

全国**151**社の

最新  
収益不動  
産売買

最新  
リノベー  
ション

最新  
DX  
集客手法

**参加無料**

2021年

**7/13**

Tues  
**火**

10:30~16:30

(ログイン開始10:00より)

オンライン開催

2021年最新  
賃貸管理会社

**業績UP大全**

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。

事例3

事業家オーナーを中心とした  
賃貸管理会社の収益不動産事業への取り組み  
埼玉県 株式会社フロンティアホーム

事例2

地域密着不動産が毎年売買粗利3億円超！  
埼玉県 株式会社大和不動産

事例1

毎年10棟以上の仕入れが可能！  
収益不動産売買事業で生産性3,000万円超！  
東京都 株式会社きめたハウジング

最強の**業績アップ**手法を大公開！  
収益不動産売買  
リノベーション

事例3

原状回復工事の仕組化で、物件の再商品化スピードアップ！  
管理物件入居率3%アップ！  
秋田県 株式会社秋田住宅流通センター

事例2

原状回復工事2週間ルールの徹底で年間平均入居率98%超！  
東京都 株式会社日本財託

事例1

施工の内製化でリノベーション粗利率40%超！  
管理戸数1,800戸で年間工事粗利6,000万円を生み出す取り組み  
千葉県 eppn不動産株式会社



主催 Fundai Soken

賃貸管理ビジネス研究会説明会

お問い合わせNO.S074980/K100472

TEL.03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX.03-6212-2203 24時間 内容に関するお問い合わせ 担当：三上圭治郎 (みかみけいじろう)

株式会社船井総合研究所 〒100-0005東京都千代田区丸の内1丁目6-6日本生命丸の内ビル21階 お申込みに関するお問い合わせ 担当：堀江彩花 (ほりえあやか)

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) → 074980

スマホからもお申し込みいただけます



『これが、今当たる業績アップのやり方かあ、、、』

そのような言葉を思わず言って頂きたい

コロナが猛威を振るった2020年、、、  
2021年に入ってもまだ終息の見通しが立っていません。

そんな中で経営者の皆さんにおかれましては、  
なんとか経営を維持していくために、業績向上に力を入れているのではないかと思います。

ただ、

「思ったように売上が伸びず、利益も残らない・・・」

「オーナーへどんなに提案してもいい返事を貰えない・・・」

「そもそも大型案件の情報が自社に入っていない・・・」

などなど、多くのお悩みの声を聞いています。

しかし、そんな声が全く聞こえない、、、むしろ忙しいです。

と言っている会社もいるのも事実です。

コロナも関係なく、業績を昨年対比で伸ばしている。

昨年対比で120%・130%となっている会社もいます。

そんな成功している**会社の成功事例**と今後どのように  
Withコロナで時流適応していくのかの**具体的なやり方**  
を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、明日の経営にお役に立てて頂ければと思います。

株式会社 船井総合研究所  
貸貸支援部  
チーフコンサルタント  
三上 圭治郎  
Keijiro Mikami

毎年10棟以上の仕入れが可能！  
 収益不動産売買事業で  
 生産性3千万円超！



管理部と売買部の連携を強化し、  
 地域オーナーからの売買ニーズを  
 創出するのがポイント

株式会社 きめたハウジング

代表取締役社長 木目田 幸男 氏

■会社紹介

成瀬駅周辺を商圏に、地域密着型の不動産会社として、賃貸仲介・管理、売買仲介事業を展開。「地域密着を発展させ地域に必要な、なくては困る会社になる」とモットーに2021年5月現在で管理戸数は2,500戸を超え、超えるまでに成長。地域オーナーの相続相談などを切り口に売買案件創出に取り組んでいる。

■きめたハウジングのポイント  
 収益売買事業のポイント

売買部・管理部による徹底した  
 オーナー接触頻度の担保！



**ポイント②**  
 売買部と管理部の  
 連携強化

- ・運用・管理の連携強化
- ・自費・タレでめがった案件をPDCAを回す
- ・MTGのポイント
- ・チームは入居率アップと管理拡大
- ・タレで資産管理、売買案件の共有
- ・別居のポイントができていないかを必ずチェック
- ・管理の「確まき」案件
- ・売買、有効利用案件の検討状況 (他社が絡む場合は他社での検討確認)

**ポイント③**



管理戸数2千戸で工事売上  
1・5億円粗利6千万の軌跡



全員がプロのPM社員となる  
鈴木社長の想い



**epm不動産 株式会社**

**代表取締役 鈴木政晴氏**

**ポイント③**



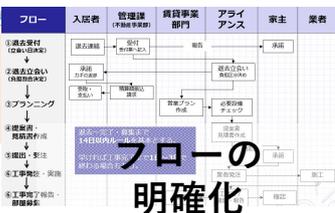
**徹底的な  
実績管理**

**ポイント④**



**社員  
育成**

**ポイント①**



**フローの  
明確化**

**ポイント②**



**単価表の  
明確化**

■ e p m 不動産の  
リノベーションのポイント

全ての業務の基礎はPMにある

**■ 自社紹介**

木更津市・君津市・袖ヶ浦市を中心にマンションやアパートの管理を多数ご依頼頂き、管理物件の入居者募集からご契約、家賃管理、建物維持、建物修繕等を中心に業務を行わせて頂いております。

一期一会、お客様との出会いを大切に、日々努めさせて頂きます。

年間売買粗利 3億円を  
出し続ける！  
収益不動産売買の取り組み



オーナー資産コンサルティング  
による、真のオーナー目線がポイント

**株式会社 大和不動産**

**代表取締役社長 小山 陽一郎氏**

**ポイント③**

	3月合計	3月①	3月②	3月③	3月④
① 売却型オーナー監修	0名	0名	0名	0名	0名
② 売却型オーナー	-	-	-	-	-
③ 買取型オーナー	-	-	-	-	-
④ 買取型オーナー	-	-	-	-	-
⑤ 駐車場のみ売却オーナー	-	-	-	-	-
⑥					
⑦					
⑧ 売却型 (重複有)	0件				
⑨ 売却型 (重複有)	0件				
⑩ 売却型 (重複有)	0件	0件	0件	0件	0件
⑪ 売却型 (重複有)	0件	0件	0件	0件	0件
⑫ 売却型 (重複有)	0件				
⑬ CF監修	0件				
⑭ CF監修 (複製)	0件				
⑮ ROA監修	0件				

**訪問強化**

**ポイント④**

CFツリーでの  
資産コンサル

**ポイント①**

資産  
コンサル  
2名

事務  
1名

賃貸・管理  
6~

テナント  
1名兼

チーム制での組織作り

**ポイント②**

自社ブランドの強化

**■大和不動産の  
収益売買事業のポイント**

組織・ブランドから  
考える資産コンサル！

**■会社紹介**

創業69年。埼玉県さいたま市を中心に、管理戸数は1万戸を超え、オーナー向けの収益売買事業に取り組んでおります。不動産業を通じて、地元さいたま市の明るい豊かな都市づくりに貢献し、地域の皆様から必要とされる会社を目指しております。

繁忙期の退去後工事を  
平均40日から18日に短縮し  
3か月で入居率3%向上！



原状回復スピード向上と入居率向上で  
営業利益3000万円/年増！

秋田  
住宅流通  
センター

株式会社 秋田住宅流通センター

代表取締役社長 北嶋 暢哉 氏

ポイント③



定額リノベ商品

ポイント④



オーナー様向け  
提案ツール

ポイント①

項目	従来	現在
原状回復工事	40日	18日
入居率向上	3%	6%

原状回復工事  
業務の洗出し

ポイント②

工事工程	日数	削減率
撤去	5日	10%
養生	3日	15%
下地	4日	20%
仕上	6日	25%
清掃	2日	30%
合計	20日	20%

工事工程別  
日数分析シート 5

■秋田住宅流通センター様の  
工事スピード化のポイント

■会社紹介

本社は秋田県秋田市、創業41年、秋田市と横手市に8拠点、管理戸数は7,000戸を超え、多くのお客様に支えられ、県下トップクラスの管理会社様です。  
企業理念は「人と人、人と街を結ぶ会社」として、人々の暮らしを支え、より快適な住空間を提供し続ける企業でありたい、という強い理念をもつ企業様です。

設立15年で管理戸数1万戸達成  
 コロナ禍でも売買手数料  
 1億超もできる両輪経営



経営者による  
 地域一番店へのビジョンの明確化



Life Produce  
 株式会社 生活プロデュース

株式会社 生活プロデュース

代表取締役 神 幸博氏

ポイント③



出店  
 戦略

ポイント④

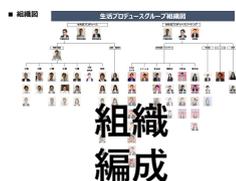


ポイント①



基準数値  
 分析

ポイント②



■生活プロデュース  
 収益売買事業のポイント  
 「基準数値」「組織編成」  
 「具体的な戦略」の明確化

■自社紹介  
 不動産売買をはじめ、賃貸媒介、賃貸物件の  
 トータル管理及び活用提案など旭川に根ざし  
 た不動産会社を2006年に設立。企業理念  
 は「お客様のより良い生活をプロデュースす  
 る」であり、こちらの想いは社名にも込めら  
 れている。

全国各地で成功事例続出、

**仕組み化された導入手法で  
貴社もすぐにスタート  
できる。**



株式会社 船井総合研究所  
貸貸支援部  
チーフコンサルタント  
三上 圭治郎  
Keijiro Mikami

ここまで貸貸管理会社の業績アップレポートをお読みいただきましたが、皆様ど  
のようにかじりましたでしょうか。

私は株式会社 船井総合研究所  
貸貸支援部の三上圭治郎と申します。

現在、全国で貸貸管理業を行っている会社のみなさまに対して、

**「管理戸数拡大を基軸とした業績アップ」**のお手伝いを  
させていただきます。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功  
事例をもとに成功できるソリューションとなっており、過去に失敗した事例もふ  
まえて地域の特性に合わせた内容となっています。

この手法を実行することで、ここ数年、管理戸数が伸び悩んでいる（むしろ減っ  
ている）企業様でも

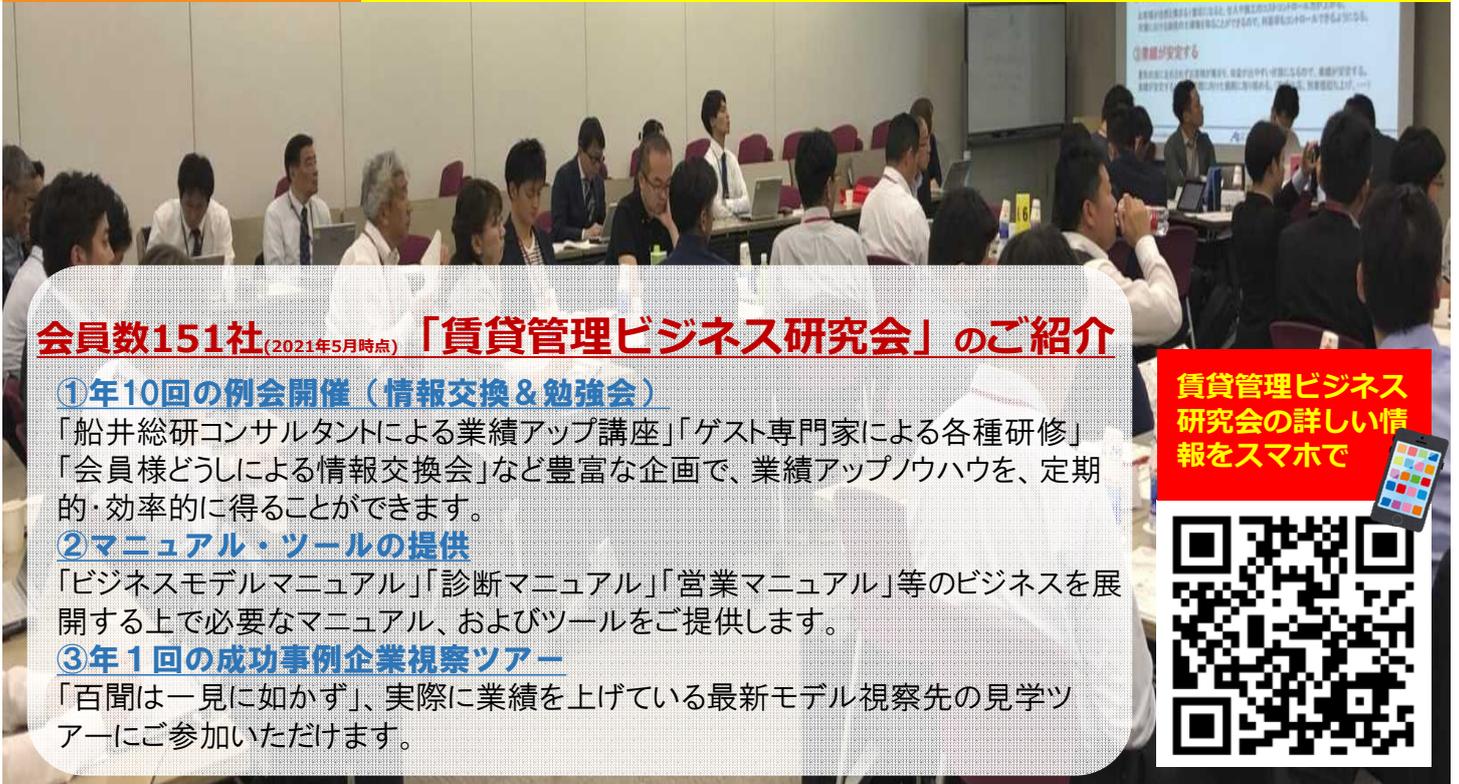
**「地域オーナーからの相談案件」**を飛躍的に増やされ、

**「大型案件営業の仕組み」**の構築に成功しています。

次の企業様は実際に取り組みまれて成功された会社様の一例です。ぜひご覧  
いただき、業績アップへの扉を開いてみられてはいかがでしょうか？

無料招待  
受付中

# 貸貸管理ビジネス研究会説明会 (不動産業を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内



## 会員数151社(2021年5月時点)「貸貸管理ビジネス研究会」のご紹介

### ①年10回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

### ②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「診断マニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

### ③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

貸貸管理ビジネス  
研究会の詳しい情  
報をスマホで



まずは  
お試し  
参加!

2021年7月13日(火)Zoom開催例会は  
無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

## 【当日スケジュール】

- 10:30~12:00 研究会説明会
- 13:00~14:00 ゲスト講座 成功事例会社のご登壇
- 14:00~15:00 船井総研講座 ゲスト講座解説
- 15:00~16:30 情報交換会

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

# 賃貸管理ビジネス研究会 会員様の成功事例 (一部ご紹介)

株式会社 山一地所 様

宮城県



**4年間で管理戸数4,000戸増**  
 オーナー提案の仕組み化  
 オーナーブランディング  
 売買・建築・活用提案  
 オーナー様キャッシュフロー診断

株式会社 マルヨシ 様

埼玉県



**賃貸オーナーに留まらない  
相続案件のサポート**  
 相続案件をきっかけに土地付き古家を買  
 取り、ハウスメーカーに再販

株式会社 フレンドホーム 様

埼玉県



**賃貸管理会社の新常識！  
“リアルタイム経営”**  
 地域密着の管理会社がとるべき  
 DX推進のカタチ

株式会社 トヨオカ地建 様

熊本県



**初年度で管理オーナー間の  
売買のみで6,000万円の粗利**  
 管理オーナーから潜在的に  
 眠っていたニーズを引き出す

協和開発 株式会社 様

香川県



**エリア×ターゲット×  
商品の徹底的絞り込み**  
 商品を絞り込む事で効率的な売買・管理

**全国各地で  
成功事例が  
続出中！**

会員様が実践する

# 最新ノウハウとポイント

収益不動産売買で生産性3,000万円を上げる仕組み

- ポイント1 年間60件の収益売買案件を産む  
ブランディング・訪問手法
- ポイント2 売却相談からの媒介受託率60%超を  
実現する査定・営業手法
- ポイント3 素人社員でもオーナーの資産に踏み込む  
営業マニュアル！

繁忙期1～3月で、3%の入居率向上！

- ポイント1 原復スピードUPで「貸せる部屋が増加」
- ポイント2 ネット契約客はリノベ物件から決める
- ポイント3 昨対入居数300戸増で年間粗利3,000万円増

セールスフォースによる、賃貸管理の新常識

- ポイント1 “社内多重入力”とはおさらば！  
部門間を超えた管理方法！
- ポイント2 リアルタイムの変化に対応する  
経営情報を管理する！
- ポイント3 地域顧客のライフサポートをワンストップに！

経営者限定

# 賃貸管理ビジネス研究会説明会及び 7月例会無料お試し参加 お申し込み用紙

## 日時・会場のご案内

日時：2021年7月13日(火)10:30~16:30 (ログイン開始は10:00より)  
会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて上記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

## お申し込みの流れ ※FAXお申し込み締切：7月9日(金)17:30まで

①お申し込みシートにご記入



下のお申し込み用紙  
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！  
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より  
お電話かメールにてご  
連絡いたします。

④当日ログインください！



当日、10:00までにログインし  
てください

FAXお申込用紙 【賃貸管理ビジネス研究会説明会】 お問い合わせNo. S074980/K100472		TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) 担当/ ほりえあやか 堀江彩花	
フリガナ		フリガナ	役職名
貴社名		代表者名	
		フリガナ	役職名
		ご参加者名	
ご住所	〒		
メール			
TEL		FAX	
年商	円	社員数	人

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。
- ※本講座はオンラインでの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。

### 【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
  - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
  - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2203 (24時間対応) / ほりえあやか 堀江彩花 宛