

賃貸管理会社様向けセミナー

管理戸数**2,000戸**以上の**経営者様限定**



たった**1年**で
利益**100万円**が
1500万円に
上がった!

営業利益

大規模修繕で 純増1,500万円



他社で成功
している複数の事例
を聞いて取り組み
始め、思ったより早く
予想以上の結果が
でした!

株式会社アート不動産
代表取締役社長
櫻井 大介氏

投資ゼロ > **増員ゼロ** >

取り組み1年目の成果の一部です!

- PM1人当り生産性が**250万円/年**向上!
- PM1人当り外装契約**10棟/年**を実現!
- 外装粗利で5年連続**1000万円**以上継続!
- 取組6カ月で粗利**600万円**に到達!
- 投資・増員ゼロで営業利益**1500万円**増!

2021年 **8月** **17日(火)/20日(金)/26日(木)/27日(金)**

13:00~16:30
(ログイン時間12:30)
オンライン開催

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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

賃貸アパート 大規模修繕セミナー

お問い合わせNo. **S075365**

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 お申し込みに関するお問い合わせ: 中田 内容に関するお問い合わせ: 御園

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。)→ **075365**

スペシャルコンテンツ 櫻井社長へのインタビューレポート

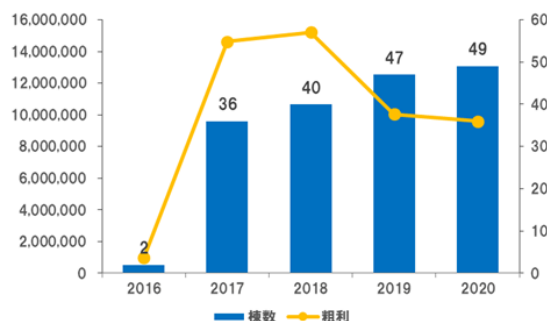


本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



(株)アート不動産様は岩手県盛岡市で1983年に創業し、現在では市内に4店舗を展開、管理戸数は7,000戸の県内屈指の管理会社です。

2017年より大規模修繕を強化し、実績がほとんどない状態から取り組み初年度で1,500万円まで急成長されました。インタビューを通じ、本レポートでその秘訣の一部をご紹介します。



◆ コンテンツ一覧

- 1 大規模修繕の強化に至った経緯
- 2 進める中で苦労した点
- 3 大規模修繕の強化を通じて得られた成果
- 4 私が考える成功のポイント

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー①

- 半崎 本日はお時間をいただきありがとうございます。
早速ですが、アート不動産様が短期で目標を超える実績を出された成功のポイントを本日ご紹介いただけたら幸いです。
- 櫻井 いつも教えていただいていることを実践しているだけなので、伝えられるポイントがあるか心配ですが、大丈夫でしょうか？
- 半崎 もちろん大丈夫です。
実際に現場で動いて成果を出したのは社長や社員の皆様ですから、間違いなく生の声は皆様の参考になるはずです。
- 櫻井 そうですか。では、是非ともよろしくお願いします。

1

大規模修繕の強化に至った経緯

- 半崎 大規模修繕を強化する決断に至った経緯を教えてください。
- 櫻井 まず、大規模修繕事業を強化して受注件数が増やせると知ったのは、ある勉強会で半崎さんの講演を聞いたのがきっかけでした。**当時、うちで感じていた課題そのままだったので非常に印象に残ってます。**でも実際に取り組みを始めたのは、そこから1年か2年経った後なんですよね。
- 半崎 そうでしたね。しばらく経ってから始めようと決意した理由は何だったのですか？
- 櫻井 当時は半信半疑でした。ただ、当時信頼する社長が先行して、船井さんをお願いしていて、**実際に船井総研さんと組んで大規模修繕で実績を上げ続けていたので「これだったらうちでもできる！」と確信しました。**実際に成果が出ている話を信頼する社長から直接聞いたというのが大きかったですね。
- 半崎 そうだったのですね。これは行けるという確証を持って取り組んでいただいた感じですね。
- 櫻井 元々、大規模修繕は強化したいとずっと思っていました。管理料は低下傾向で、何か別のところから収益を獲得していないといけない。そんな中で、**知らない間に管理物件の外**

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー②

壁が塗られていたなんてことも多々あったので、もっとうちで提案していこうという声も出ていました。かといってノウハウがないので、実績が出ているやり方で確実に受託をいただきたい、と思っていました。

半崎 そこで私にお声がけいただき、大規模修繕の強化が始まり、今に至るということですね。
では、実際に進めていく中で苦労したのは、どのような点でしたか？

2 進める中で苦労した点

櫻井 実は、これはいくつかあります。まず1つ目は社員の納得感を得るということです。とてもありがたいことなのですが、毎年200戸くらい、多い年だと500戸くらい管理戸数が増えているんです。現場からはただでさえ忙しいのに、なんで外壁塗装の提案を強化しないといけないんだ、と不満の声もありました。

半崎 納得感がないとなかなか動いてくれなかったりするので、そこはかなり重要なポイントでもありますよね。
その課題はどのようにして解決していったんですか？

櫻井 いくつかありますが、一番は管理部トップの理解ですね。もともと、やるしかない、と決めていたことでしたが、私と同じように大規模修繕を強化することの意義をしっかりと理解してくれました。自ら忙しい中でオーナー様のところに提案に行って、実際に受注してきてくれました。

半崎 率先垂範で示したということですね。

櫻井 はい。そして次に、トップダウンで「動け」と指示を出したという点もあります。どちらにしても、先ほどの通り、すでにうまくいった社長の話を聞いていて明確なノウハウがあったので、私にも、管理部トップにも迷いはありませんでした。

半崎 意向を汲んで動いてくれる人材は、とても頼りになりますね。

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー③

櫻井 そうですね。あとこれはあまり大きな声では言いづらいのですが…業者さんとのコスト調整は一番気を使いました。

半崎 いいますと？

櫻井 はじめに、船井さんからご提案いただいた工事金額は、元々私たちがオーナーに提案していた金額よりも、明らかに安かったですよね？これは、そのままやってしまったら、業者さんからそっぽを向かれるんじゃないか、と正直不安でした。管理部の社員たちもできるわけがないと…。元々、長い付き合いがある業者さんとの関係も大事にしたいと思っていたので、気が気ではありませんでした。

半崎 確かに、当時一番気にされていたのはそこかもしれませんね。

櫻井 はい。船井さんにも同席いただき、塗装業者さん数社と打合せしましたが、本当に業者さんにもメリットがあり、納得の上で原価もみるみる下がるので、本当にこんな金額でできるのか、と目からウロコでした。もっと早く取り組んでいればよかったと。結果として工事代金がかなり安くなったので、社員も自信を持って提案できる商品になっていると思います。

半崎 ありがとうございます。それでは次の質問です。増員・増加コストなしで1,500万円の粗利増というのは、大規模修繕の強化による大きなメリットだと思いますが、その他に取り組みを通じて得られた成果などありますでしょうか？

3

大規模修繕の強化を通じて得られた成果

櫻井 それはもういっぱいありますよ。

1つ目は、初年度に成果が出てからは、当初なら難しいと思ってしまうような目標も達成できるようになったことです。以前と比べて毎年1,000万円以上の粗利が上がるので、社員も成長した実感や達成感を感じているようです。提案の際には、オーナー様と賃貸経営のビジョンを共有する必要がありますから、社員のスキルアップにもなっていますね。

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー④

半崎 多額のコストを要する大規模修繕をやるにあたっては、どうしても「物件の出口戦略」の話になりますからね。

櫻井 あと外観のイメージが良くなるので賃貸営業としても客付けがしやすく、入居率アップにも繋がっています。

半崎 入居率は管理会社の生命線ですからね。塗装の効果もありますが、何より貴社の客付力が高い証拠でもあると思います。最後に、櫻井社長の考える成功のポイントを教えてください。

4 私が考える成功のポイント

櫻井 やはり責任者が、社員にいかに目的を伝えられるかだと思います。利益は目的ではなく、あくまでお役立ちの結果であり、大規模修繕は真に必要なものだからこそ伝えやすい。そういった意味では先ほどもお話しした、原価が大きく下がったことは大きな後押しになっていると思います。目的は分かっている、割高ではなかなか現場では戦えませんから。

半崎 確かに、社員さんもいつもイキイキされていますね。

櫻井 あとは船井さんがサポートしてくれている中で、私が大きいなと感じているのが「社員の行動量」を増やすこと、「営業トークを標準化」して受注率を一定の水準に保つことです。これまではこういった動き切るための管理が弱かったのですが、今では社員の刺激にもなっています。いいやり方で、行動量が増え、結果が出てモチベーションが上がる、という好循環ができてきたと思います。

半崎 お力になれていたようで良かったです。
最後に、今後のビジョンを教えてくださいませんか。

櫻井 「知らないうちに塗られてた」をなくしたいと思っています。管理を任せていただいている以上、しっかり提案をして、オーナーに喜ばれ、収益性もある管理会社を目指していきます。

半崎 素晴らしいビジョンですね。本日はありがとうございました！



(株)船井総合研究所
シニアコンサルタント
半崎 泰生

本セミナーゲスト 株式会社 アート不動産

ここがみどころ 徹底解説レポート①

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。最後に株式会社 アート不動産様の成長の軌跡を私（半崎）より解説致しますので、お付き合いいただければと思います。

株式会社 アート不動産様 取り組みのみどころとして

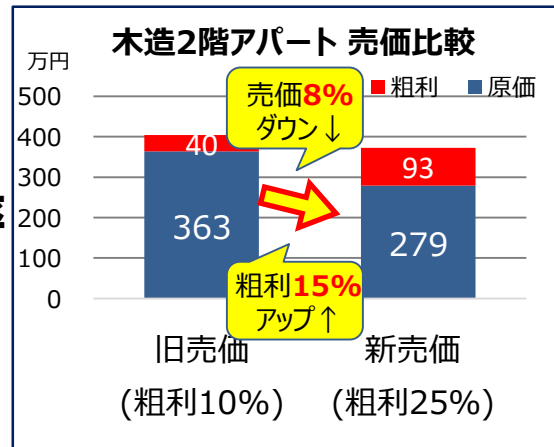
- 1 業者開拓と商品単価・粗利率設定
- 2 見込基準を元に作成した優先順位提案リスト
- 3 業績を継続維持するKPIマネジメント

の3つが挙げられます。
なぜこの実績を出すことができているのか、
その秘密を本レポートにて徹底解説致します。

1 業者開拓と商品単価・粗利率設定

大規模修繕の依頼業者は工務店ではなく、塗装・防水専門工事業者で、自社職人がいる下請中心の会社へ業務委託をします。

発注単価交渉は、管理棟数から年間発注量を逆算し、業者へ総利益額を提示して、受注できるラインのご協力をいただきます。結果、旧売価から10%安く、粗利率15%アップし、発注単価になり、競争力と利益率が向上で業績向上に向けて大きく前進をしました。





(株)船井総合研究所
シニアコンサルタント
半崎 泰生

本セミナーゲスト

株式会社 アート不動産

ここがみどころ

徹底解説レポート②

2

見込基準を元に作成した優先順位提案リスト

種別	提案戸	進捗提案	見積依頼	見積提出	進捗	進捗確定	担当	物件名	工事内容	床面積	築年数	棟数	構造	世帯	見積業者	見積金額	提案粗利	粗利率
③	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	外壁塗装	21	1	1	鉄筋2階	4	〇〇塗装	1,378,000	343,000	25%
④	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	長期	2021-12	〇〇	〇〇マンション	外壁・屋根塗装工事	25	1	1	木造2階	6	〇〇塗装	1,100,000	244,200	22%
①	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	外壁・屋根塗装工事	18	1	1	木造2階	6	〇〇塗装	2,680,000	635,000	24%
①	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇マンション	防水・共用部塗装他	26	1	1	RC	25	〇〇塗装	3,768,000	737,000	20%
⑤	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	屋上防水	30	1	1	RC	10	〇〇塗装	2,167,000	468,000	22%

受託率向上に向け、自社基準を設け物件に優先順位を設定します。どの物件に、いつ、どの様な提案がされているか、毎月正確な進捗管理が徹底されています。他業務が忙しく、1か月何も動きが無いまま過ぎてしまう事がない様、チェック機能として稼働しています。

3

業績を継続維持するKPIマネジメント

	提案ベース				受託ベース 相利公式										受託率				受託金額(万円)			単価(万)		受託粗利(万円)				粗利率
	提案目標	提案目安	提案結果	提案達成率	見積依頼率	見積依頼目標	見積依頼目安	見積依頼結果	見積依頼達成率	見積提出目標	見積提出目安	見積提出結果	見積提出達成率	見積受託率	受託目標	受託目安	受託結果	対見積依頼受託率	受託金額目標	受託金額達成目安	受託金額結果	達成率	受託平均単価	受託粗利目標	受託粗利達成目安	受託粗利結果	粗利率	
基準値	95	95	-	-	80%	75	75	-	-	75	75	-	100%	45	45	-	60%		5,000	5,000	-	-	120.0	1,000	1,000	-	0	20%
前1000万円																												
3月	0	0		0%	0%	0	0		0%	0	0		0%	0	0		0%		0	0		0%	0	0	0		0	0%
4月	2	1		0.0%	0%	2	1		0.0%	2	1		0%	2	1		0%		200	176		0.0%	0	40	28		0	0%
5月	5	5		0.0%	0%	5	5		0.0%	5	4		0%	4	4		0%		300	168		0.0%	0	80	44		0	0%
6月	15	11		0.0%	0%	13	11		0.0%	13	13		0%	9	7		0%		705	584		0.0%	0	132	164		0	0%
7月	18	19		0.0%	0%	12	12		0.0%	12	11		0%	9	10		0%		755	770		0.0%	0	143	150		0	0%
8月	13	15		0.0%	0%	9	11		0.0%	11	11		0%	7	11		0%		575	770		0.0%	0	127	156		0	0%

業績向上には、入口である提案数の目標達成が最重要課題です。提案→見積依頼→見積提出→契約(額・率)→粗利(額・率)の順で基準を設け、達成にむけた改善と対策を毎月積み重ねていきます。

以上が株式会社 アート不動産様 取り組みのみどころになります。本レポートだけでも、学びはあったかと思いますが本セミナーではもっと踏み込んだ深い内容をお伝え致します。これから大規模修繕で業績を上げ、経営基盤を安定させたい会社様は、ぜひご参加いただければと思います。最後までお読みいただきありがとうございました。

最後に、特別なお案内がございます。 最後までお読みください。

(株) 船井総合研究所 賃貸支援部 シニアコンサルタント 半崎 泰生

化粧品メーカーを経て、2006年に船井総研入社。
入社以降、住宅リフォーム業を中心に建設業を専門分野とし、「営業利益向上の実践提案」「新ビジネスモデルの創出」をテーマに活動しています。
蓄積した経験とノウハウを基に、ご支援先は賃貸管理業、住宅リフォーム業、専門工事業、商社、ゼネコン、上場企業、住設機器メーカーより契約をいただき異業種でも活かせる新しいビジネスモデル構築を積極的に行っています。



ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。
今回レポートを作成した株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部の半崎泰生と申します。

アート不動産 様は、大規模修繕事業を強化されたことにより、社員増員ナシ、初期投資ナシで、立上げ初年度から営業利益純増1,500万円を達成されました。

- ☑管理戸当たり粗利を上げる新事業軸を探してる
- ☑自社原価が高くて売れない、又は粗利が少ない
- ☑知らないうちに他社が外装工事を受託している

このような状況の経営者様の課題をすべて解決したのが、アート不動産様です。**大規模修繕により物件の再生を成し遂げ、仲介件数を伸ばすことで、人員を維持しながら工事粗利を伸ばして営業利益も増やし続けている。**

これが**今、伸びている賃貸管理会社**の形なのです。

櫻井社長のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者様は多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの経営者様に、特別なお案内があります。

投資・増員ゼロで大規模修繕を強化して 営業利益を上げるための手法大公開

賃貸アパートの大規模修繕強化で営業利益純増1,500万円 『賃貸アパート 大規模修繕セミナー』

ZOOMにてオンライン開催

2021年

8月17日(火) / 20日(金) / 26日(木) / 27日(金)

時間: 13:00～16:30(ログイン時間12:30より)

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	賃貸アパートの大規模修繕市場
13:00 ～ 13:40	賃貸アパート大規模修繕の市場動向と賃貸管理会社が抱える課題と傾向、対策について解説します。  Point①: 賃貸管理会社が大規模修繕に取り組むべき業界課題と背景 Point②: モデル企業様が成功した要因 船井総合研究所 賃貸支援部 リーダー 有山 恭介
第2講座	賃貸アパート大規模修繕 業績向上までの軌跡
◆ゲスト講座◆ 13:50 ～ 14:40	賃貸アパート大規模修繕に取り組む前とその後の変化、実際の業績動向などを踏まえて成功のストーリーと取組内容を解説して頂きます。  Point①: 年間受託数件から年間50件受託できた背景 Point②: 大規模修繕を受託強化する上で会社として重要なポイント 株式会社アート不動産 代表取締役社長 櫻井 大介 氏
第3講座	賃貸アパート大規模修繕 最速事業化の要点
14:50 ～ 15:50	賃貸アパート大規模修繕事業を取組むうえで、抑えなくてはならない要点と取組方法をコンサルタントの視点でお伝えします。  Point①: 管理会社が大規模修繕で成果を上げるための重要ポイント Point②: 初年度粗利1,500万円突破を目指すための商品・集客・営業 船井総合研究所 賃貸支援部 シニアコンサルタント 半崎 泰生
まとめ講座	本日お伝えしたかったこと
16:00 ～ 16:30	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をお伝えします。  Point①: モデル企業から学ぶ大規模修繕の成功ルールとは Point②: 本日の学びを明日から活かすための導入ステップ 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬 圭太

当日お伝えする内容はコチラ

当日のセミナーではアート不動産様の具体的な成功事例をお伝えします！

- 01) 賃貸アパート大規模修繕の商品づくりのポイント
- 02) 外注業者の開拓と提携企業の選定基準
- 03) 外注業者を叩かず売れる単価を実現する交渉方法
- 04) 外注業者とWinWinの関係で発注が継続する契約方法
- 05) 大規模修繕が必要な物件のリストアップと情報整理
- 06) オーナー特性、物件状況、構造を踏まえた提案の優先順位付け
- 07) 年間目標から逆算する提案件数目標設定と提案管理体制
- 08) 見積作成からの受託率60%を達成するオーナー営業手法
- 09) 1人あたり外装契約10件/年を実現した社員の育成方法
- 10) 見込オーナーからの承諾率を上げるための提案ツール
- 11) 社員の受注率を上げるための標準化された営業トーク
- 12) 1件工事あたりの粗利単価を20%以上確保するための秘訣
- 13) 営業課題を把握するための営業KPI設定と管理
- 14) 年間受託1～2件だった管理会社が初年度1,500万円の粗利を上げることができたマネジメント
- 15) 提案状況と進捗、次の候補を明確にする提案候補リスト
- 16) 人員追加ゼロで大規模修繕売上を純増できた秘訣
- 17) 大規模修繕提案から売買その他の売上に貢献する工夫

上記はもちろんのこと、管理部門における大規模修繕を強化する上で経営者様が注力すべきことなどを知り、自社発展のきっかけを掴む有意義なお時間をご提供させていただきます。

こんな企業様に取り組んでいます！

Case01

**前年粗利100万円から取り組み3か月で400万円突破！自社元請け体制で平均粗利率26%！
5年連続粗利1,000万円達成！（平均1,200万円/年）**

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



商圈

秋田県秋田市

売上

9.1億円(2020年)

社員数

71名(2020年6月時点)

管理戸数

8,000戸(2021年5月時点)

Case02

**粗利60万円から初年度800万円、4年目1,600万円！
外注1社へ手数料契約で平均粗利率22%！
5年連続で毎年粗利額と受注単価が向上！**

株式会社 高知ハウス
代表取締役社長 和田 英知氏



商圈

高知県高知市

売上

7.8億円(2020年)

社員数

60名(2020年3月時点)

管理戸数

9,243戸(2020年7月時点)

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。

賃貸アパート 大規模修繕セミナー

お問合せNo. **S075365**

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **8月17日** (火)

お申込期限：8月13日(金)

開始 終了
13:00～16:30
(ログイン開始 12:30より)

2021年 **8月20日** (金)

お申込期限：8月16日(月)

開始 終了
13:00～16:30
(ログイン開始 12:30より)

2021年 **8月26日** (木)

お申込期限：8月22日(日)

開始 終了
13:00～16:30
(ログイン開始 12:30より)

2021年 **8月27日** (金)

お申込期限：8月23日(月)

開始 終了
13:00～16:30
(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

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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、ご入金が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. **075365**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: 御園

※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

8月17日 (火) オンライン開催

申込締切日：8月13日(金)

8月20日 (金) オンライン開催

申込締切日：8月16日(月)

8月26日 (木) オンライン開催

申込締切日：8月22日(日)

8月27日 (金) オンライン開催

申込締切日：8月23日(月)

