げ法 ～実践編～ 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 資産管理グループ 資産管理チーム リーダー 林建人
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 賃貸支援部 資産管理グループ マネージャー 一之瀬圭太

■船井総合研究所 賃貸管理グループのご案内

船井総合研究所

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！中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

賃貸管理グループ

賃貸管理会社を中心に、「オーナーの資産の最大化・最適化」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。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で持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。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

買取再販セミナー

お問い合わせNo. S064273

開催要項

お申込み期限

24日開催：9月20日(日)

25日開催：9月21日(月)

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 **09月24日**(木) 開始 終了
2020年 **09月25日**(金) **13:00▶ 16:30** (ログイン開始12:30~)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込**27,500**円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込**22,000**円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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メンバース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

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。
または、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.064273を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ：中田 ●内容に関するお問合せ：一之瀬

検索

お申込みはこちらからお願いいたします

9月24日(木)オンライン開催

申込締切日 9月20日(日)

9月25日(金)オンライン開催

申込締切日：9月21日(月)

9月24日(木)・25日(金)
オンライン開催

