



「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

**コロナ禍でオーナーチェンジは急増する！  
売買が弱い賃貸会社は  
管理も売上も減ってしまう？**

# 「売買」強化で 管理を増やす！

コロナ禍でも**1年で1,142戸**の管理増加！  
**売買手数料1億円超**もできる両輪経営

**コロナ禍  
でも好調！**

**設立15年で**

**0戸→10,000戸達成**

**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～**

**WEB開催 2021年 4月19日(月)・4月23日(金)**

株式会社 生活プロデュース  
代表取締役

**神 幸博氏**

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

収益売買セミナー



明日のグレートカンパニーを創る

**Funai Soken**

**TEL.0120-964-000**

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

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: 林

船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S070535

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。→ **070535** 🔍)

# 「売買」強化で管理を増やす！

コロナ禍でも1,142戸の管理増加！

売買手数料1億円超も出来る両輪経営を徹底取材！

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

商圈： 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)

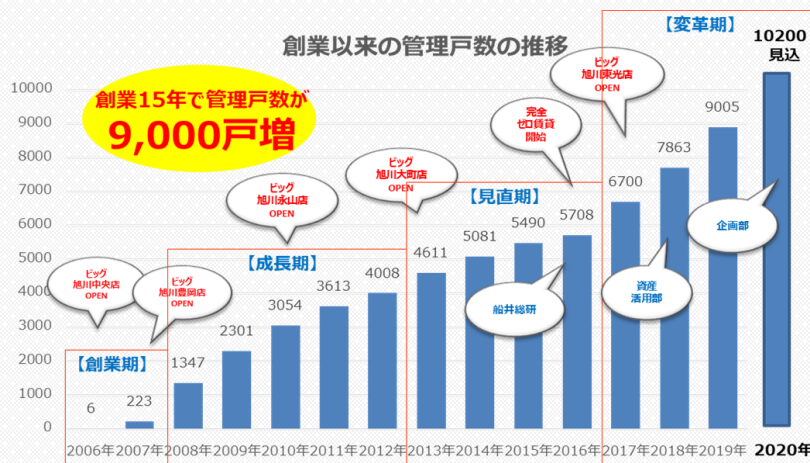
管理戸数： 9,310戸(2020年09月時点)



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圈になります。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

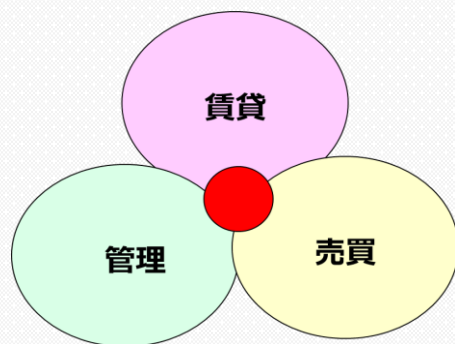
2006年に生活プロデュースを立上げた際、既に旭川市内には2,000戸を超える管理会社が3社あり、競合ひしめき合う状態でした。しかし、私は前段にある通り当初より「旭川市で管理戸数1番」を目標として掲げていました。当時管理戸数は、ほぼ0の会社でしたので、競合にも相手にされていないのが現実でしたが、6万戸以上の民営借家がある旭川で、1番店1万戸達成は本気で行けると考えていました。



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。売買を出来る会社が市内には全くなかったのです。

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 売買の悩みに応えられる会社が、旭川市内にはありませんでした。

これを機に私は賃貸・管理に売買事業を加え、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

# 資産家オーナーへの収益売買提案で1点突破 設立6年で管理物件が急拡大！

三つ巴戦略を掲げた後、まず最初に私が始めたのは、資産家オーナーへの収益物件の購入提案です。自分を含めた幹部3名で、前職時代からお付き合いのあったオーナー様を中心に、さらなる資産形成、税金対策を目的に、自社買取や流通している収益物件購入を提案していきました。また、地元の建築会社さんと提携し、比較的坪単価が安くニーズが高いエリアの土地から、ローコスト価格の新築アパートを企画・建築し資産家オーナー様へ販売しました。販売して終わりではなく、その後の管理・客付けも全て自社で行うというワンストップの考え方がオーナーにも非常に喜ばれ、収益物件の購入客が急増しました。さらに、当時お付き合いのあった売買仲介会社からも、収益物件購入者の管理を自社へと紹介していただき、弊社は成立当初から「売買」が出来る管理会社として、地域内で知名度を上げて行きました。創業5年で3店舗の出店と積極的に店舗展開しながら、収益物件購入される資産家オーナーとの関係性から管理戸数の基盤を作った事で、創業から6年で管理戸数が4,000戸を超えるまでに成長する事が出来ました。

## 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いただ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いただ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。



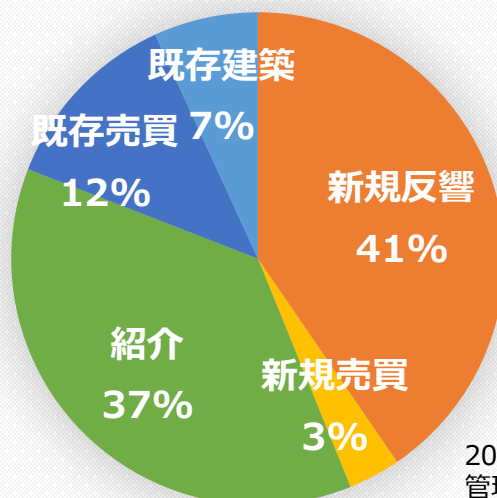
ゼロスペシャル



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

# 「売買」強化で管理を増やす！

## 収益売買セミナー

2021年 オンライン開催

4月19日 月

2021年 オンライン開催

4月23日 金

### 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ご支援先、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“収益売買事業のポイント”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。

# 収益売買セミナー



【開催日時】 2021年 4月19日(月)・4月23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                  | <b>賃貸管理会社が収益売買事業に取り組む必要性</b><br>講師：株式会社 船井総合研究所<br>賃貸支援部 賃貸グループ<br>マネージャー 青木一将                           |
| 第2講座<br>ゲスト講師<br>特別講座 | <b>コロナ禍でも1年で1,142戸の管理増加！<br/>売買手数料1億円超も出来る両輪経営</b><br>ゲスト講師：株式会社生活プロデュース<br>代表取締役 神幸博 氏                  |
| 第3講座                  | <b>成功する管理会社の収益売買事業のポイント<br/>収益売買事業で管理を増やす実践事項</b><br>講師：株式会社 船井総合研究所<br>賃貸支援部 賃貸グループ 資産管理チーム<br>リーダー 林建人 |
| 第4講座                  | <b>本日のまとめ、明日から実践していただきたい事</b><br>講師：株式会社 船井総合研究所<br>賃貸支援部<br>シニアコンサルタント 松井哲也                             |

## ■ 船井総合研究所 賃貸グループのご案内

### 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。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

### 賃貸グループ

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。

## 収益売買セミナー

お問い合わせNo. S070535

### 開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **4月19日** (月) 申込期限: 4月15日(木) 開始 **13:00** 終了 **16:30**  
2021年 **4月23日** (金) 申込期限: 4月19日(月) (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。  
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 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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.070535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: 林

お申込みはこちらからお願いいたします

## オンライン開催

4月19日(月) オンライン  
申込締切日 4月15日(木)

4月23日(金) オンライン  
申込締切日 4月19日(月)

