



経営者様向けセミナー

オンライン開催

2021年 2月22日月・3月3日水

13:00~16:00 [ログイン開始12:30~]

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

管理料10%分の収益!三方良しの超高収益商品  
人口7万人以下・入居率70%以下の小商圈で

管理1,000戸未満の会社が  
2020年全国トップクラスの増加率

管理戸数 **2年間** 9000戸増

コロナ禍でも絶好調!

- ✓ 業界平均105%の管理戸数伸び率で圧倒的の**228%成長!**
- ✓ 商圏内オーナー**800名全員**へ  
社員5名で**週1訪問**をやり切る仕組みを構築!  
訪問から管理受託までの受託アプローチ術大公開!
- ✓ **人口7万人商圏**で本気の**地域ブランド**づくり!  
入居者・オーナーに選ばれる地域看板・  
商品設計・取り組み大公開!
- ✓ **2020年成長企業のオーナーに最も響いた商品はコレ!**

特別ゲスト

株式会社 さくらパートナーズ  
代表取締役

廣井 重人氏

続きは中面で!

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。

主催

【Webセミナー】管理1000戸未満の会社が2年で900戸増

お問い合わせNo. S068929

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

TEL.0120-964-000

平日

9:30~17:30

申込に関するお問い合わせ:中田

内容に関するお問い合わせ:片野

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

WEBからお申込みいただけます。(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。) → 068929

# 管理戸数1,000戸未満の会社が2年で900戸伸ばしたノウハウ 特別配信 管理戸数増加レポート

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10月時点)  
管理戸数： 1,600戸(2020年10月時点)

## 代表取締役 廣井 重人 氏のご紹介

28歳の時有限会社さくら不動産へ入社、専務取締役を務める。30歳で代表取締役に就任。完全ゼロ賃貸を切り口に後発ながら地域での賃貸市場に挑戦し、シェアNo.1を築き上げた若き挑戦者。会社設立22期を機に「人と人との思いを繋ぎ関係を築く～Person Relation Business」を掲げ、経営理念とフィロソフィーを軸にした経営・社員育成と伊東市への地域密着・地域貢献へむけ常に挑戦を続けている。

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。

いまでは、管理戸数1,600戸、入居率95%を実現し、商圈内での認知度もかなり高まったかと思えます。

しかし、当社も創業からしばらくはオーナー様に話も聞いてもらえず、なかなか管理戸数も伸びず、苦労致しました。（オーナー様に会いに行って、水をかけられてしまったこともありました…）

そんな時、船井総研のセミナーで「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」を知り、競合に勝つためには差別化した商品を持つしかない、と自社で商品作りをはじめました。

# 管理戸数1,000戸未満の会社が2年で900戸伸ばしたノウハウ 特別配信 管理戸数増加レポート

伊東市の市場をご説明すると、人口も7万人を切り減少中、民営借家世帯数も6,500戸程度と通常の半分程度の商圈でした。

われわれは後発という状況であったため、この市場で勝つためには「他社ができない取り組みで圧倒的一番」を目指すということが必要でした。

まずは、船井総研のセミナーで知った「初期費用ゼロ商品」や「リフォームなどの物件再生商品」を主軸にオーナー様へ少しずつ認知度拡大していきました。

ただし、商品もただ猿真似で他社の商品を真似ても意味がなく、しっかりと商圈内のオーナー様や入居者の痒い所に手が届くような商品の内容でなければなりません。

通常の初期費用0円だけでなく、時には引っ越し代も0円（当社トラック運搬サポート）にしたりするなど、時流に応じて少しずつ商品を良くしていきました。

そんな試行錯誤の中で、はじめはまったく伸びなかった管理戸数も少しずつ安定して増えていきました。

新生活スタートを応援！

**初期費用 ZERO**  
グレード賃貸物件

**伊東店**

**伊豆 函南店**

契約時・更新時の無駄な出費をゼロに！！

**MUTEKI**

0円  
0円  
0円  
0円  
0円  
0円

もつ0で無敵の安心！  
MUTEKI 月賃 4,000円

～スタイリッシュなプライベートルームへのご提案～

**リノアプラン**

洋室の人気あるものの、フローリング仕様のシングルルームが基本になったいまこれまでと同じ、単純なリノベーションだけではお客様を惹きつける難力に負け、印象に残りません。そこで、お客様の空想対象のために企画したのが「リノアプラン」です。既存のありきたりな特徴のない洋室を、個性豊かな色調と感性でスタイリッシュなお部屋を低価格！高品質！にこだわり、ご提供するためのリノベーション企画です。

●通常価格のお見積価格

クロス(床室1間)	32㎡程度	47,200円
CPシート(床)	10㎡程度	21,500円
木部塗装(一部)	小	110,250円
	大	154,000円
計		118,950円

●ボリュームディスカウント

1間取り	¥98,000
2間取り	190,000円
3間取り	282,000円

※0233-2312-0123

多くのワンルームがリノアプランで次々と生まれ変わっています。お客様から大変好評なため、施工が早いかない状況にスタッフも期待にお応えすべく日々、頑張っております。ぜひ、この機会に空室ゼロ！を実現してみませんか。

他にも多数の施工事例がございます。お気軽にご相談下さい！！

※部屋の形状によっては工事内容が変わる場合もございますので予めご了承下さい。

# 管理戸数1,000戸未満の会社が2年で900戸伸ばしたノウハウ 特別配信 管理戸数増加レポート

また、ある程度管理戸数の伸びが安定する中でも、圧倒的に伸ばしていくためには、会社全体で一致団結した取り組みが必要でした。

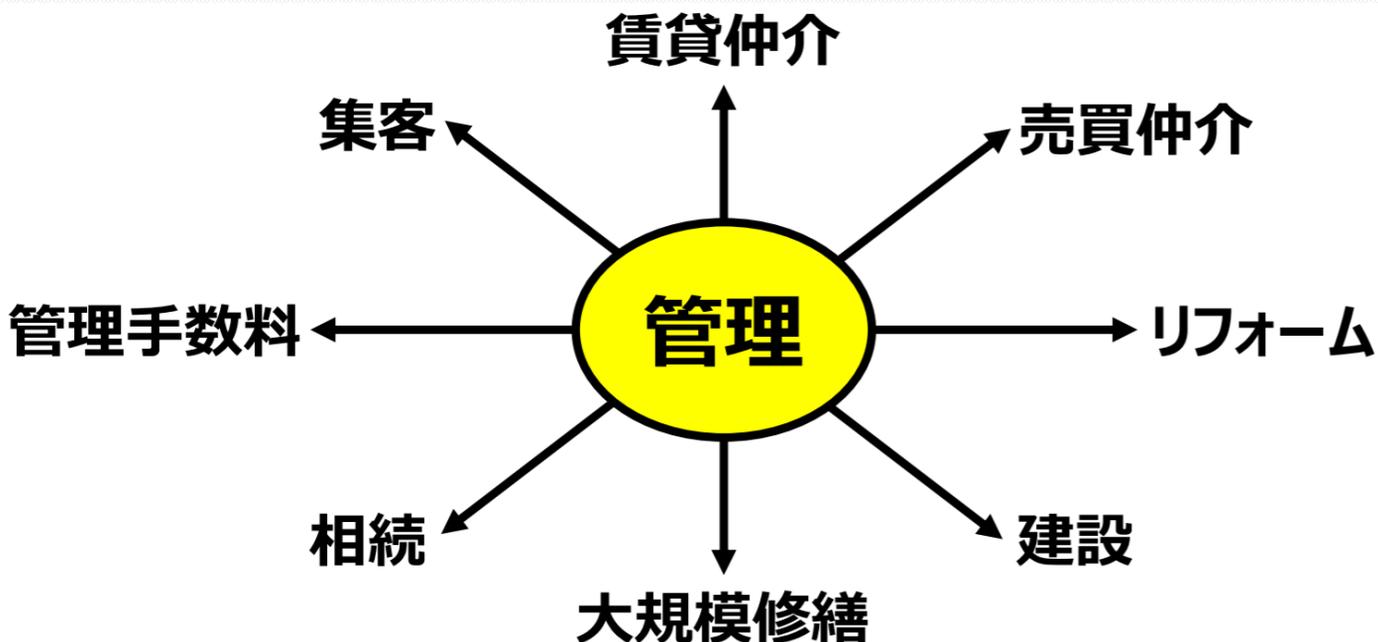
管理部だけで管理を増やすのではなく、賃貸仲介部・管理部・売買部・建設部など会社全体が連動することが重要でした。

部署横断型で企画運営をすることで社員の意識引き上げを行い、しっかりと一人一人に責任を持たせていきました。

今振り返ると、この意識付けも一つ管理戸数の急成長に繋がったと感じています。

## 「管理から派生する8つの矢」

⇒管理が会社に必要な利益をもたらすことをしっかりと社員一人一人に認知させた



また、商圏内への周知がある程度できてきたタイミングで、オーナー様への訪問は徹底的に行いました。

商圏の伊東市には約800人程度のオーナー様がいらっしゃいましたが、その全員のオーナー様と顔を合わせました。

# 管理戸数1,000戸未満の会社が2年で900戸伸ばしたノウハウ 特別配信 管理戸数増加レポート

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。

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！」というビジョンがあるため、「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いただく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います。



# -誌上 特別講座- 賃貸管理・業界トレンド2021

管理戸数伸び率、業界平均105%の中、

**120%以上**伸ばすには、“**シクミ**”が

必要です。



## 管理戸数増加に 成功している企業の 3つの特徴

株式会社 船井総合研究所  
賃貸支援部 新規開発チーム  
リーダー 片野 陽介

実例事例を見ていただき、いかがでしたでしょうか？

本レポートを通じて、「うちの商圈ではこの先伸ばすことは難しい…」とされていた方や、「管理戸数を増やす方法が分からない」という方にも魅力を感じていただけたかと思います。経営意識の高いみなさまに、改めて管理戸数を伸ばすポイントをお伝えしたいと思います。

## POINT① 市場の成熟期には消費者のニーズは多様化している

現在、賃貸管理業界は「大手FC」や「大手メーカー」などの多くの企業参入によって競争が激化しています。

次ページのグラフを見ていただいても、特に5,000戸未満の管理会社の管理戸数伸び率が低いことがお判りいただけるかと思います。

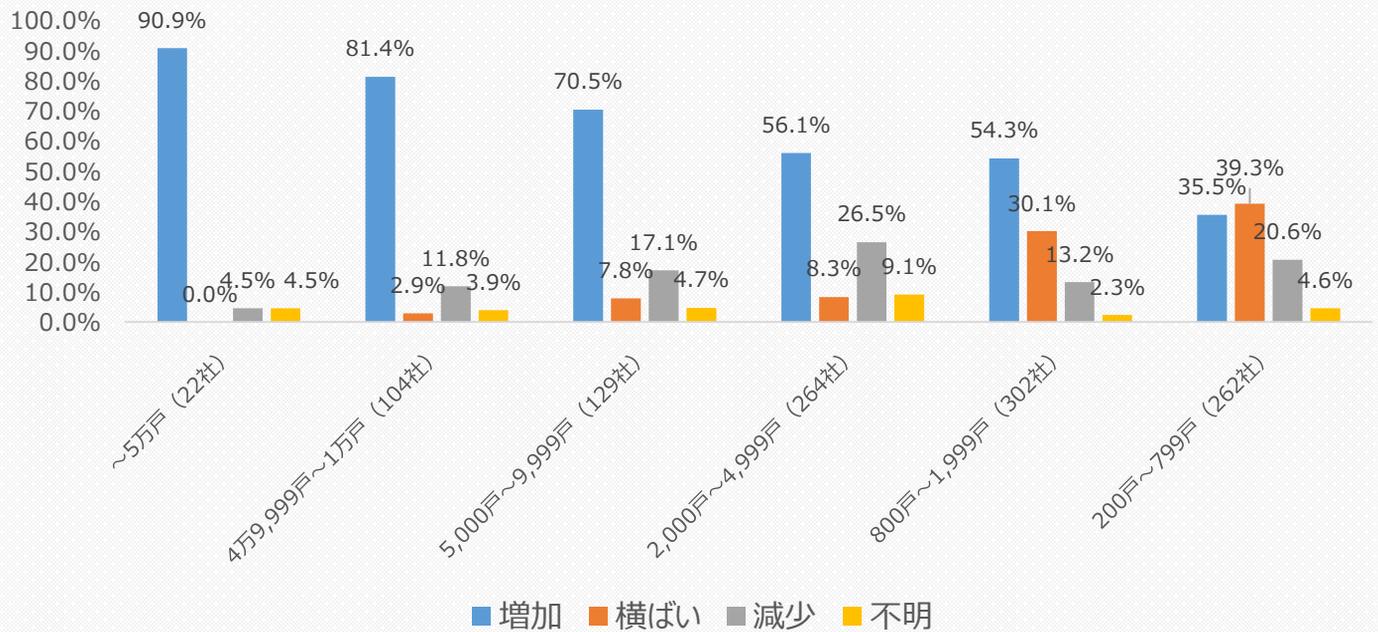
そのため、市場は成熟期にあり、消費者のニーズは多様化しております。

そのような時代に、以前と同じ戦い方をしてはなかなか成長は見込めません。

事例にあった、さくらパートナーズ様の市場は特に衰退期にあり、悩まれた末、オーナー様のニーズに応じた商品を作られていきました。

# -誌上 特別講座- 賃貸管理・業界トレンド2021

## 管理戸数 前年比の増減 回答割合（管理会社の規模別）



## POINT② 管理を増やすメリットを周知し、会社全体で盛り上げる

どんなに社長が管理戸数を増やしたいと考え、管理取得に向けた完璧な戦略を練っても、それを実行する社員の方にやる気がないと、なかなか増えていかないのが実情です。

さくらパートナーズ様では、「管理を受託してきた社員への称賛・商品プレゼント」や「部署横断型で管理を増やすための企画を実施」などで社員の管理取得への意識を高めることに成功いたしました。

他社様でも同様に、管理戸数増加率が120%を超えている会社様では、「受託した社員に対するインセンティブ」や「他部署からの紹介に対する紹介フィー支払い」などで社員全体への意識付けを行っております。

また、既存の管理オーナーに対して部署全体が関わるセミナーなどを開催することで、「物件売却などの売買案件」「オーナーが持つ他の物件の空室の客付け依頼」などを獲得することがあります。

ある程度管理戸数が増えてくると、管理離れなどが同時に起きることが散見されるため、会社全体でしっかりとフォローしていくことがキーとなります。

## POINT③ 管理受託までのストーリーが一本化されている

商売の大原則として「誰に・何を・どうやって売るのか」ということがあります。

さくらパートナーズ様では小商圈でオーナー数が少ないことや、管理受託専任者が数名いることなどから、商圈内のすべてのオーナーにアプローチしています。

そのため、大原則の「誰に」の部分が全てのオーナーに当たりますが、管理戸数増加率が120%を超えている会社様ではしっかりとターゲットを絞り込んでいます。

下記の図のように「空室or満室物件」「築古or築浅物件」を持っているオーナーなのかによって、当然刺さりやすい商品というのは変わってきますし、出来る会社ほど「誰に・何を・どうやって売るのか」というストーリーが一本化されているという特徴があります。

### 商売の大原則：“誰に” “何を” “どうやって売るのか”

誰に

#### 対象オーナー 物件属性の選定

- ◆ 空室 or 満室
- ◆ 築浅 or 築古
- ◆ 自主管理オーナーor  
他社管理オーナー

…etc

何を

#### 提案商品

- ◆ 空室解決
- ◆ 売却相談
- ◆ 相続対策
- ◆ 滞納問題

…etc

どうやって売るのか

#### 営業手法の仕組化

- ◆ DM/ニュースレター
- ◆ TELアポ
- ◆ 訪問

…etc

結局、どの会社様でも、この仕組みが会社の形に合わせてカスタマイズされているかどうかのカギであり、われわれ船井総研はその仕組づくりのお手伝いをさせていただいております。

商圈ごとにオーナーのニーズは異なるためマーケットに合わせた仕組づくりが重要となります。

# 不況時でも安定して管理戸数を伸ばす方法解説！

## 管理1,000戸未満の会社が2年で900戸増！ 管理戸数拡大のポイント徹底解説セミナー

2021年 オンライン開催

2月22日 月

2021年 オンライン開催

3月3日 水

### レポートを最後までお読みいただいた経営者様へ

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートを最後までお読みいただいた意欲ある経営者様であれば、これから成功を実現できる確率は高いものとなります。

ただし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、管理戸数は思ったように伸びないでしょう。

私ども船井総研では、会員数が150社以上いる管理戸数増加に向けた勉強会や、全国のコンサルティングのお手伝い先、競合他社などで、数多くの成功事例・失敗事例を目にしてきました。

私共の役目は自社で失敗を積み重ねて成功へと向かう“時間の短縮”と、“即時業績向上”のお手伝いをさせていただくことです。

セミナー当日の内容は1日で“管理戸数増加のポイント”が分かるようにプログラムを構成しております。是非一度ご参加いただき、そのポイントを目にしてください。

静岡県伊東市を中心に「ファンづくり」で「地域に必要な会社」を目指す

全国トップクラスの増加率 管理戸数 900戸増 を達成した戦略 大公開！  
管理1000戸未満の会社が

WEB  
開催

2021年 2/22 3/3  
月 水

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

第1講座

### 賃貸管理・業界トレンド2021

- セミナーPOINT① 賃貸管理会社様が抑えるべき時流とは？
- セミナーPOINT② 入居率UP・管理戸数UPを続ける企業の特徴
- セミナーPOINT③ 全国200社超の会社から集めた成功事例をルール化



株式会社 船井総合研究所  
賃貸支援部 新規開発チーム リーダー

片野 陽介

新卒で入社以来、一貫して賃貸管理会社のコンサルティングに従事。また、不動産会社と土業事務所との連携サポートにも携わり、オーナー様の資産形成を多角的にサポート。オーナー向けセミナーでは、1500名以上の講演実績がある。入社1年目で船井総合研究所最優秀新人賞獲得。

### 人口減少エリアでも驚異の管理戸数900戸増！取り組み事例徹底解説！

ゲスト講師

第2講座

- セミナーPOINT① 人口7万人以下の商圏で成長を続ける秘訣とは？
- セミナーPOINT② 人口減少間違いなしの日本！将来ぶつかる壁に早くも対峙する企業の戦略
- セミナーPOINT③ 管理戸数900戸増を達成した方法を公開



株式会社 さくらパートナーズ  
代表取締役

廣井 重人氏

完全ゼロ賃貸を切り口以後発ながら地域での賃貸市場に挑戦し、シェアNo.1を築き上げた若き挑戦者。会社設立22期を機に「人と人との思いを繋ぎ関係を築く〜Person Relation Business」を掲げ、経営理念とフィロソフィーを軸にした経営・社員育成と伊東市への地域密着・地域貢献へむけ常に挑戦を続けている。

### 管理戸数を増やすために必要な取り組みポイント大解説！

第3講座

- セミナーPOINT① 全国200社超の事例から導いた勝つ戦略とは？
- セミナーPOINT② 明日から取り組める管理拡大戦略
- セミナーPOINT③ 年間120%超の成長を目指すための実践事項総ざらい！



株式会社 船井総合研究所  
賃貸支援部 新規開発チーム

上村 隆一郎

新卒で船井総合研究所に入社。入社後、住宅・不動産業界のWEBマーケティング、営業研修、商品企画に従事。モデル企業の進捗管理ツールや営業支援ツールの作成を手掛けるなど、現場レベルの実務のサポートを行っており、現場目線を持った提案を心掛けている。

### 経営者の皆様に明日から実践していただきたいこと

第4講座

- セミナーPOINT① 企業を大きく成長させていくために必要な実践事項をおさらい！
- セミナーPOINT② 経営者の皆様に知って頂きたいこと
- セミナーPOINT③ 地域密着で強い管理会社構築に必要なポイントを解説



株式会社 船井総合研究所  
賃貸支援部 新規開発チーム リーダー

片野 陽介

新卒で入社以来、一貫して賃貸管理会社のコンサルティングに従事。また、不動産会社と土業事務所との連携サポートにも携わり、オーナー様の資産形成を多角的にサポート。オーナー向けセミナーでは、1500名以上の講演実績がある。入社1年目で船井総合研究所最優秀新人賞獲得。

Webから申込みいただけます

右記のQRコードを読み取り頂きWebページのお申込みフォームよりお申込みください。  
セミナー情報をWebページからもご覧頂けます！

www.funaisoken.co.jp/seminar/068929



# 『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！

# 賃貸管理ビジネス研究会

さくらパートナーズ様はじめ、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。

地域	会社名	住所
北海道	株式会社アセット・ソリューション	北海道札幌市
	札幌オーナーズ株式会社	北海道札幌市
	株式会社外山ホーム	北海道江別市
	株式会社生活アパレル	北海道旭川市
東北	株式会社秋田住宅流通センター	秋田県秋田市
	株式会社山一地所	宮城県仙台市
	株式会社アパルター	宮城県仙台市
	株式会社太平洋不動産	山形県山形市
	株式会社郡中本店	福島県郡山市
	ランド・サービス・システムズ株式会社	福島県郡山市
	株式会社エコー	福島県福島市
	株式会社マハウス	茨城県取手市
	株式会社ウエスト	茨城県古河市
	大みか不動産株式会社	茨城県日立市
関東	有限会社橋本地所	茨城県神栖市
	株式会社三和住宅	栃木県那須塩
	株式会社CIC情報センター	栃木県宇都宮
	株式会社エイト・ワン	栃木県足利市
	株式会社アパルホーム	埼玉県所沢市
	株式会社アパ	埼玉県越谷市
	株式会社大和不動産	埼玉県さいたま市
	株式会社アパホーム	埼玉県幸手市
	株式会社サカイハウス	埼玉県さいたま市
	株式会社レバノン・コーポレーション	埼玉県上尾市
	株式会社アパ・ハウス	埼玉県久喜市
	株式会社KNホーム	埼玉県春日部市
	株式会社大橋	埼玉県児玉郡
	アパホーム株式会社	埼玉県和光市
	株式会社アパホーム	埼玉県所沢市
	ハウスコム株式会社	埼玉県さいたま市
	宝山不動産株式会社	千葉県我孫子市
	有限会社東船橋不動産	千葉県船橋市
	epm不動産株式会社	千葉県木更津市
	みのり開発株式会社	千葉県松戸市
	株式会社桃太郎不動産	千葉県千葉市
	株式会社アパ	千葉県松戸市
	株式会社北ノク&ホーム	千葉県香取市
	法楽不動産株式会社	千葉県我孫子市
	株式会社アパホーム	東京都江戸川区
	絹山不動産株式会社	東京都狛江市
	アパ・ス住宅サービス株式会社	東京都豊島区
株式会社きめたハウス	東京都町田市	
ミラス不動産株式会社	東京都大田区	
株式会社日本財託	東京都新宿区	
有限会社アパ	東京都青梅市	
大幸住宅株式会社	東京都杉並区	
生和アパ株式会社	東京都千代田市	
株式会社アパ	東京都板橋区	
株式会社渋谷不動産・エージェント	東京都調布市	
有限会社豊商事不動産	東京都品川区	

地域	会社名	住所
関東	株式会社HELLO'S	東京都立川市
	株式会社アパ・グループ	東京都品川区
	株式会社松崎ハウス	東京都中野区
	カー・アパ・システム株式会社	東京都目黒区
	株式会社ツナミ	東京都文京区
	株式会社コー	東京都江戸川
	大宝商事株式会社	東京都町田市
	株式会社BLESS	神奈川県横浜
	株式会社小菅不動産	神奈川県大和
	株式会社小浜土地建物	神奈川県茅ヶ
	株式会社アパ	神奈川県相模
	日光建設株式会社	神奈川県横浜
	株式会社ヒューズ	神奈川県横浜
	株式会社ジェイ・アパ・システム	神奈川県厚木
	株式会社石原興業	神奈川県横浜
	有限会社礎	神奈川県横浜
	有限会社豊栄ハウス	神奈川県厚塚
株式会社グランド・システム	神奈川県川崎	
株式会社山仁コーポレーション	神奈川県横浜	
嶮山開発株式会社	神奈川県横浜	
株式会社イパ・システム	神奈川県横浜	
株式会社アパホーム	神奈川県横浜	
有限会社いづき不動産	神奈川県横浜	
株式会社レイト	長野県伊那市	
株式会社岩波不動産	新潟県新発田	
信濃土地株式会社	新潟県新潟市	
トアーズ株式会社	新潟県長岡市	
株式会社宮不動産	新潟県新潟市	
株式会社新湯藤田組	新潟県新潟市	
株式会社苗加不動産	石川県金沢市	
株式会社アパ・システム	福井県鯖江市	
森川不動産株式会社	福井県福井市	
株式会社アパ	静岡県浜松市	
株式会社ハウス	静岡県富士市	
株式会社さくら・パートナーズ	静岡県伊東市	
株式会社杉村工務店	静岡県藤枝市	
株式会社マスト	静岡県浜松市	
株式会社メイ	静岡県袋井市	
カイト・システム株式会社	静岡県浜松市	
株式会社イパホーム	静岡県沼津市	
株式会社千代田建設	静岡県静岡市	
あらかぎ不動産株式会社	静岡県浜松市	
丸七住宅株式会社	愛知県蒲郡市	
株式会社アパ・パートナーズ	愛知県刈谷市	
株式会社ナイン・コーポレーション	愛知県安城市	
株式会社アセットコンサルティング	愛知県岡崎市	
株式会社不二興産	愛知県名古屋	
松屋ハウス株式会社	愛知県豊橋市	
アパ・システム株式会社	愛知県名古屋	
株式会社東海ホーム	愛知県半田市	
株式会社賃貸コーポレーション	三重県四日市	
株式会社賃貸メイト	三重県四日市	

地域	会社名	住所
近畿	有限会社富士コーポレーション	滋賀県甲賀市
	株式会社イパ	滋賀県彦根市
	株式会社のみハウス	京都府向日市
	株式会社アパ	大阪府大阪市
	株式会社アパ・システム	大阪府吹田市
	アパ・システム・エージェント株式会社	大阪府吹田市
	株式会社宅部・システム	大阪府大阪市
	株式会社アパ・システム	大阪府門真市
	株式会社アパ・システム	大阪府吹田市
	株式会社アパ・システム	大阪府大阪市
	進和建設工業株式会社	大阪府堺市
	株式会社アパ	兵庫県豊岡市
	株式会社不動産流通センター	兵庫県加古川
	株式会社アパ・システム	兵庫県神戸市
有限会社宏稜不動産	兵庫県神戸市	
飛鳥土地株式会社	兵庫県姫路市	
株式会社リアルハウス	兵庫県姫路市	
株式会社アパ・システム	兵庫県加古川	
中国	不動産システム株式会社	兵庫県松江市
	株式会社さくら・コーポレーション	岡山県倉敷市
	有限会社ベスト・サービス	岡山県岡山市
	株式会社カハラ	広島県福山市
	中国パ・システム株式会社	広島県福山市
	オールウェル株式会社	広島県安芸郡
	株式会社アパ・システム	広島県広島市
	株式会社アパ・システム	山口県山口市
	緑都開発株式会社	山口県下関市
	株式会社アパ	香川県丸亀市
四国	株式会社グランド・システム	香川県高松市
	協和開発株式会社	香川県観音寺
	システム・システム株式会社	愛媛県四国中
	株式会社三福管理センター	愛媛県松山市
	株式会社トカ	愛媛県今治市
	ありがとう不動産株式会社	徳島県徳島市
	株式会社アパ	徳島県徳島市
	株式会社三好不動産	福岡県福岡市
	株式会社不動産のパートナーズ	福岡県北九州
	株式会社高山不動産	福岡県宗像市
九州	株式会社栗原不動産	佐賀県唐津市
	株式会社第百不動産	長崎県佐世保
	株式会社よしひろ企画	長崎県長崎市
	株式会社中村不動産開発	熊本県宇土市
	株式会社トカ地建	熊本県八代市
	株式会社豊和不動産管理	熊本県熊本市
	株式会社豊後企画集団	熊本県大分市
	アパ・システム株式会社	大分県大分市
	大分パ・システム株式会社	大分県大分市
	ほつらふ不動産株式会社	宮崎県都城市
株式会社照正興産	沖縄県島尻郡	
アパ・システム株式会社	沖縄県那覇市	

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！ 賃貸管理ビジネス研究会とは

全国各地で、管理拡大をベースに地域密着、持続発展を目指す、『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



## ◆2021年の開催予定



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  
賃貸管理ビジネス研究会です！

管理拡大・仲介強化	関連部門・事業強化
2月12日(金) 13:00~16:00	3月4日(木) 13:00~16:00
4月6日(火) 13:00~16:00	5/20(木) 13:00~16:00
6月22日(火) 13:00~16:00	7/13(木) 13:00~16:00
8月19日(木) 13:00~16:00	9/09(木) 13:00~16:00
12月16日(木) 13:00~16:00	11/11(木) 13:00~16:00



※開催方法につきましては  
来場形式又はWeb配信を予定  
しております。

※開催日時が変更となる場合  
がございます。

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1000戸未満の会社が2年で900戸増** お問合せNo. S068929

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:2月18日(木)

2021年 **2月22日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:2月27日(土)

2021年 **3月3日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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お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.068929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:片野

お申込みはこちらからお願いたします

**2月22日(月) オンライン**

申込締切日2月18日(木)

**3月3日(水) オンライン**

申込締切日2月27日(土)

