

オンライン開催 2021年 **11月25日** (木)・2021年 **12月3日** (金)・**7日** (火) **時間** 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

**ご好評につき
アンコール開催!**

オンライン開催 2021年 **11月25日** (木)・2021年 **12月3日** (金)・**7日** (火) **時間** 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ～ 13:40	ウィズコロナにおける賃貸管理業界のトレンドと最新事例 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 上席コンサルタント 松井 哲也 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。高入居率や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。綿密なマーケットリサーチに基づき、管理業務・仲介業務(仕入・集客・営業)のバランスを前提にした具体的なかつ即効性のある現場中心の実践支援は定評である。空室対策からの資産提案(提案型リフォーム・売買・建替等)、資産活用(新商品開発)への展開も積極的に取り組んでいる。
第2講座 13:40 ～ 15:00	完全オンライン賃貸で接客数2倍・経費1/2を実現し 仲介部門生産性を飛躍的にあげた日本エイジェントの取組み 株式会社 日本エイジェント 代表取締役社長 乃万 春樹氏 大学卒業後、インテリアメーカー、東京の不動産会社に勤め、2010年日本エイジェント入社。各種プロジェクトの立ち上げ、採用、人材育成など組織づくりに幅広く従事。2013年東京事業部設立、2017年国際事業部を設立、デジタルマーケティングにも力を入れる。2021年現在、愛媛県松山市を中心に管理戸数14,000戸を突破。Big(巨大企業)よりGood(一流企業)をビジョンに、常にチャレンジングな取り組みを行なっている。 株式会社 日本エイジェント 常務取締役 樋口 孝幸氏 1974年長崎県佐世保市生まれ。愛媛県松山市在住。株式会社日本エイジェント経営企画推進室に所属し、社内の様々な企画・立案などを行う。2012年不動産の無人店舗「スタッフレスショップ」、2018年より入居者対応支援サービス「レスQセンターネットワーク」を全国に向けてFC展開をしている。ビジネスモデル特許を複数取得し、経済産業省主催「中小企業IT経営力大賞」の優秀賞も受賞。また「賃貸フェス」「REAA不動産甲子園」「時間革命」など話題のイベントも多数主催している。
第3講座 15:00 ～ 15:50	完全オンライン賃貸を自社に落とし込み 仲介部門の生産性向上に取り組むためのポイント 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 関口 采己 船井総研に新卒で入社。入社以前の行政やNPO法人での従事経験から、マクロから見た市場の分析に強みを持っている。入社後は不動産会社の業績アップコンサルティング、外食・福祉事業所などの採用コンサルティングに従事。実行支援ツールやマニュアルの作成、WEB分野からの実行可能なコンサルティングを行っている。
第4講座 15:50 ～ 16:30	明日から経営者の皆様に実践していただきたいこと 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 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。管理500戸～1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを行っている。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ともに現場レベルで浸透させている。

若手営業**3名**で月**100組**接客**600万**売上
反響～申込まで当日「最速30分」 **専門チームで生産性2倍**

実は賃貸仲介は利益を出せないと思っていないませんか?

完全オンライン賃貸

コロナ禍で反響は増えたが、**反響来店が増やせない中、**
また業務効率できなかつた
賃貸店舗の生産性を上げる為に、
**【オンライン賃貸】と【メール反響対応】の
専門チーム**を作った。
通常店舗の**経費半分、売上2倍**にて、
賃貸の生産性を一気に上げられた。

株式会社日本エイジェント
乃万 春樹氏
代表取締役社長
特別ゲスト講師

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。ましてや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。

こんな会社はモデルチェンジ!

- ✓ メール反響は増えるが、来店呼込が下がっている
- ✓ 営業マンの業務が多く、やれる業務に限られる
- ✓ 賃貸店舗の生産性を上げるのは限界である
- ✓ 賃貸仲介件数を増やせなければ管理拡大できない

詳しくは 中面へ

WEBからもお申し込みいただけます!

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/073210>

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。

【Webセミナー】完全オンライン賃貸セミナー お問い合わせNo.S079021

主催 **Funai Soken** 船井総研セミナー事務局
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。
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。) → **073210**

完全オンライン賃貸 成功ストーリー①

「実は賃貸仲介は利益を出せないと思っ ていませんか？」

賃貸仲介営業は、物件入力、ネット掲載・更新、反響対応、そして接客、案内、申込、契約、加えて各種事務作業など、**多岐に業務が広がり、その割に売り上げが伸ばせず**、人件費・販促費などの経費もかさみ、赤字になっている店舗・会社もあります。

コロナ禍では、さらに飛込来店が減少する一方、ポータルサイト販促から、**メール中心の反響からの呼込来店を促せず、結果実来店を増やす事がかなり難しくなっている**ため、新規客数も増やせないさらに赤字を増やす状態になっている場合もあります。

しかし、やり方次第では、**十分高生産性にできる事業**です。つまり儲からない事業から、**儲かる事業に変える**事ができるのです。さらには繁忙期だけでなく、通常期でも可能です。

今回のモデル企業による、**高生産性事例**と、全貌をこのレポートで余すことなくお伝えさせていただきます。ぜひ、次のページの「**実話事例**」をお読みください。

賃貸営業
一人あたり

月100万→月200万
売上を2倍にした
“完全オンライン賃貸”



愛媛県松山市

株式会社 日本エイジェント
代表取締役社長

乃万 春樹氏



完全オンライン賃貸 成功ストーリー②

「お部屋探しのお客様に 喜んでもらう為には？」

1981年に、創業者である乃万恭一会長が、「**売買の日本エイジェント**」として創業したが、売買業態の不安定さから、**賃貸仲介・賃貸管理へと方向転換を図り、賃貸管理会社**として規模を拡大させてきました。我が社の商品は、**決して不動産ではなく「お客様感動満足という住まいサービス**」という理念の中で、**賃貸仲介(リーシング)が、すべての事業へ繋がる原点であり、会社のコア事業**として位置づけられ、特に賃貸店舗でのお客様対応には力を入れてきました。1990年代の店舗では、市内の賃貸物件情報を、**レコードショップのように手に取っていただき検討するセレクトショップ型賃貸店舗**にて展開した事は、多くのお客様に受け入れていただいていたいました。

「WEB強化、多店舗展開での お客様感動満足」

2000年代に入ると、賃貸業界へのIT化の波が加速し、ポータルサイトの台頭から「**インターネットでのお部屋探し**」が中心になっていきました。今までのセレクトショップ賃貸店舗での資料作成から、WEB上での**物件情報提供へと変換**するために、全国でも、まだどこも取り入れていなかったが、**WEB入力専任部門**を、2000年初頭には、社内に整備し、**松山市中の物件を網羅した自社WEB**などから、お部屋探しのお客様を、**お近くの自社店舗(多店舗)に来店していただく戦略**をとっていきました。WEB戦略強化が功を奏し、順調に**店舗数、管理戸数**を伸ばしていくことができました。

学生、法人など、地域の客層にあわせて店舗を展開し、2010年には**最大7店舗まで展開**をすることができました。

完全オンライン賃貸 成功ストーリー③

「新たに無人店舗 “スタップレスショップ”への挑戦」

2010年、無人店舗でお客様が自分で部屋を探すスタップレスショップをオープンしました。2013年からは全国展開もして、最大157店舗まで増えました。ショッピングセンター等で、いつでもお気軽に無人状態で設置した情報端末から、お部屋探しができる、まさにお役立ち競争できる場を提供していきました。

ショッピングモール内のスタップレスショップ▶



「賃貸での 多店舗展開（7店舗）での疑問？」

しかし、2010年代、多店舗展開を続ける中で、成長が頭打ちになっていきました。お客様にとって、松山市中に店舗がたくさんある事は、利便性がよく、満足されるものだと感じながらも、店舗展開では、広告宣伝費、家賃、その他経費もかさみ、各店舗での業務量は増えていく中で残業時間も増えていきました。

店舗や、営業社員を増やし続けても、売上は何とか微増でも、生産性は

むしろ下がっていく状況もありました。特に、WEB入力は専門部門がありましたが、店舗では増え続けるメール対応、飛び込み来店対応、再来店対応、、、お客様にとって、実は時間を取らせてしまう、手間をかけさせてしまう、お客様感動商品と言えるだろうか、、、



完全オンライン賃貸 成功ストーリー④

「スタップレスショップ展開で 気づいた“大きな発見”」

スタップレスショップは店舗に人がいないので、利用者は多くいましたが実際にお客様情報は分からず、どの程度活用しているのか実態が掴めませんでした。利用されたお客様に、新着物件情報を配信し続けるメリットを訴求する形で、LINEへお客様を誘導し、中長期的に追客をできるようにシフトしてみたらどうだろうと考え、スタップレスショップで実践してみました。

すると、お客様のデータを集められるようになり、顧客分析もできて、LINEと連動した顧客管理システムに繋がりました。店舗での運営サポートやオンラインでも可能な体制に応用できるのでは?と考えるようになったのです。



「お客様と賃貸店舗、 両方同時に良い事とは？」

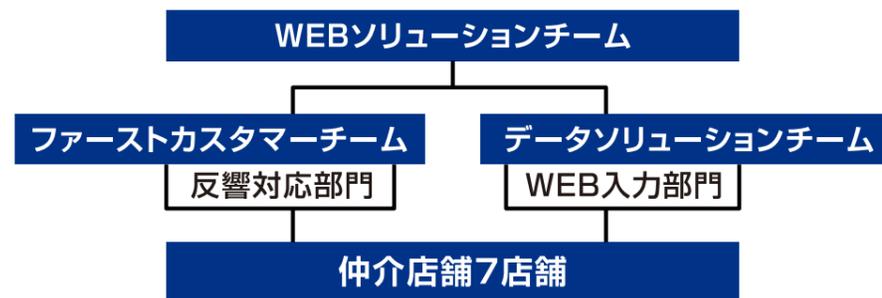
2016年、店舗の方向性を大きく変える事になる出来事がありました。会社としてWEBソリューションチーム(反響を受けて店舗に送客する専門チーム)を立ち上げたことです。既に実践していた、WEB入力専門メンバーがいるデータソリューションチームと、新たにメール反響対応を専門で行う、ファーストカスタマーチームの合同チームです。店舗で担っていた反響対応を、別で専門に対応する事で、メール反響のお客様に小まめに対応でき、メール反響来店率が上がっていきました。

完全オンライン賃貸 成功ストーリー⑤

当然、店舗でもメール反響対応という業務がなくなり、かなりの時間効率が図れました。

ただしそこから、一元で反響対応する事で、来店が圧倒的に少ない店舗と、多い店舗に分かれる結果となったのです。これが店舗統合の最初の一步でした。思い切って、近隣店舗を統合する事で、実際営業効率が、かなり上がり、以前の2店舗合計より、1店舗売上の方が良くなり、生産性が大きく上がったのです。

■ 2016年の仲介部門組織図



「コロナ禍で生まれた、 “オンライン賃貸専門チーム”」

2020年4月新型コロナウイルスによる緊急事態宣言発令。新型コロナウイルスによる感染拡大により、非対面での営業ニーズが急上昇したことが、オンライン賃貸専門チーム(サテライトリーシング)の設立を後押しする事に繋がりました。2020年5月、WEBソリューションチームとして、

①WEB入力チーム + ②反響対応チーム + ③オンライン接客の三つ巴の強力な専門部隊の合同チームができました。

同じ事務所内で、

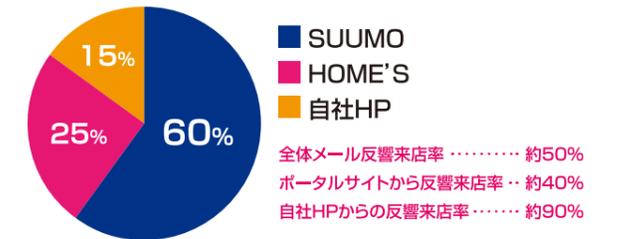
①反響を増やす ②オンライン優先で来店促す ③オンラインで決めるそれぞれの目標を決め、動き始めたのです。

完全オンライン賃貸 成功ストーリー⑥

「メール反響来店率50%の “反響対応専門チーム”」

反響対応チームは、順調でした。オンライン接客専門チームができた事で、時間刻みで、オンラインアポを積極的に取り易くなり、メール反響のお客様に、まずはオンラインへと、来店率は一気に上がりました。業界でもメール来店率は上がらないと言われていましたが、オンライン接客への誘導分が、そのまま来店率を引き上げたと思います。

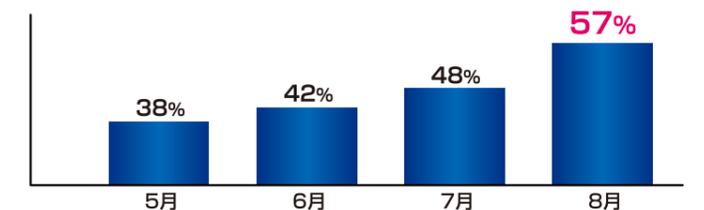
■ ポータルサイト/HP反響比率 (2021年2月)



「オンライン賃貸では、 成約率は上げられない？」

しかし、問題はオンライン接客での契約率でした。スタート初月の契約率は38%に留まってしまったのです。賃貸部門の中には、実来店として店舗に回してもらったほうが成約率が上がって売上に繋がるのではないかと、という声も、再度浮上するほどでした。趣味趣向の一致度が高いスタッフを接客させるといった顧客マッチングシステム、オンラインチーム営業、またクロージングできるオンライン内見など、仕組みを加えていく中で、成約率は店舗平均を上回る57%へと、引き上げることができました。

■ サテライトリーシングチームの成約率推移



完全オンライン賃貸 成功ストーリー⑦

「実来店店舗×オンライン 賃貸専門チームの連携！」

最後に整えた仕組みは、**実来店店舗と、サテライトリーシングチームとの連携**でした。一部の店舗からは、反響から、オンラインでの接客へ促す反響来店が増える事で、**実来店が増えず、不公平感を感じてしまう意見が出てきた**のです。しかしこの問題は、賃貸部門全体最適を考え、**サテライトリーシングチームの売上を、物件のある店舗に還元**することで店舗側から顧客が取られる、などといった声も上がることはなくなりました。

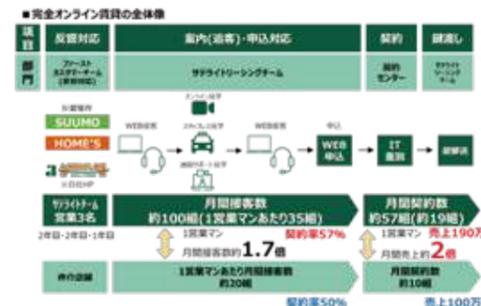
むしろ、店舗で対応できないお客様をサテライトリーシングチームにお願いし決めてくれば、売上が戻ってくるという仕組みから、積極的に**オンラインを推奨**しています。



「オンライン賃貸専門チームの “高生産性”！」

サテライトリーシングチームの3名は、月間1人あたり35組近くを接客し、しかも短期間で申込に繋げることができるため、**19組ほどの契約をつくり、約190万の売上**をあげることができます。**通常店舗では、営業社員一人当たり20組接客、10組の契約で、約100万円の売上平均**のため、オンライン賃貸では、**ほぼ2倍の売上**を上げる事になります。もちろん、人件費、販促費、事務所経費など考えると、**経費では通常店舗の1/2程度**で運営できるため、理論上では、**生産性4倍以上の成果**を上げる事になりました。

今後は、サテライトリーシングチームも増員し、月間50組の接客から、300万の売上、**年間売上3,600万円も夢ではない**と考えています。**生産性の高い、強い賃貸仲介(リーシング)は、入居率UP、管理拡大、収益売買強化**などのマーケティング面と、**社内へ生産性の高い、自考自走できる人財の広がり**を作る事と信じています。



3分間紙上 コンサルティング①

「完全オンライン賃貸」の導入で 賃貸仲介、1人当たり生産性2倍に!



ここまで、株式会社日本エイジェント乃万社長の取り組み・成功企業レポートをお読みいただきましたが、いかがでしょうか。

私、船井総合研究所で賃貸不動産業専門のコンサルティングをさせていただいております、松井哲也と申します。ここからは、日本エイジェント様が実践されている最新の取り組みについて解説させていただきます。

株式会社 船井総合研究所
上席コンサルタント

松井 哲也

「賃貸仲介で生産性を上げる 5つのポイント」

その① 生産性の上がるモデルを設定する

完全オンライン賃貸モデルにおける、人員体制、売上、費用、利益、また来店率、契約率のKPIを持った**集客・営業モデル**を設定していくことが必要です。

(単位:万円)

項目	月間	年間	備考
オンライン接客数(件)	100	1,200	全体来店数の25パーセント相当、反響来店率50%相当
オンライン成約率	60%		
オンライン成約数(件)	60	684	
売上高	600	6,840	@単価10万円 @1人当たり200万円
人件費	135	1,620	営業3名 @30万円/月×1.2(法定福利費) アルバイト1名 @15万円/月×1.2(法定福利費) パート2名 @30万円/月×1.2(法定福利費・3店舗割)
広告宣伝費	50	600	HP・ポータルサイト50万円(3店舗割)
地代家賃	20	240	
その他経費	150	1,800	本部経費、光熱費、車、PCなど
営業利益	240	2,880	
営業利益率	40%	40%	

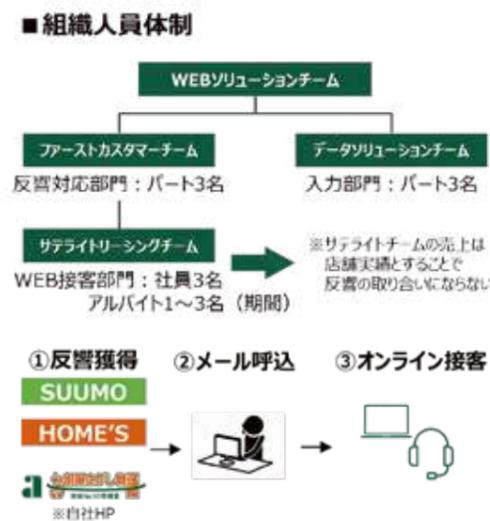
3分間紙上 コンサルティング②

その② 完全オンライン賃貸専任3チームの構築 (WEB更新・メール反響対応・オンライン賃貸)

オンライン賃貸で成果を上げるために、ポータルサイト、自社WEBを通して**完結する専任チームを構築**します。

WEBからの**反響数を維持拡大**し、メールのみ反響での**オンライン賃貸**への呼び込みを上げ、そしてオンライン賃貸契約を上げます。

3つの専任チームを構築する事が、成功する為の最初のポイントになります。



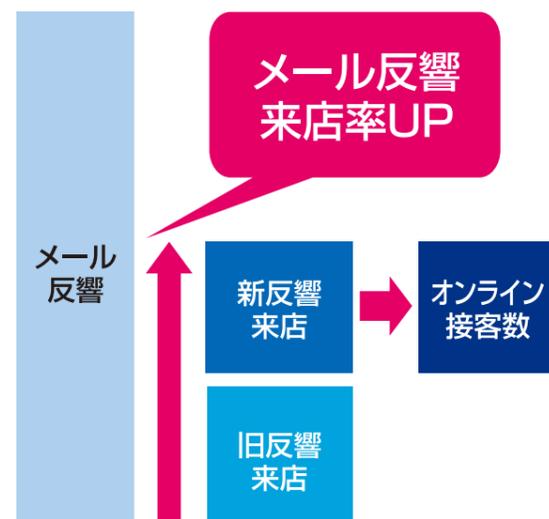
3分間紙上 コンサルティング③

その④ 通常営業に勝る、契約率UPの仕組み

オンライン賃貸へ呼んでも、契約率が今まで以下になってしまっただけでは意味がありません。**オンライン専門営業の一人当たりオンライン接客数が1.7倍**になっても、オンライン接客から、**独自の接客・案内システムにて、契約率60%にする仕組み**を構築することがポイントです。



その③ 来店率UP=オンライン数UPの仕組み



今までの反響数にて、オンライン賃貸へ呼込むことで、**メール反響来店率を40%から50%に上げていきます。**

その上がった来店客分を**オンライン接客数に繋げる体制、やり方の仕組み**を作ることによって受けきれない問題を解決し、なおかつ全体の生産性もアップさせることができます。

来店率UP分が、オンライン接客数UP分になる、これがモデルの肝になります。

その⑥ 全社でオンライン賃貸を強化させる仕組み

目標については、**オンラインチームの売上をリアル店舗へ配分**し、オンラインチーム3名は**チーム売上達成が評価対象**です。

お互いが新規客を増やし契約を増やすために協力をし合う仕組みを作ることが最重要です。また、店舗で**追いきれないお客様を積極的にオンラインチームに回す**ことで、**全社で反響数、来店率、契約率がアップし、仲介売上がアップ、生産性を引き上げる**ことに成功しました。



3分間紙上 コンサルティング④

比較 一般賃貸店舗×オンライン賃貸専門チーム

【一般賃貸店舗】 ・3店舗設定での1店舗あたり指標
・平均家賃5万円の地方商圏における指標

項目	月間	年間	備考
接客数(件)	60	600	反響来店率30%相当、飛び込み月10組含
成約率	50%	50%	
成約数(件)	30	420	@繁忙期は2ヶ月2倍
売上高	300	4,200	@繁忙期は2ヶ月2倍 @単価10万円 @1人当たり120万円
人件費	135	1,620	営業3名 @30万円/月×1.2(法定福利費) 事務1名 @15万円/月×1.2(法定福利費)
広告宣伝費	50	600	HP・ポータルサイト50万円(3店舗割)
地代家賃	25	300	
その他経費	150	1,800	本部経費、光熱費、車、PCなど
営業利益	▲60	▲120	繁忙期で取り返すが足りない
営業利益率	赤字	赤字	

反響に対して来店率を伸ばせない、営業一人当たりの接客数増やせない、飛込も含まれるため契約率が上げられない…。通常月は赤字になる。繁忙期に取り返そうとするが、頑張っても±0の利益を目指す状態にある。

【オンライン賃貸専門チーム】 ・3店舗→1チーム指標+2店舗
・平均家賃5万円の地方商圏における指標

項目	月間	年間	備考
オンライン接客数(件)	100	1,200	全体来店数の25パーセント相当、反響来店率50%相当
オンライン成約率	60%		
オンライン成約数(件)	60	684	
売上高	600	6,840	@単価10万円 @1人当たり200万円
人件費	135	1,620	営業3名 @30万円/月×1.2(法定福利費) アルバイト1名 @15万円/月×1.2(法定福利費) パート2名 @30万円/月×1.2(法定福利費・3店舗割)
広告宣伝費	50	600	HP・ポータルサイト50万円(3店舗割)
地代家賃	20	240	
その他経費	150	1,800	本部経費、光熱費、車、PCなど
営業利益	240	2,880	
営業利益率	40%	40%	

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

賃貸店舗の生産性は上げられる!

完全オンライン賃貸 セミナー



株式会社 日本エイジェント
代表取締役社長

乃万 春樹氏

完全オンライン賃貸モデル参入に
最短期間で成功する方法を大公開!
業界の現状から具体的ノウハウまで
たった1日に凝縮!

オンライン開催 2021年 11月25日(木)・12月3日(金)・7日(火) 時間 13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

セミナーで学ぶ事ができる内容(一部)

- コロナ後の賃貸仲介・管理会社の勝ち残り戦略を提言!
- アフターコロナでの賃貸仲介・管理業界の時流予測!
- これからの賃貸仲介店舗にて生産性を上げる戦略とは?
- ポータルに頼らない自社WEBにて反響を上げる方法とは?
- メール来店率50%に引き上げる方法とは?
- オンライン接客にて契約率60%にする方法とは?
- オンライン専門営業マン月売上200万をあげるには?
- オンライン賃貸を活用した入居率UP方法とは?
- オンライン賃貸を活用した新規媒介・管理受託手法とは?
- 完全オンライン賃貸で成果を上げられる条件とは?
- 完全オンライン賃貸モデル立上げにおけるKPI設定は?
- 完全オンライン賃貸モデルでの専任チームの作り方とは?

若手営業3名の仲介営業の生産性が2倍になった サテライトリーシングチームの取り組みの軌跡

営業3名で月100組を接客! 家賃5万円のエリアで月間500万を売り上げた 完全オンライン貸貸セミナー

PC・スマホで
Zoomにてオンライン開催

2021年 11月25日(木) 2021年 12月3日(金) 7日(火)
時間 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)
※全日程同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

【当日のスケジュール】

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ~ 13:40	<p>ウィズコロナにおける賃貸管理業界のトレンドと最新事例</p> <p>賃貸仲介の完全オンライン化に関する業界の時流</p> <p>Point 1 賃貸管理業界を取り巻くデジタルシフトの波とは? Point 2 株式会社日本エイジェント様が成功した要因</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 上席コンサルタント 松井 哲也</p>
ゲスト講座 第2講座 13:40 ~ 15:00	<p>完全オンライン貸貸で接客数2倍・経費1/2を実現し 仲介部門生産性を飛躍的にあげた日本エイジェントの取り組み</p> <p>完全オンライン貸貸に取り組むに至った経緯と実績、成功のポイント</p> <p>Point 1 店舗閉鎖と完全オンライン貸貸を導入するまでの苦労 Point 2 オンラインチームを作ったことで生まれた相乗効果</p> <p>株式会社 日本エイジェント 代表取締役社長 乃万 春樹氏 株式会社 日本エイジェント 常務取締役 樋口 孝幸氏</p>
第3講座 15:00 ~ 15:50	<p>完全オンライン貸貸を自社に落とし込み 仲介部門の生産性向上に取り組むためのポイント</p> <p>完全オンライン貸貸を自社に導入するための組織構築と集客戦略</p> <p>Point 1 賃貸仲介の生産性アップに重要なのは”役割の明確化” Point 2 活用されていない自社HPを活用し反響コストを抑える!</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 関口 采己</p>
第4講座 15:50 ~ 16:30	<p>明日から経営者の皆様に実践していただきたいこと</p> <p>本日の講座を受けて皆様に取り組んでいただきたいこと</p> <p>Point 1 モデル企業から学ぶオンライン貸貸の成功ルールとは Point 2 成長しつづける企業になるために実践していただきたいこと</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 青木 一将</p>

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】完全オンライン貸貸セミナー

お問い合わせNo. S079021

開催要項

※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限:11月21日(日)

2021年 11月25日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:11月29日(月)

2021年 12月3日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:12月3日(金)

2021年 12月7日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (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

一般価格 税抜 12,500円(税込 13,750円) / 一名様 会員価格 税抜 10,000円(税込 11,000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かか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、事前にご連絡ください。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。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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させていただきます。

●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。

受講料

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上でご確認ください。
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.073210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
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お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:青木
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2021年 11月25日(木)

お申込期限:11月21日(日)

2021年 12月3日(金)

お申込期限:11月29日(月)

2021年 12月7日(火)

お申込期限:12月3日(金)

