



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken クライアント

全国200社 特別総力取材

5分で読める! 賃貸管理業界向け成功事例レポート

2020年コロナ禍でも 管理戸数が増えた理由

コロナ禍でも好調!

設立15年で

0戸→9,000戸の

賃貸管理会社になった理由!

～地域1番店を目指した15年の軌跡～



株式会社 生活プロデュース
代表取締役

神 幸博氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【webセミナー】管理120%増加の方法

お問い合わせNo. S066099

TEL.0120-964-000

平日 9:30～17:30

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：片野

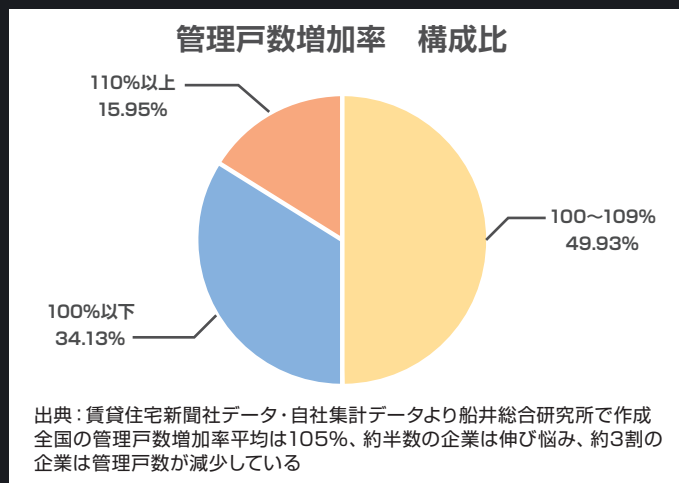
WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

066099

2020年決定版!賃貸管理会社の管理拡大戦略徹底解説

全国TOPクラス「管理拡大」し続ける 地域一番店企業に共通する3つのポイント

2020年コロナ蔓延の中、賃貸業界において、売上は若干仲介部門で落ちたものの、賃貸管理中心の会社では管理・工事・資産売買などから、売り上げに直撃する大きな打撃はありませんでした。しかしながら、こと管理戸数拡大に関しては、**管理が増え続ける会社と、あまり増えず停滞している会社に分かれてきています。**



いま賃貸管理業界は大きく変化してきています。
商圏内での管理委託率は上がる一方で(全国平均60%)、
競合他社とのシェアの取り合いが激化し(大手メーカー、中
小管理会社、関連業種参入)、入居率はコロナ禍でも大きく
変化が無く管理拡大をしようとも攻め手に欠ける状況です。

しかし今回お届けする、“成功事例としてご紹介する3社”は、商圏も、競合関係も、市況も違う環境ですが、地域で後発ながら**毎年継続的に管理戸数を伸ばし、短期間で地域一番店を実現**しています。

地域一番店企業に共通する3つのポイント

- ①**管理戸数一番店に絶対なるという強いビジョンがある**(最低でも昨対110%超の増加を目指す)
- ②最初は**弱者の戦略**。自社の置かれている商圏、競合、賃貸市況を徹底分析した中、地域で勝てる、**自社の強みを活かした“一点突破管理拡大策の実践”**を行なう。
「資産家オーナーへの収益売買売却」「地域内での賃貸店舗数・WEB掲載数1番から集客客付1番」「高入居率商品(ゼロ賃貸、リノベ、独自メニュー)」
- ③戸数が増え、商圏内のシェアアップに合わせ、**組織(専任体制)や仕組み(複数拡大の仕掛け)を組み直し**、強者の戦略である**“一番店戦略(包み込み)”**を実行し**管理が伸び続ける地域一番店企業**になる。

商圏内競合が行う全ての戦略・商品サービスを包み込み、さらに差別化戦略・商品サービスを先手先手で行う事で絶対的な地域一番店の存在になる。

※管理拡大に合わせ、賃貸、管理、売買などのコア事業に加え、関連事業への展開から生産性の高い複合型モデルへ成長(シェア・生産性ともに地域一番店)



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 シニアコンサルタント

松井哲也

『管理拡大』全国TOPクラス3社 事例企業特別総力取材

CASE
01

賃貸・管理・売買の三つ巴による ワンストップ戦略

設立15年で **0戸 → 9,000戸**の

賃貸管理会社になった理由！

～地域1番店を目指した15年の軌跡～

株式会社生活プロデュース

代表取締役 神 幸博氏

企業DATA

商圏： 北海道旭川市

売上： 11.2億円(2019年)

社員数： 62名(2020年09月時点)

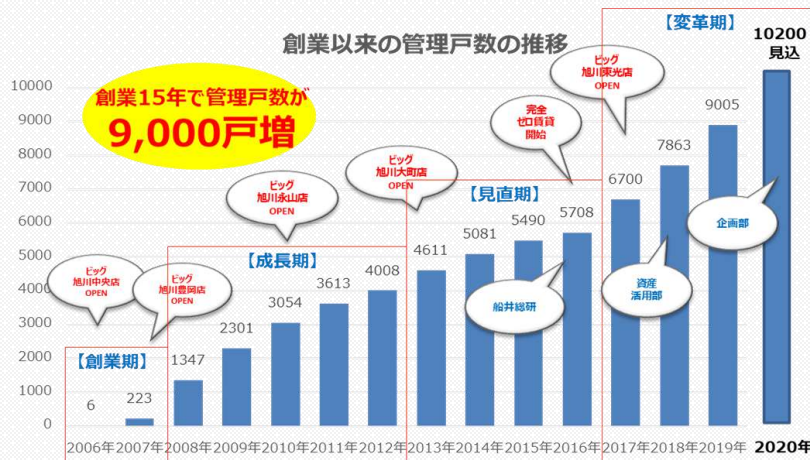
管理戸数： 9,310戸(2020年09月時点)



生活プロデュースは北海道旭川市に拠点を置く不動産会社です。弊社は賃貸仲介、賃貸管理、不動産売買等、主に賃貸物件の仲介・管理及び活用提案等を行っています。現在旭川市内で5店舗の賃貸店舗、1店舗の売買店舗、及び管理・資産活用の出来る本社を構え**2020年9月末時点で9,310戸の管理を行っています**。旭川市は北海道2番目の人口となる都市ではありますが、既に人口も世帯数も減少の一途を辿り、他県、札幌への人口流出は止まりません。賃貸市場でみても、民営借家は70,000室ほどありますが、**現在の入居率は79.9%。今後も入居率はさらに減少し、昨今では物件の流動化**も進んでいる厳しい商圏になります。生活プロデュースを設立したのは15年前の2006年です。設立当時、社員は私含め5名でした。管理戸数は親しいオーナー様から6戸だけ預かり、ほぼ0からのスタートでした。

しかし**私は設立時より地域で1番の管理会社を作ろうと決めていました。**

このレポートでは管理戸数9,000戸を達成するまでのこの15年間、一心不乱に取り組んだ事や、考え方を整理してみました。私達の取組みが、少しでも皆様のご参考になれば幸いです。



第1章 創業期

競合がひしめき合う中での会社設立だが、 創業当初から「管理戸数地域1番」に拘った理由

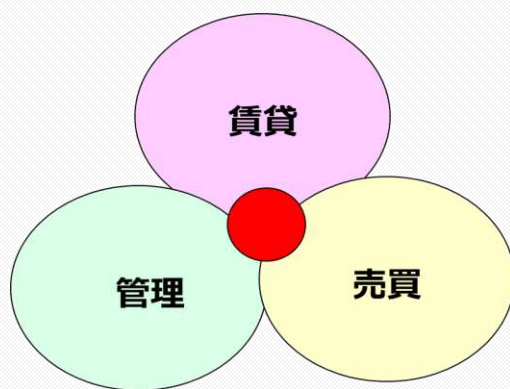
2006年に生活プロデュースを上げた際、既に旭川市内には2,000戸を超える管理会社が3社あり、競合ひしめき合う状態でした。しかし、私は前段にある通り当初より「旭川市で管理戸数1番」を目標として掲げていました。当時管理戸数は、ほぼ0の会社でしたので、競合にも相手にされていないのが現実でしたが、6万戸以上の民営借家がある旭川で、1番店1万戸達成は本気で行けると思っていました。



自分の中では、確固たる理由がありました。私は会社を立ち上げる前に、何人かの競合オーナー様とお話しする機会があり、何故管理を任せていらっしゃるのか？を確認しました。オーナー様の答えは、ほとんどが「●●社は客付け力が強いから」が最も多い回答でした。これを聞いた私は「ウチにもチャンスがある」と感じました。

確かに客付け力は大事ですので、最低限必要ですが賃貸管理の悩みはそれだけではありません。当時は、オーナーの様々なお悩みに全てお応えできる会社が、旭川市内にはありませんでした。

これを機に私は「賃貸・管理・売買」この3つがワンストップで対応出来る会社なら、旭川市内でより管理を任せてもらえるのでは無いかと考え出しました。このワンストップの考え方が弊社が急速に拡大した理由だと思います。



設立当初から掲げている
賃貸・管理・売買の三つ巴戦略

第2章 成長期

積極的な賃貸店舗展開で認知度拡大！ 得意技の資産家向け収益売買から管理拡大へ

ワンストップでは言っても、弊社は旭川市内では、後発の会社だったので、まずはオーナー様に基本的な認知をしてもらわないといけないと思い賃貸店舗出店に力を入れました。

創業から5年で3店舗を出店しました。店舗出店は先行投資的な要素も強く、店舗運営は赤字となる事もありました。

ただ市内の中心地のエリアを意識し、店舗展開をした事で、オーナー様に「客付け力」のある、自社の名前を知ってもらうきっかけを作れました。店舗出店で得た知名度を基盤にし、元々自分を含めた幹部3名が得意としていた資産家オーナーへの収益売買や、建築提案からの1点突破で、創業から6年で管理戸数が4000戸を超えるまでに成長する事が出来ました。



1店舗目の旗艦店・ビック旭川中央店

第3章 見直期①

管理は増えたのに社内には疲弊感・・・ オーナーからの不満も出て管理解約が増えてくる

管理戸数が4000戸を超えた7年目ぐらいから、管理戸数は伸びるが、合わせて**管理解約も出て、停滞感**が出てきました。改めて、現場に目をやると管理が順調に増えたのにもかかわらず、**組織や仕組みは、伴っていない社員に疲弊感**が漂っていました。毎日のようにクレーム対応に追われ、管理増加に伴う仕事も作業になっているように感じました。この頃から「管理を解約したい」という連絡が入る事もありました。



何とか改革をしようと、四苦八苦しましたが、**社員は管理を増やす事に対し、消極的になっていた部分**もあったようです。

第4章 見直期②

転機は全国で成功している管理会社さんの 新しい組織・仕組み作りを真似よう！

この状況を打破しようと思いましたが、自分だけでは良案が思いつかず、**全国の成功している賃貸管理会社さんを参考にしよう**と、東奔西走しました。入居者・オーナー様に喜んでもらえる新商品、サービス、またそれらをやり切れる組織体制、外注体制など。ただし、**自分たちだけで実践している時間は時間が掛かる**と感じ、船井総研さんにサポートしてもらう事にしました。業界団体で仲良くさせて頂いている九州の老舗管理会社社長や、北海道で昔からお世話になっている賃貸管理会社の先輩社長から、**声を揃えて「そういう悩みは船井総研さんに相談してみれば？」と勧められたことがきっかけ**でした。

当時はコンサルティング会社に相談するなんてと正直、半信半疑な所もありましたが、上記の2社社長が共に成功事例として船井総研さんのセミナー講師をされているのを見て確信しました。

ご支援ともに、研究会への参加も行い**一つずつ確実に実践していく環境を作り旭川市1番店1万戸が、いよいよ現実のビジョンに変わって**いきました。



第5章 変革期①

設立当初からのマンパワー組織を大改革 賃貸・管理・売買の専任化体制へ！

創業以来**大きく変えていなかった組織体制を、変える事**にしました。ワンストップで相談頂ける賃貸管理会社を目指していましたが、**兼任にて多業務を行う事で、非効率になってしまったり、社員さんを疲弊させてしまった**部分もあったと思いました。**新たな人件費、外注費は掛かりますが、ここがビジョン達成への変革の時期だと思い推進**しました。

賃貸店舗、管理ともに、1人で多業務を行うのではなく、**専任担当や、チームで顧客対応を出来るように、各部署を分業専任化**していきました。賃貸WEB戦略室、オーナーサービス担当、入居者サービス担当、管理業務担当、資産活用担当、システムソリューション担当など。結果的に、これが**推進し易い環境を作り、さらなる管理拡大に繋がっていった**と思います。

第6章 変革期② 地域オーナーへのマーケティングとブランド作り、得意の収益売買から複合サービスの展開へ

元々弊社の強みであったのは、前職からの仲間であった幹部3人（社長、専務、常務）による一部の**資産家オーナーに向けた収益売買、建築紹介からの管理拡大**でした。ただ圧倒的な地域一番店になる為にはそれだけでは足りない為、**他社には無い自社独自の newItem・サービスを積極的に展開**しました。ゼロスペシャル、ゼロリノベーション、民泊サービス、24時間365日外注コールセンター、管理メニューリニューアル、入居者無料レストラン、オンライン接客など。その結果、**オーナーの資産相談も進めながら入居率95%達成に繋がりました**。どれも**旭川市内初にこだわり**、様々な挑戦からの newItem・サービスの展開を進めました。

新しいオーナー様との出会う為に、**旭川全ての民営借家オーナー様を調査**しブランディングの為に**情報誌送付**も始めました。合わせて定期的なオーナーセミナー、感謝祭の開催等、**積極的なオーナーマーケティングも開始**しました。

オーナー様に自社の取り組みや考え方が、伝わった事でさらに管理戸数の拡大の促進に繋がりました。**昨年度は1,142戸の管理が増えましたが**、そのきっかけ、ルートは様々です。特に、**新規のオーナー様の反響、多方面関係者からの紹介**という拡大の大きなきっかけとなった2つのルートからの案件は急増しています。

管理戸数は昨年度9,000戸を超え、今期末には10,000戸を超える見込みも立って来ました。地域一番店になる為、毎年継続的に管理戸数を増やすには、**最初は得意技一点突破**ですが、二つ三つと自社の商品・サービス、各事業戦略から、**多くのルートを作る複合戦略が必要**だと感じます。それが当初より大切にしていた**「賃貸・管理・売買三つ巴のワンストップ」**になっていると思います。今後はさらに管理戸数15,000戸、20,000戸を目指し、さらに邁進して参ります。



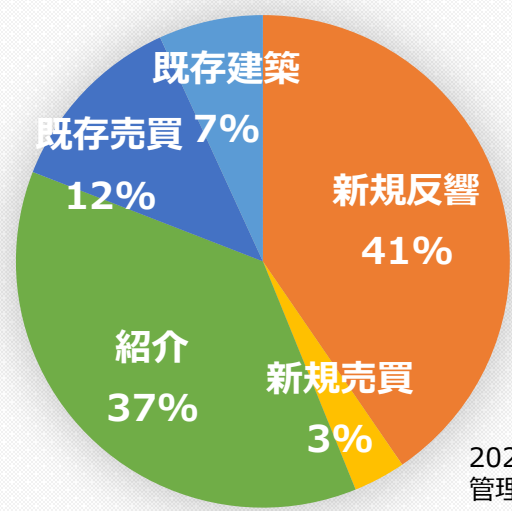
ゼロスペシャル



入居者無料レストラン



毎月発行される
オーナー通信



2020年度
管理増加の内訳

CASE 02

一点突破からの地域一番店戦略 富山NO.1を目指す取り組み

地域で後発だった私の会社が僅か**10年**で

1,860戸 → 8,361戸を達成できた理由

～富山No.1を目指しての軌跡～

朝日不動産株式会社

代表取締役社長 石橋 正好氏

企業DATA

商圏： 富山県富山市

売上： 12.2億円(2019年)

社員数： 110名(2020年09月時点)

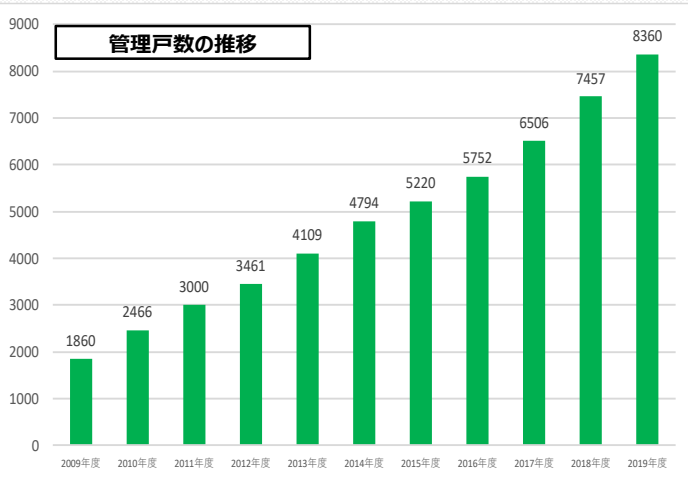
管理戸数： 8,361戸(2019年)



朝日不動産株式会社は富山に拠点を置く賃貸管理会社です。貸したい人と借りたい人を繋ぐ「BtoBtoC」企業として、賃貸仲介から管理、不動産売買まで不動産に関する総合的な事業を行っています。現在は県内11店舗と都内1店舗の仲介店舗を構え、14年連続で賃貸仲介件数県内1位。

今は管理も約9,000戸まで増えました。来期は長年の目標だった管理戸数10,000戸の達成も見えてきました。しかし、弊社は地域では賃貸管理会社としては後発の部類に入り、ここまでの道のりは決して平坦ではありませんでした。今回は県内No.1を目指したこれまでの取り組みの主なポイントをお話します。

管理戸数の推移



富山県に11店舗を展開し、賃貸仲介件数は14年連続1位 ※2020年「週間全国賃貸住宅新聞」調べ

第1章

富山の不動産＝朝日不動産 まずは賃貸仲介で圧倒的地域No.1を目指す！

地域No.1を目指す中で最初に行ったことは、お部屋探しのお客様に最も選ばれる会社になることでした。そのために、積極的な店舗展開を進め、現在は県内11店舗。「富山の不動産会社＝朝日不動産」という認知を広げ、今では14年連続で仲介件数県内No.1を達成しています。もちろん、店舗数が多いだけではNo.1にはなりません。

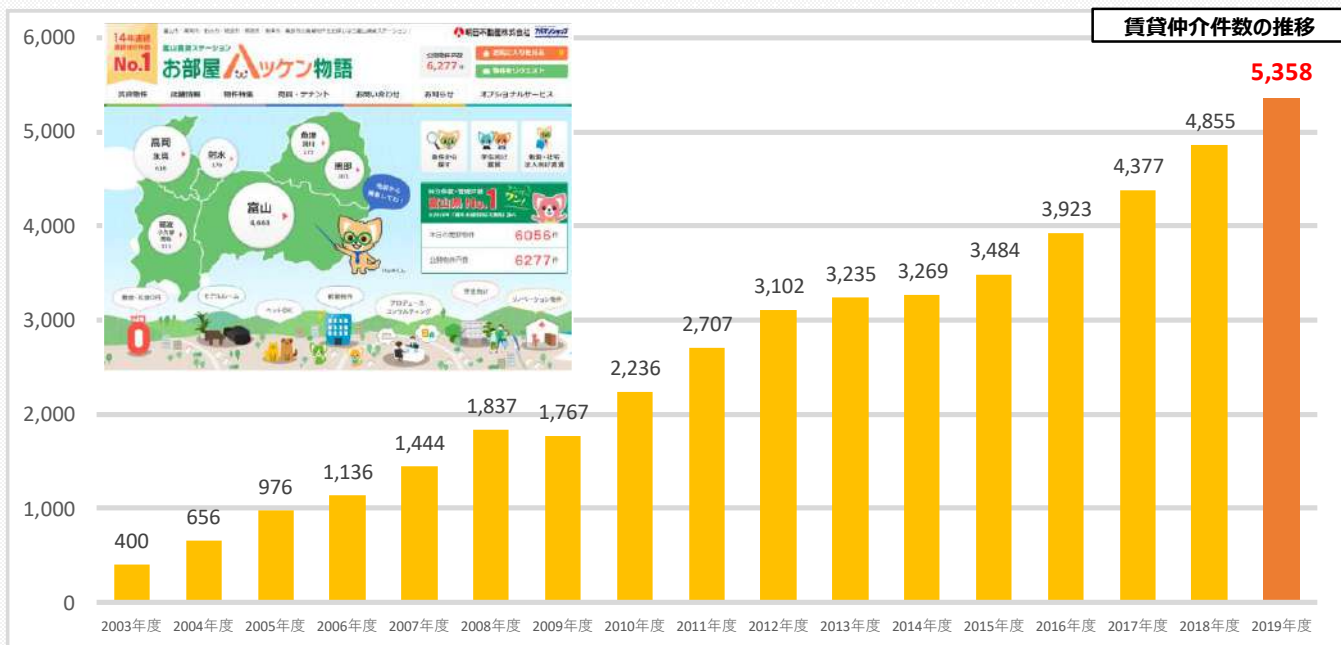


そのため、早期からインターネットでの集客戦略に力をいれ、大手ポータルサイトや自社HPでの物件数においても圧倒的地域No.1としての立場を確立できるよう、仕組み化しています。

第2章

仲介件数の増加に伴い、 オーナーから「埋めてくれ」の相談が増える

仲介件数が増えるにつれて、オーナー様からの相談・管理獲得も増え出しました。弊社では積極的な非管理オーナー営業を行ったことはなく、仲介店舗への客付け相談からの管理獲得が中心です。長期空室など多様化するオーナー様のお悩み解決を通じて、お客様にとっても弊社にとっても、好循環を作り出しています。



第3章

管理が増えても入居率が下がらない仕組み作り 高入居率を維持するための商品づくり

管理が増えても入居率が下がったり、極端に平均家賃が下がっては意味がありません。そこで、最低限のオーナー負担で行える早期客付けの仕組みとして、ゼロ賃貸(ゼロクラス)を積極的に進めています。

また、老朽化などにより、さらなる対策が必要な空室にはリノベ提案も行い、支払いが苦しかったり、まとまった現金を使いたくないオーナー様には分割払いが可能な仕組みも併せてご提供しています。

Zero-class
初年度費用0円で物件が借りられる!

8つのお得な0円!

① 敷金 敷金・礼金が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	② 礼金 礼金が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	③ 仲介手数料 仲介手数料が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	④ 鍵交換費用 鍵交換費用が不要で、入居時に必要な費用は0円です。
⑤ 入居時賃料 入居時賃料が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	⑥ 賃料分賃料 賃料分賃料が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	⑦ 保証保証金 保証保証金が不要で、入居時に必要な費用は0円です。	⑧ 保証料 保証料が不要で、入居時に必要な費用は0円です。

※上記の8つの0円は、初年度費用0円という条件で、入居時に必要な費用は0円です。

※上記の8つの0円は、初年度費用0円という条件で、入居時に必要な費用は0円です。

ゼロ賃貸(ゼロクラス)

お部屋満室物語
~Never Emptying Story~
賃貸物件向け
リノベーションパック

最大 180 回分割

Orico & イオンプロダクトファイナンス

リノベーション商品

第4章

オーナー様のさらなる資産形成のお手伝い 積極的な情報発信の取り組み

客付け力・空室対策のみに依存した管理拡大では成長が鈍化しやすいです。

そこで、オーナー様向けのセミナーや勉強会、書籍出版等を通じて、積極的な情報発信と収益不動産購入のお手伝いを賃貸仲介・管理・売買のワンストップ企業として行い、オーナー様の資産形成と最適化のお手伝いをしています。

引き続きの賃貸仲介No.1は勿論のこと、お客様の様々な問題解決を通じて、圧倒的な地域No.1の不動産会社を目指してこれからも様々な取り組みに挑戦していきます。

富山相続サポートセンター ASAHI セミナー

相続の悩みを解決しませんか?

【第一講】2020年9月5日(土) 10:00~12:00 (受付9:30~)

～相続と遺言の基礎知識～

講師: ミッキーCPM® 高野 慎也CPM®

会場: WALSIL 2F

参加費: 無料

定員: 20名

申込: 076-422-5566

「2019年、賃貸住宅経営最盛期」
店長が語る! 今年の繁盛期

【2019年、店長が語る! 今年の繁盛期】 セミナー概要

【セミナー内容】

- ① 富山・高岡の賃貸市場
- ② 富山・高岡の賃貸市場の現状
- ③ 富山・高岡の賃貸市場の将来
- ④ 富山・高岡の賃貸市場の投資
- ⑤ 富山・高岡の賃貸市場の収益
- ⑥ 富山・高岡の賃貸市場のリスク
- ⑦ 富山・高岡の賃貸市場の対策
- ⑧ 富山・高岡の賃貸市場の成功

【セミナー会場】

富山会場: 富山県庁2階大会場

高岡会場: 高岡市公会堂

【セミナー時間】

富山会場: 10:00~12:00

高岡会場: 10:00~12:00

【セミナー費用】

富山会場: 無料

高岡会場: 無料

【セミナー申込】

076-461-5880

初めての不動産投資 成功方程式

「富山×東京」
二刀流投資

ミッキー

利回り安定の富山不動産

値上がり期待できる東京不動産

初心者必読!

着実に資産を築く
黄金の組み合わせとは?

オーナーの資産形成もセミナーなどを通じて、積極的にサポートを行なう

CASE 03

小商圈でも地域一番店を目指し 地域顧客をファン化する取り組み

通常の半分しかない商圈でも

**地域に密着し『ファンづくり』することで
地域に必要な会社になる**

株式会社さくらパートナーズ

代表取締役 廣井 重人氏



企業DATA

商圈： 静岡県伊東市

売上： 5.3億円(2019年)

社員数： 20名(2020年05月時点)

管理戸数： 1,430戸(2020年9月時点)

当社では賃貸管理を中心に、賃貸仲介、売買、リフォーム、建築など、不動産に関する事業をワンストップでオーナーに提供しています。

いまから12年前に当社が賃貸仲介ビジネスに参入したとき、「敷金礼金」をはじめとする30～40万円もの契約金を必要とするオーナー優位のビジネス構造に違和感を覚えていました。そんなときに参加した船井総研のセミナーで知った「月額会費の回収によって入居時費用・退去時費用をゼロ円にできる仕組み」に感銘を受け、すぐさま導入。

当社の活動する市場は静岡県伊東市を中心にアパート・マンション（民営借家）が約6,500戸しかない小商圈です。

市場入居率も全国平均約80%のところを伊東市では70%を切っており、一見すると厳しい市場です。

それをビジネスチャンスと捉えて**空室物件をターゲットに、「競合他社との差別化ポイント」として【徹底的な一点突破商品戦略】を取り**、当時100戸程度だった賃貸管理戸数は数年で1,000戸に到達しました。

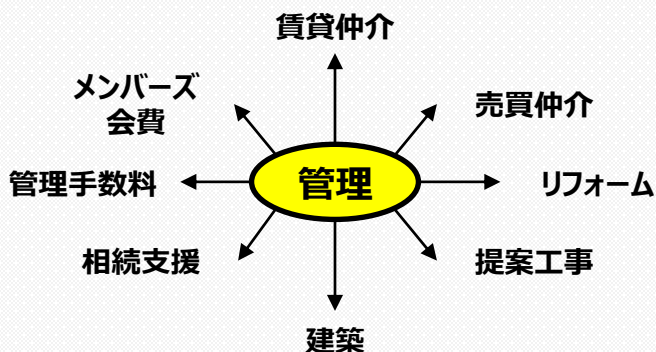
当社の商売しているアパート・マンション約6,500戸程度のエリアでは、**スピード成長でシェア20%超の地域一番店になることができました。**



地域密着・顧客密着で人生のワンストップ企業になる

現在、私自身は営業の一線から退いて、社員一人ひとりが顧客中心で考えて動く営業体制を作るために、教育制度の強化に努めています。

賃貸管理物件から派生する「8つの矢（賃貸仲介・売買仲介・リフォーム・提案工事・建築・相続支援・管理手数料・メンバーズ会費）」を強くしてストック型ビジネスに転換していくためには、通常の『オーナーの面倒ごとを代行する賃貸管理』などではなく、長期的にオーナーの収支や賃貸経営のスタンスを理解した上で計画的な修繕や出口戦略まで一気通貫してオーナーの賃貸経営をサポートできる、『**賃貸経営コンサルティング（経営管理）**』のチカラを持つことが大事だと考えています。



また、「**地域密着・顧客密着で人生のワンストップ企業となる！**」というビジョンを掲げて、「コンビニ」「エステ」などを経営し、**【管理物件入居者コミュニティ】をつくるために活動しています。**『さくら無料相談会』やLINEを活用した『コンビニでの各種サービス展開』、オーナー向けの『懇親会や勉強会（セミナー）』など、地域のお客さんに当社のファンになっていただけるように各種サービスの充実に努めています。

また、これらのサービスを展開していくにあたり、オーナーからは月額1,000円、入居者からは月額4,000円の（コミュニティ）メンバーズ会費をいただいておりますが、**満足度が高く、入居者は一度入居したら長く居住して下さることが通例**となっています。

全国各地の情報をつかみ、時代の流れを読み、そこに適応するビジネスモデルを選んで、徹底的に実行して変化をチャンスに変えることが成功の秘訣だと感じてます。



今思い出すと、6年ぐらい前は管理戸数も600戸ぐらいしかなくて、当時は4桁(1,000戸)への憧れがありました。同年代で規模が同じ、しかしエリアの違う経営者と定期的に交流できたのは本当にありがたいです。**特にさくらパートナーズ様の廣井社長とは、互いに1,000戸を目指して切磋琢磨しました。**結果、1年先に廣井社長に1,000戸達成されてしまい惨敗でした。船井総合研究所を通じて、全国の様々な企業の経営者と情報交換できるのはとても良かったです。

研究会に参加すると3つぐらいの武器がもらえて、**翌日にすぐに実行に移しました。なんでもがむしやにまずはやってみましたね。**

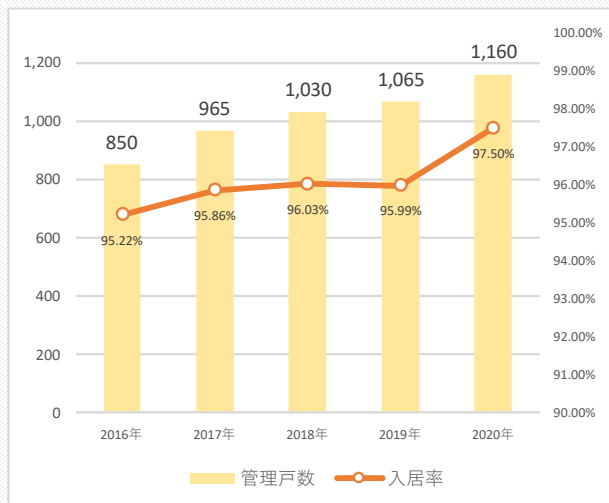
5,000戸、10,000戸の管理戸数の経営者とも肩を並べて学べることは憧れから、目標になり、まずは自分が変わることから始めようと思い行動しています。もし、参加していなかったと考えると今の自分はなかったと思います。

今までは貰うだけだった武器が、今では自分たちで考えるようになり、そのために『**まずは自分が変わること**』から始めました。賃貸管理に必要な知識やスキルはもちろん、全国レベルでの先進事例を知り、税金・保険・相続・法律関連も勉強し、資格試験にも挑戦しています。

ここ最近では社員の人々に代わってもらうためにもこうなってほしい・こうなりたい・10年後ここを目指したいなどのメッセージを発信しています。

目標を立てて、動くこと、3人1組のチーム制を置き、リーダーにしっかりと数字を管理させることも全国の企業を知ること、自分が変わることが出来たから社員に伝えることが出来ているのだと思います。

とにかくやる気に満ち溢れている経営者の皆さま、是非一緒に刺激しあいましょう！



**管理を拡大していくにあたり、
様々な経営者と出会い、
『まずは自分が変わろう』とおもいました**

株式会社フレンドホーム
代表取締役 鎌田 康臣氏

企業DATA

商圏： 埼玉県幸手市・久喜市・杉戸町
売上： 約2.1億円(2019年)
社員数： 12名(2020年09月時点)
管理戸数： 1,160戸(2020年9月時点)



最近賃貸物件の管理委託については、ありがたいことに賃貸物件オーナーの方から当社にお声かけくださることが多くなりました。でも、以前は全然こんなことはなかったんです。私は2代目なので父親が創業した会社に1990年に入社したのですが、その頃は社員4名・パートさん3名の家族経営で、管理戸数もいまより全然少なかったです。さらに、金沢という地方都市のなかの一角にある「杜の里」という人口5万の小さな町のなかで、将来の人口減少は確実ですし、競合となる不動産会社の数も増えていました。他社と同じことをやっていたら競争になって、次第に安さを競うようになって、いつかは体力のある大手に飲み込まれてしまうと感じていました。

では、何で一番になるのか？うちの一番大事なお客さんは誰なのか？そのお客さんにうちは何ができるのか？そんなことを必死で考えました。

そのときの結論が「金沢大学生向けの空室物件数NO.1」であり、それが発展して「入居者専用の通学バス」「入居者専用のカフェ」「入居者専用のメンバーズカード」に繋がっています。

いつも、どうしたらオーナーさんの商売がうまくいくのかを考えていますし、入居者さんにどうやって喜んでもらうかも考えています。

だから船井総研さんの勉強会にも行くし、コンサルティングも頼むし、全国のいろいろな場所に行っているようにしています。**全国のモデル企業さんと交流できる場所があって、そこで互いの最新の情報交換ができるのは、経営判断の際に役立っています。**



**大きな特徴がない自社の状況に不安を抱えていた。
競争に勝ち残るため『一番』をつくり
一番になれるエリア、商品を決めた。**

株式会社苗加不動産
代表取締役社長 苗加 充彦氏



GREAT COMPANY AWARD 2018
顧客感動賞

企業DATA

商圏： 石川県金沢市・野々市市・小松市
売上： 11.3億円(2019年度)
社員数： 76名(2020年9月)
管理戸数： 9,277戸(2020年9月)



過去5年の管理増は340戸でしたが、
この5年で1,330戸管理戸数が伸びました！
ずっと超えられなかった

**「粗利3億円、管理戸数3,000戸」の壁を
突破するヒントを仲間の皆様からいただきました！**

株式会社レントライフ
代表取締役会長 浅川 透氏

企業DATA

商圏： 長野県長野市・松本市・飯田市・諏訪市・伊那市
神奈川県横浜市港北区（マンスリー業態）
売上： 5.8億円(2019年)
社員数： 41名・パートスタッフ19名(2020年9月時点)
管理戸数： 4,320戸(2020年9月時点)



我々が主として事業を行っている長野県では人口・需要のパイが減り続け、旧態依然とした同じ事業のみを続けていては後はないということを常々感じておりましたので、**新しいことにチャレンジしたいと思っていました。**

ただ、産みの苦しみで0から新しいものを作ることが難しく、10年ほど前は管理戸数が3,000戸弱、年間数十室の増加しかなく、粗利も“3億円の壁”が打ち破れず、ヤキモキしていた時期もありました。

そんな中で出会った船井総研さんから提供していただいたものは、同業のみなさんが実践されてきた“アイデア”+“実践事例”を織り交ぜた経営指導でした。

「契約金ゼロ賃貸」・「管理受託営業」・「マンスリーマンション事業」など上げれば切りがありませんが、この画期的な“アイデア”に刺激を受け、我々なりに消化し、今や会社の柱となる事業として確立させることができました。

また、これを愚直に実行するぞという気概さえあれば、それこそ明日からでも実践できます。**具体的な“実践事例”があったことにより、我々の従業員はそれを言葉どおりすぐに実行でき、アイデアを成果に変えられたのだと考えています。**

この船井総研さんの定期的な指導のおかげで、長年ブレークできなかった壁をぶち破ることができ、近年の大きな成長につながったのだと考えています。

3年で管理戸数が170戸から**3倍の510戸に！** 研究会は“井の中の蛙”にならず、 『**大海を知れる**』場所です。

株式会社マコトーマス
代表取締役 山岸 誠氏

企業DATA

商圏： 福島県福島市・郡山市
売上： 5.0億円
社員数： 15名
管理戸数： 510戸(2020年9月時点)



創業から売買事業中心で経営をしてきました。今後会社を大きくしていくうえで、ストック型のビジネスモデルに力を入れたいと考え賃貸管理事業を強化することにしました。

その中でフランチャイズへの加盟も検討しましたが全国から最新の成功事例が集まる船井総研の研究会に最も魅力を感じ、フランチャイズには加盟せず船井総研さんと組んでやっていくことに決めました。

後発ながら管理戸数を獲得していくには他社と同じことをやっていると難しいと思いますが、船井総研の研究会はただ成功事例を共有されるだけでなく、具体的なビジネスモデルとして整理して伝えてくれるため自社で取り組みやすい点が良いと感じます。

研究会への入会当初、170戸程度しかなかった管理戸数も3年たった今では3倍の510戸に。地域ではほとんどない「オーナーセミナー」や「完全ゼロ賃貸」など社員数10名以下でも取り組める施策を知ったのが要因だと感じています。

地方は閉鎖的なところがあり、新しいことをすると「どうせ市場は縮小するのに」などと言われることもありますが、同じく人口減少エリアで業績を伸ばしている会社の経営者との繋がりはとても刺激になります。

市場全体は縮小していてもアンテナを張っていればまだまだチャンスはあると思っているので「井の中の蛙」にならずに研究会で学んだことにチャレンジを続けていきたいです。

過去3年間管理戸数が増えていませんでしたが、
**半年で管理戸数が約300戸増え、
自社の進むべき方向性がはっきりしました。**

株式会社イズミ
専務取締役 泉 了樹郎氏



企業DATA

商圏： 滋賀県彦根市
売上： 4.3億円(2019年)
社員数： 21名
管理戸数： 2,035戸(2020年9月時点)

株式会社イズミは滋賀県彦根市で地域密着の不動産会社として28年になります。
1999年に売買フランチャイズに加盟。2005年にはインターネット集客に力を入れることで賃貸仲介の業績も順調にアップしていました。

しかし、2010年頃から次第に競争も激しくなり、賃貸の伸び悩みが続きました。
それまでの客付けのお付き合いでなんとか管理戸数は1,500戸になってはいたものの、そこからは管理が全く増えないという状況に陥っていました。管理が全く増えない時期が続いたことから、なんとなく成長が見えない賃貸部門に興味がわかず、社員も退職が相次いでいました。

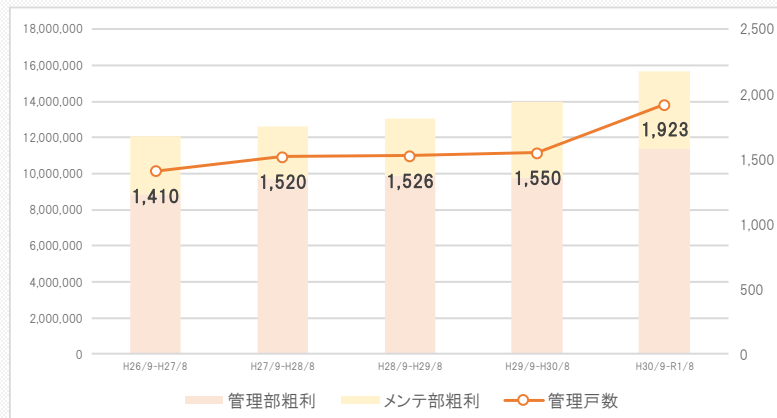
その時に出会ったのが船井総研さんでした。転機はそんな時にたまたま参加した船井さんのセミナーでした。

「物件を管理しているだけでは業績も社員も成長しない」「物件だけでなくオーナーの資産を管理する『資産管理会社』が業績を上げている」

今までも、なんとなく頭ではわかっていたことですが、船井総研さんは他社の事例を用いて、**今後の方向性を提示してくれました。おかげで進むべき方向性がはっきりしたのを覚えてます。**

船井総研さんの指導を受けて、過去2年間増えなかった管理戸数が1年間で386戸増え、2000戸の大台を変える事が出来ました。

これからも市内で唯一の管理会社を目指してチャレンジを続けたいと思っています。



私たち管理会社にとって、管理戸数が増えるのが経営のど真ん中、生命線です。

弊社では若手メンバーの活躍が鍵になっていました。地域への3000部を超えるオーナーへのブランド発信から、若手メンバーによるオーナー訪問とオーナーの資産まで踏み込むコンサルティングの両輪が、『毎年管理を増やし続ける』原動力になっています。

毎年管理戸数が600戸 増え続けています

株式会社大和不動産
代表取締役社長 小山 陽一郎氏

企業DATA

商圏： 埼玉県さいたま市
売上： 約14億円
社員数： 125名
管理戸数： 9,600戸



船井総研さんの研究会は、全国各地の地域NO. 1企業が集まって、活発に意見交換しているのが何より素晴らしい。すごい会社がたくさんあることに気づいて、おのずから視野が広がり、視座が高くなる。研究会に参加するたびに「もっとやれることがある、アライブはもっといい会社になれる」と勇気をもらっています。

研究会で得たアイデアを会社に持ち帰って、できることを一つずつ着実に実行してきました。それが会社の持続的な成長に繋がったと実感しています。

研究会はアイデアと勇気を貰える場

株式会社アライブ
代表取締役 須山 雄造氏

企業DATA

商圏： 静岡県浜松市
売上： 約9.9億円
社員数： 54名
管理戸数： 5,000戸



『管理拡大』企業続々！

コロナ禍でも全国で好事例が生まれています！

賃貸管理ビジネス・資産管理研究会

生活プロデュース様はじめ、本レポートにご登場いただいている経営者様は、すべて本研究会の会員様です。

2020年9月末時点

地域	会社名	住所	地域	会社名	住所	地域	会社名	住所
北海道	札幌オーナーズ株式会社	北海道札幌市	関東	有限会社シムラ	東京都青梅市	近畿	株式会社イズミ	滋賀県彦根市
	株式会社アセットプランニング	北海道札幌市		大幸住宅株式会社	東京都杉並区		有限会社富士コーポレーション	滋賀県甲賀市
	株式会社外山ホーム	北海道江別市		株式会社日本財託	東京都新宿区		株式会社のぞみハウジング	京都府向日市
	株式会社ユタコーポレーション	北海道釧路市		綱山不動産株式会社	東京都柏江市		株式会社ベストホームサービス	大阪府門真市
	株式会社生活プロデュース	北海道旭川市		株式会社ハローホーム	東京都江戸川区		トラストバンク株式会社	大阪府大阪市
東北	有限会社橋場不動産	青森県十和田市		株式会社コユウ	東京都江戸川区		株式会社アドミニ	大阪府大阪市
	株式会社秋田住宅流通センター	秋田県秋田市		有限会社豊栄ハウジング	神奈川県平塚市		株式会社タイセイシアサービス	大阪府大阪市
	株式会社山一地所	宮城県仙台市		株式会社小菅不動産	神奈川県大和市		株式会社宅部ホールディングス	大阪府大阪市
	株式会社アパートナー	宮城県仙台市		株式会社オリバー	神奈川県相模原市		株式会社アイ・ディー・シー	大阪府吹田市
	株式会社太平堂不動産	山形県山形市		株式会社ジェイエア・アムニティーハウス	神奈川県厚木市		アパルトマンエージェンツ株式会社	大阪府吹田市
関東	株式会社マコマス	福島県福島市	中部	株式会社小浜土地建物	神奈川県茅ヶ崎市	中国	株式会社アヴェニール	大阪府吹田市
	株式会社郡山本店	福島県郡山市		株式会社BLESS	神奈川県横浜		株式会社プライドハウス	大阪府茨木市
	ランド・ジャパン有限会社	福島県郡山市		横濱コーポレーション株式会社	神奈川県横浜市		株式会社ライフフィット	兵庫県豊岡市
	大みか不動産株式会社	茨城県日立市		株式会社ヨコハマホーム	神奈川県横浜市		株式会社リアルトラスト	兵庫県姫路市
	有限会社橋本所	茨城県神栖市		株式会社イノベーションホーム	神奈川県横浜市		飛鳥土地株式会社	兵庫県姫路市
関東	株式会社マイハウス	茨城県取手市	中部	有限会社礎	神奈川県横浜市	中国	有限会社宏棲不動産	兵庫県神戸市
	株式会社オクスト	茨城県古河市		株式会社石原興業	神奈川県横浜市		株式会社マルサライサービス	兵庫県神戸市
	株式会社三和住宅	栃木県那須塩原市		峻山開発株式会社	神奈川県横浜市		株式会社不動産流通センター	兵庫県加古川市
	株式会社エステート・ワン	栃木県足利市		株式会社ビーハウジング	神奈川県横浜市		株式会社アバマンセンター	兵庫県加古川市
	ワコホーム株式会社	埼玉県光市	中部	有限会社いわさき不動産	神奈川県横浜市		株式会社さくらコーポレーション	岡山県倉敷市
関東	株式会社レーベンコーポレーション	埼玉県上尾市		株式会社山仁コーポレーション	神奈川県横浜市	中国	有限会社ベスト・サービス	岡山県岡山市
	株式会社フロンティアホーム	埼玉県所沢市		日光建設株式会社	神奈川県横浜須賀		株式会社タカハシ	広島県福山市
	株式会社サンエイホーム	埼玉県所沢市	中部	有限会社小山商事	長野県長野市		中国バス不動産株式会社	広島県福山市
	株式会社KNホーム	埼玉県春日部市		株式会社レントライフ	長野県伊那市		株式会社プランニングサプライ	広島県広島市
	株式会社大橋	埼玉県児玉郡		ドアーズ株式会社	新潟県長岡市	四国	オールハウス株式会社	広島県安芸郡
関東	株式会社フレッドホーム	埼玉県幸手市		株式会社岩波不動産	新潟県新潟市		株式会社田村ビルズ	山口県山口市
	株式会社フジハウジング	埼玉県久喜市	中部	信濃土地株式会社	新潟県新潟市		株式会社マルサライサービス	山口県下関市
	株式会社マルヨシ	埼玉県越谷市		株式会社宮不動産	新潟県新潟市	九州・沖縄	株式会社グローバルセンター	香川県高松市
	株式会社大和不動産	埼玉県さいたま市		株式会社新潟藤田組	新潟県新潟市		株式会社コスモ不動産	香川県丸亀市
関東	株式会社サンエイハウス	埼玉県さいたま市		株式会社苗加不動産	石川県金沢市		協和開発株式会社	香川県観音寺市
	ハウスウェル株式会社	埼玉県さいたま市	中部	森川不動産株式会社	福井県福井市		株式会社三福管理センター	愛媛県松山市
	ニッケンラスト株式会社	埼玉県さいたま市		株式会社クワダハウス	福井県鯖江市	九州・沖縄	ジャストホーム株式会社	愛媛県今治市
	epm不動産株式会社	千葉県木更津市		株式会社ハウシード	静岡県富士市		株式会社トミナガ不動産商事	愛媛県今治市
	有限会社東船橋不動産	千葉県船橋市		株式会社マストレ	静岡県浜松市		ありがとうごまます株式会社	徳島県徳島市
関東	株式会社桃太郎不動産	千葉県千葉市	中部	株式会社アライブ	静岡県浜松市		株式会社フィット	徳島県徳島市
	みのり開発株式会社	千葉県松戸市		スカイポート株式会社	静岡県浜松市	九州・沖縄	株式会社ファースト・コーポレーション	高知県高知市
	株式会社リビング&ルーム	千葉県香取市		あららぎ不動産株式会社	静岡県浜松市		株式会社不動産のデバートひろた	福岡県北九州市
	宝山不動産株式会社	千葉県我孫子市		株式会社杉村工務店	静岡県藤枝市		株式会社三好不動産	福岡県福岡市
	法楽不動産株式会社	千葉県我孫子市	中部	株式会社メイ	静岡県袋井市		有限会社丸美不動産	福岡県福岡市
関東	株式会社HELLO'S	東京都立川市		株式会社千代田建設	静岡県静岡市	九州・沖縄	株式会社高山不動産	福岡県宗像市
	カーサ・プラスワン株式会社	東京都目黒区		株式会社イワサキホーム	静岡県沼津市		株式会社栗原不動産	佐賀県唐津市
	アルプス住宅サービス株式会社	東京都豊島区		株式会社さくらパートナーズ	静岡県伊東市		株式会社よしひろ企画	長崎県長崎市
	株式会社ツナシマ	東京都文京区		アーバン・スペース株式会社	愛知県名古屋		株式会社第百不動産	長崎県佐世保市
	有限会社豊商事不動産	東京都品川区	中部	株式会社リードワン	愛知県名古屋	九州・沖縄	株式会社トヨオカ地建	熊本県八代市
関東	株式会社アイディプロパティ	東京都品川区		株式会社不二興産	愛知県名古屋		ミリーグ株式会社	熊本県熊本市
	株式会社リンクス	東京都板橋区		松屋地所株式会社	愛知県豊橋市		株式会社明和不動産管理	熊本県熊本市
	美ささ不動産株式会社	東京都王子市		株式会社東海ホームズ	愛知県豊田		株式会社中村不動産開発	熊本県宇土市
	株式会社キューブ	東京都東村山市		株式会社ウズコーポレーション	愛知県清須市	九州・沖縄	株式会社豊後企画集団	大分県大分市
関東	株式会社渋谷不動産エージェンツ	東京都調布市	中部	株式会社アパートセンターオカモト	愛知県刈谷市		大分ベスト不動産株式会社	大分県大分市
	株式会社さきたハウジング	東京都町田市		丸七住宅株式会社	愛知県蒲郡市		プロパティワーク株式会社	大分県大分市
	大宝商事株式会社	東京都町田市		株式会社アセットコンサルティング	愛知県岡崎市		ほつとらいふ不動産株式会社	宮崎県都城
	株式会社松崎ハウジング	東京都中野区		株式会社サリスコーポレーション	愛知県安城市		株式会社国分ハウジング	鹿児島県霧島市
	ミノラス不動産株式会社	東京都大田区	中部	株式会社資質メイト	三重県四日市市		株式会社照正興産	沖縄県島尻郡
関東	生和アムニティ株式会社	東京都千代田区		株式会社資質コーポレーション	三重県四日市			

船井総合研究所
経営研究会
3つの特徴

特色1 全国の経営者と切磋琢磨できる

特色2 参加者の最新取り組み成功事例がわかる

特色3 業界専門コンサルタントから最新情報を得られる



全国各地で、管理戸数を年間120%増やす！ 賃貸管理ビジネス・資産管理研究会とは

全国各地で、管理拡大をベースに地域密着、永続発展を目指す、『賃貸管理会社 代表者・経営幹部向け』研究会です。

戸数別での管理拡大施策をベースにした経営者・幹部様向け本会（偶数月開催）、自社の強みに合わせた事業強化分科会（奇数月開催）

や会員様同士の『リアルな実例による情報交換』を通して、事業計画、組織作り、集客・営業などの具体的な行動施策をすべて学ぶことができる全国で唯一の管理会社向け研究会です。

◆管理戸数を年間120%増やすための研究会コンテンツ

管理拡大・仲介強化	関連部門・事業強化
管理戸数 3,000戸以上向け	不動産テック
管理戸数 1,000戸以上向け	収益不動産売買
管理戸数 1,000戸未満向け	価値向上リノベーション
	新規事業

規模別・領域別に体系的に経営ヒントを学べる！

全国の最新成功事例を明日から、
すぐに自社で活用できる！
全国200社の最新事例



◆2020年10月度講座内容のご紹介

■『2021年の繁忙期に備える。コロナ不況対策講座』

- コロナ禍のデータから見る、2021年の見通し
- これからの2021年繁忙期に必要な対策とは
- 今から準備する、鉄板対策一覧、大公開

■ゲスト講演■

『地域密着の資産コンサルティング会社を作る！コンサルティング機能を高める、現場強化のポイント』

（株式会社小菅不動産/代表取締役 小菅 貴春 氏）

- 管理会社が競合に“コンサル”で差別化する、地域ブランディングの取り組み
- 賃貸仲介、管理の現場を“活かす”、資産コンサルティングの取り組み
- 単純な部門強化では失敗する！継続的に成果を上げるためのコンサルティングの仕組みづくり
- 現場でのコンサルティング提案を定着させるための営業、提案手法大公開

■ゲスト講演■

『競合ひしめく環境下でも、管理戸数5,000戸超を達成した軌跡』

（株式会社アライブ/代表取締役 須山 雄造 氏・賃貸課次長 鈴木 奮 氏）

- 既存顧客への建築提案から、管理受託の仕組みを構築
- 資産コンサルティングを切り口に新規家主の開拓を実践

■ゲスト講演■

『1年で管理戸数352戸から510戸へ昨年対比145%！管理500戸未満の会社が取り組むべき管理拡大の為の第一歩』

（株式会社マコトマス/代表取締役 山岸 誠 氏）

- 社員10名以下の小組織でも“管理”が増える組織の作り方の基本
- 管理拡大に近道なし！空室対策とオーナーセミナーの王道手法
- 市場を読み新たな管理拡大の柱となったマンスリー事業の展開

■『8月～10月の会員様最新成功事例のご紹介』・最新取り組み事例情報交換会

これらすべての業界最新コンテンツが
定期的に1日で学べるのが
賃貸管理ビジネス・資産管理研究会です！



3時間で“管理拡大年間120%”を目指すノウハウがわかる!

**WEB
開催**

2020年 **11/11** (水) **16** (月) **20** (金) **24** (火) **27** (金) 2020年 **12/8** (火) **10** (木)

時間 **13:00～16:00** [ログイン開始 12:30～] **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

講座

セミナー内容

導入講座

賃貸業界の最新時流。未曾有の不況期でも成長する 賃貸管理会社の『これから』の王道戦略のポイント

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 マネージャー

青木 一将



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。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。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。現場とのやり取りを毎日欠かさず「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを自身ともに現場レベルで浸透させている。

ゲスト講座

2020年、不況期に管理戸数を半年で600戸増やした。 今、本当に伝えたい管理会社の成長戦略。

株式会社 生活プロデュース
代表取締役

神 幸博氏



2006年にアパート・マンション賃貸事業をスタートして以来、北海道旭川を中心に2019年には9,000戸超の管理戸数を達成。地域圧倒的一番店に成長を遂げる。2020年も厳しい市場環境の中で、継続成長を続ける管理拡大モデル企業。

まとめ講座

2021年以降、成長し続けるために、何が必要なのか? これからの管理事業成長に向けた実践事項とポイントまとめ

株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ マネージャー

一之瀬 圭太



主に賃貸仲介、管理会社の生産性向上を目的とした戦略立案を手がける。「長所進展による社員の有効活用」「アウトソーシングによる事業の効率化・活性化」の内部環境の改善、「競合調査・最新成功事例の活用」による外部環境への対応など、内外ともにバランスの取れた、「勝ち残る企業経営」を推進。更なる生産性向上のため、賃貸仲介、管理会社の新規事業の柱づくりを手がける。

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1
**リモート参加
OK**



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2
**移動時間ゼロ
交通宿泊費ゼロ**



今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。まして出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3
**チャットで
個別相談OK**



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

受講料(1名)

一般

税抜10,000円
(税込11,000円)

会員

税抜8,000円
(税込8,800円)

WEBからのお申し込み



OPEN!

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/066099>



今回ご紹介した事例企業 生活プロデュース 神 幸博氏による特別講演決定！

講座でお伝えする内容を一部ご紹介

特別ゲスト講演

設立15年で 0戸 → 9,000戸の賃貸管理会社になった理由！
賃貸管理会社になった理由！～地域1番店を目指した15年の軌跡～

株式会社生活プロデュース 代表取締役 神 幸博氏

- 最短で地域最大数、賃貸5店舗、仲介件数2,000件超にする為の店舗展開！
- 地域一番の品揃えを誇る、自社サイトによる反響集客の戦略と運営方法！
- 地域に無かった「賃貸・管理・売買」の三つ巴の管理拡大戦略とは？
- 2020年1,142戸の管理戸数が増える、管理獲得ルート（内訳）全公開！
- 継続的に1,000戸超の管理を増やし続ける、「資産活用部」とは？
- 1万戸の管理が運営できる組織運営、分業・専任、外注のやり方！
- 入居率95%実現する圧倒的高入居率商品「ZEROスペシャル」「リノベ」
- 年間100件反響、旭川市賃貸所有者へのオーナーマーケティング手法！
- 年間423戸を増やす、継続的な紹介戦略（オーナー、関係業者、社員）
- 厳しい商圈で、収益物件売買から、毎年200戸前後の管理拡大する施策！
- 3名で実践する、VIPオーナー（30名）への資産コンサルティング手法
- 顧客満足度UP秘策「無料レストラン」「地域イベント」「スポーツジム」

船井総合研究所講座

2020年コロナ禍でも管理が増えている管理会社の特徴と成功事例大公開！

- コロナ後の賃貸管理会社の勝ち残り戦略を提言！
- 来年の賃貸管理業界の時流を大胆予測！今取るべき戦略とは？
- 管理が増える会社の必須条件、共通項とは
- 管理が減らない、管理体制・組織体制の作り方
- 地域のオーナー様への正しいオーナーブランディング戦略
- オーナーのニーズに合った管理商品の作り方
- オーナー様の“資産”を管理する資産管理の考え方
- 管理拡大の為のオーナー訪問の具体的な手法
- 管理が増える“不動産テック”の生かし方

**激動の2020年最新情報を手に入れるチャンス！
2021年以降飛躍するために必要な情報をお届けします！**

お申込みは裏面QRコードWEBサイトから

お申込みはこちらからお願いいたします

11月11日(水) オンライン	申込締切日:11月 7日(土)
11月16日(月) オンライン	申込締切日:11月12日(木)
11月20日(金) オンライン	申込締切日:11月16日(月)
11月24日(火) オンライン	申込締切日:11月20日(金)
11月27日(金) オンライン	申込締切日:11月23日(月)
12月 8日(火) オンライン	申込締切日:12月 4日(金)
12月10日(木) オンライン	申込締切日:12月 6日(日)



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。

[webセミナー] 管理120%増加の方法

お問合せNo. S066099

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2020年 11月11日(水)	お申込期限:11月 7日(土)
2020年 11月16日(月)	お申込期限:11月12日(木)
2020年 11月20日(金)	お申込期限:11月16日(月)
2020年 11月24日(火)	お申込期限:11月20日(金)
2020年 11月27日(金)	お申込期限:11月23日(月)
2020年 12月 8日(火)	お申込期限:12月 4日(金)
2020年 12月10日(木)	お申込期限:12月 6日(日)

開催時間

13:00
▼
16:00

ログイン開始
12:30より

※本セミナーの内容に関しては全日程同一の内容でございます。

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 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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く場合がございます。●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メンバーズPlus)へご入会中のお客様の申込に適用となります。

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.066099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 **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:片野

