

オンライン
開催

2021年9月13日(月)・22日(水)・24日(金)・30日(木) 13:00~16:00
(ログイン時間12:30より)

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

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。

実践企業から管理戸数が増える会社が続出!

管理
戸数

2,000戸

突破する
ための

社長の仕事

54選

コロナ禍でも!

2020年1月

2021年6月

たった1.5年で1200戸⇒2000戸に大幅増

さくらパートナーズ 廣井社長 54の実践内容を公開!

4年で550戸
増えました!

実践はじめて翌月に
月50戸増加ペース!

「管理戸数を伸ばす
社長の仕事54」

セミナー当日
公開&解説
します!

株式会社 ビーハウジング
代表取締役社長 井上 聡氏

株式会社 エステート・ワン
代表取締役社長 春山 勝義氏

特別ゲスト講師

株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役

廣井 重人氏

主
催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【webセミナー】管理1000戸突破に必要な組織作りセミナー お問い合わせNo.S076177

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。)→ 076177

全国トップクラスの 管理戸数成長を達成！



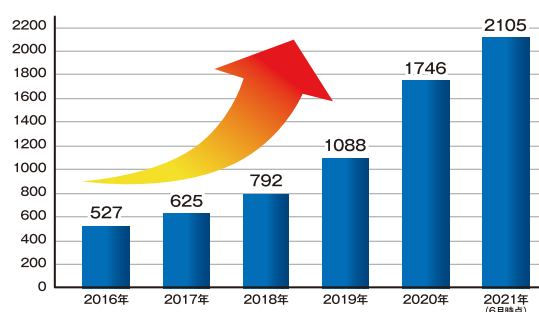
 SAKURA Partners	株式会社 さくらパートナーズ 代表取締役 廣井 重人氏
--	---------------------------------------

株式会社 さくらパートナーズ様のご紹介

さくらパートナーズ様は、静岡県伊東市に拠点を構え、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。

5年間で管理戸数331%成長！
しかし、道のりは険しいものだった

5年で管理戸数
331%成長！



管理戸数1,000戸突破に向けて行ったこと

【管理戸数を増やすための取り組み】

◆ オーナー訪問担当の育成方法！

管理社員は営業からの異動や事務仕事とイメージありますが、自社では「オーナー訪問は社内で仕事を出来る人が行う」という考え方があります。業界理解が浅い新人スタッフを勝算無しに訪問に駆り出すのではなく、賃貸仲介の経験者など不動産業界について理解がある社員が専任で管理受託に取り組みました。

◆ オーナーが求める空室対策商品の開発秘話

拠点を置く伊東市の民営借家人居率は全国的に見ても低く、大部分のオーナーの悩みが空室でした。

自社の分析データを見ても空室解決が管理受託において重要ということがわかりました。この空室問題を解決するために、

① **社長自ら月60件目標のオーナー面談** ② **賃貸仲介件数を増やすための徹底した数値管理**を行いました。すると、下記のような結果がでてきました。

a) オーナーと会話することで「相続」「大規模修繕」「リフォーム」「建設」などの管理に紐づいた売上が伸びた

b) 最前線でエンド顧客と接することで、顧客のニーズをつかみ取り、オーナー向けの商品構築に活用できた

このように管理戸数1,000戸を突破するためには、商圏内のニーズを把握する取り組みが必要になると思います。

他にも“徹底的なオーナーアプローチ”などを行い、管理戸数1,000戸を突破にすることになりました。

【管理戸数を減らさないための取り組み】

◆ 管理・売上増加を積極的に行う組織にするには？

管理戸数を増やすということは、管理業務担当者の負担が増えるということと同義であり、「社長は管理を増やしたい」「管理業務担当者は管理を増やしたくない」の対立構造が起きていることも珍しくありません。そのような状況下で、自社では管理担当者が前向きに管理戸数を増やす取り組みを行っています。全社員が管理の重要性を論理的に話すことが出来るよう、朝礼の場を活用して「管理を増やすメリット」を徹底的に伝えました。その結果、管理を増やすことに納得感を持った上での管理受託提案が出来る組織になりました。さらに、「管理・売上増加に対する意義を社員自身が持てるような社内風土をつくるのが社長の仕事」という考えの基に、社員に考え方を落とし込む5つのミーティングを実施しております。組織が意識(思い)の集合体であるためには、しっかりと落とし込みの場を作ることが重要となります。

具体的な実施項目としては、「朝礼・全体トレーニング・目標合宿・経営指針発表・個人面談」の5つであり、社長自身からの講演だけでなく、社員自身からの発信も必ず実施しております。組織が大きくなるに従いマネジメントの難易度が上がる中でも、こういった仕組みを作って実践することで社員一丸となって管理受託に取り組んでいます。

実践企業から管理戸数が増える会社が続出！ 管理戸数を圧倒的に伸ばしている全国の管理拡大事例！

case 01

管理戸数が4年で550戸増えました！ 客付力と商品力を武器に管理を拡大！

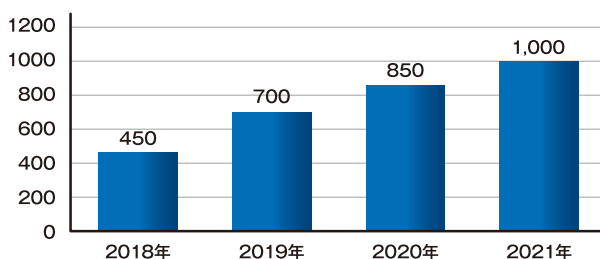


	株式会社 ビーハウジング
	代表取締役社長 井上 聡 氏

商 圏 神奈川県横浜市鶴見区

社員数 20名 **管理戸数** 1,139戸

■ 直近4年の実績



**4年で
550戸
増加達成!**

2005年、賃貸仲介専門会社として横浜市鶴見区に店舗を出店しました。
しばらくは賃貸仲介のみを行い、基本的には管理のご依頼を断っていました。
しかし、競争激化の市況下で管理物件を持つこと（風上を握ること）の重要性に気づき、管理拡大に踏み切りました。
ビジネスモデルとしてもストック収入が必要だと考えていたことや売上減少のタイミングが重なったことも大きな要因だったと思います。

フランチャイズでも屈指の客付け力を武器に、まずは関わりがあるオーナー様にアプローチを行っていきました。

ビーハウジング様が1,000戸突破に向けて実施されたこと

ポイント①客付力を武器にしたオーナーアプローチ

会話の内容は社内会議で必ず共有することで、オーナー様に対してのアプローチを会社全体で考えることができます。

ポイント②オーナー訪問の専任化

オーナー訪問を行っている会社は数多く存在しているかと思いますが、専任者を設けている会社は少ないかと思いますが。私たちが管理が増え始めたのも、管理の専任者を設けてからです。

また、その専任者の人選もポイントで、専任者はもともと賃貸仲介部の店長を行っていた方です。そのため、不動産の知識があって論理的にオーナー様に自社の強みを話すことができます。

他にもゼロ賃貸や訪問ツールをしっかりと準備したこともあり、安定して管理戸数を増やすことができました。

オーナー訪問専任者を任命！ 翌月に管理67戸受託



株式会社 エステート・ワン

代表取締役社長 **春山 勝義** 氏

商 圏

栃木県足利市

社 員 数

28名(パート含む)

売 上

5.5億(2020年5月)

管理戸数

1,024戸(2021年7月)

管理戸数1,000戸という目標を前に伸び悩んでいた時期が続いていました。

そこで、他の成功している会社を目を向けると、さくらパートナーズ様の「オーナー訪問専任者」という戦略がありました。

自社でも導入したところ、結果は1ヵ月で表れ、目標の管理戸数1,000戸を突破することができました。

エステート・ワン様が1,000戸突破に向けて実施されたこと

ポイント①訪問専任者の配置

これまで、管理部4名で兼任していたオーナー訪問は専任者を1名配置し、1ヵ月50名のアプローチ、10名の面談を目標で行ってもらいました。結果、1ヵ月で67戸の管理受託を獲得しました。

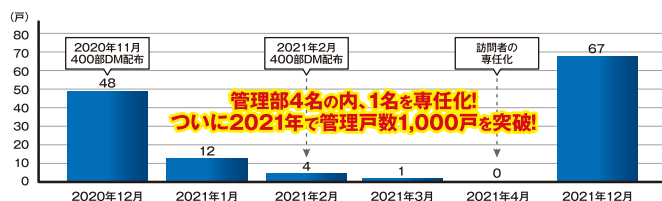
ポイント②オーナーリストの精査と商品作り

訪問専任者の配置にあたって450件近くあるオーナーリストを精査し、優先度の高いオーナー様からアプローチしました。ゼロ賃貸・ゼロ金利リフォームなど、オーナー様の空室を解決できるような商品を整備し、訪問時に伝わりやすいツールに落とし込んだ上で提案を行っていきました。管理は差別化が難しい事業のため、少しでもオーナー様に良いと思ってもらう工夫が必要になります。



ポイント③オーナー対応の仕組化

オーナー訪問をする上で、オーナー様と世間話をするということも必要ですが、それ以上に各オーナー様に合わせたトークが必要でした。「大手のこのハウスメーカーの物件を所有しているオーナー様にはこのトーク」「競合の会社の物件を保有している場合にはこのトーク」などアプローチの質を上げていくことも管理が受託できた要因の一つだと思います。



本セミナーでは、さくらパートナーズ様をはじめ、実績を出されている賃貸管理会社様の事例を多数ご紹介いたします。ぜひ当日のご参加お待ちしております。

(株)船井総合研究所 賃貸支援部 一同

WEB
開催

2021年 **9月13日** (月)・**22日** (水)・**24日** (金)・**30日** (木)
13:00~16:00 (ログイン時間12:30より) **PC・スマホがあればどこでも受講可能!**

今後管理拡大を行っていきたいと考えている 経営者の方必見のセミナーです

ゲスト講座

株式会社 さくらパートナーズ
代表取締役

廣井 重人氏



<直近2年で管理戸数900戸増加している会社の組織体制を大公開!>

静岡県、伊東市。かつて観光地としてにぎわった同市も人口7万人を割り込んでいます。人口減少、世帯数減少、高齢化、など日本の賃貸市場が抱える将来課題がすでに進んでいるエリアで、賃貸市場の活性化に挑戦し、後発ながらNo1企業に成長した企業の取り組み事例を解説いたします。

導入講座

業績が向上している賃貸管理会社が実践する、管理拡大・入居率向上のポイントを業界の最新時流と合わせてご紹介いたします。

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部

藤沼 樹生



解説講座

管理拡大に成功している賃貸管理会社に共通していることは?全国から集めた最新事例とともに、明日から実践できる取組みを解説いたします。

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部

上村 隆一郎



まとめ講座

管理拡大に向けてまず経営者が何から実行するべきか。講座後すぐに実践するための手順をまとめます。

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 マネージャー

青木 一将



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。

受講料

一般

税抜20,000円
(税込22,000円)/1名

会員

税抜16,000円
(税込17,600円)/1名

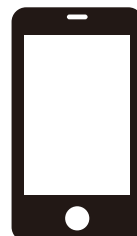
WEBからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき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/076177>



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戸突破に必要な組織作りセミナー

お問合せNo. S076177

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限:9月9日(木)	
	2021年 9月13日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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:9月18日(土)	
	2021年 9月22日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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:9月20日(月)	
日時・会場	2021年 9月24日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (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:9月26日(日)	
	2021年 9月30日(木)	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 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、事前にご連絡ください。なお、ご入金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 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.076177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。 ●申込に関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:上村
------	---

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>

9月13日(月)

申込締切日 9月9日(木)

9月22日(水)

申込締切日 9月18日(土)

9月24日(金)

申込締切日 9月20日(月)

9月30日(木)

申込締切日 9月26日(日)

