

大注目! 地域のオーナーの経営が良くなれば自社が儲かる

どんな会社もすぐに管理戸数を増やすことができる

講座内容&スケジュール

オンライン開催 2022年 1月25日(火)・2月3日(水)・2月10日(木) 13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座	これからの時代の管理の増やし方 セミナー内容抜粋① 地域オーナー攻略の現在の時流と今後の成長のポイント セミナー内容抜粋② コロナ禍で管理を増やすために取り組むべきこと セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるための特効薬とは!? 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 資産管理チーム チーフコンサルタント 三上 圭治郎 船井総研入社後、一貫して賃貸管理業界のコンサルティングに従事。オーナーの資産管理を切り口に、賃貸管理会社のコンサルティングを行う。お手伝いした企業の業績アップだけでなく、その先にいる顧客(地域のオーナー様)にまで目線を向け、業界全体の活性化に取り組んでいる。
ゲスト講師 第2講座	株式会社アライブ様 成功ポイント セミナー内容抜粋① 建築・売買も絡めて、複合的な提案で管理戸数を安定的の伸ばし続ける管理拡大手法 セミナー内容抜粋② 管理受託がゴールではない! エリアトップクラスの空室改善率とオーナー提案手法 セミナー内容抜粋③ 管理部生産性1,500万円超! 高生産性を実現する高効率賃貸管理とは!? 株式会社 アライブ 常務取締役 吉原 雅之氏 須山建設グループの一員として、浜松エリアを中心に総合不動産を営む。賃貸管理にとどまらず、建築、売買、オーナーの所有資産全般の収益最大化までのサポートを強みとしている。近年は既存オーナーのフォローと新規顧客開拓の二軸で管理戸数を大きく増加している。 株式会社 アライブ 賃貸部 次長 鈴木 奮氏
第3講座	管理拡大成功のための商品・集客・営業のポイント セミナー内容抜粋① 集客成功のカギはココにある! オーナー集客数を飛躍的に伸ばす仕組み作り セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から継続して業績を上げるための集客・営業スキーム セミナー内容抜粋③ 初回接客から違いを生む、オーナーへの営業手法とキャッシュフロー提案の仕組み 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 資産管理チーム 飯島 海 船井総研新卒入社直後から、一貫して賃貸管理業の業績アップコンサルティングに従事している。管理戸数増加のための、組織編制、既存オーナーフォロー、新規オーナー集客を手がけている。また、経営者を孤立させない、経営者の思いを社員に浸透させることを意識している。
第4講座	明日から実践していただきたいこと セミナー内容抜粋① 管理拡大営業での業績アップ手法のまとめ セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から業績を上げるための体制確立手法 セミナー内容抜粋③ 明日から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 一之瀬 圭太 主に賃貸仲介、管理会社の生産性向上を目的とした戦略立案を手がける。「長所進展による社員の有効活用」、「アウトソーシングによる事業の効率化・活性化」の内部環境の改善、「競合調査・最新成功事例の活用」による外部環境への対応など、内外ともにバランスの取れた、「勝ち残る企業経営」を推進。更なる生産性向上のため、賃貸仲介、管理会社の新規事業の柱づくりを手がける。



WEBからお申し込みいただけます!

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ページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/080410>



管理戸数1,000戸以上の
管理会社の経営者様向け

株式会社 船井総合研究所
管理拡大セミナー 2022

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年 1月25日(火)・2月3日(水)・2月10日(木)

既存管理オーナー案件だけで

4年で**管理戸数1,500戸**増!

管理戸数5,700戸突破の軌跡

管理拡大セミナー 2022



- 1 **建築・売買も絡めて、複合的な提案で管理戸数を安定的に伸ばし続ける管理拡大手法**
- 2 **管理受託がゴールではない! エリアトップクラスの空室改善率とオーナー提案手法**
- 3 **管理部生産性1,500万円超! 高生産性を実現する高効率賃貸管理とは!?**

特別
ゲスト
講師

静岡県浜松市を
牽引する
トップ企業



株式会社 アライブ 常務取締役 **吉原 雅之氏**

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

明目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

管理拡大セミナー2022~既存オーナーのみで管理拡大~

お問い合わせNo.S080410

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※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。

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。) → **080410**

競合ひしめくエリアでも**安定的**に**成果**を出し続ける**差別化戦略**とは!?

管理戸数を増やす 3つのメリット

収益性 高

管理料収入だけでなく、管理受託時に発生する
リフォーム収入や、入居付時の広告料なども!
管理戸数が増える＝売上が上がる!

社会貢献性 高

地域の賃貸オーナーのお困りごとを解決し、
賃貸経営の収益改善サポートを実施!
地域の賃貸管理市場を牽引し、家主救済!

教育性 高

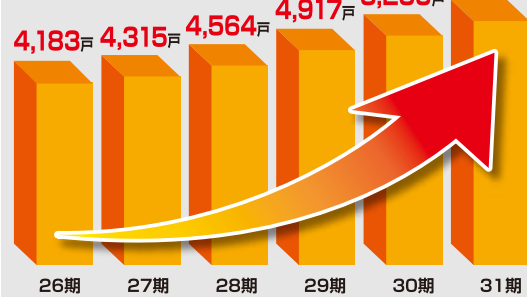
オーナー資産に入り込むことで、
社員の資産コンサルティングスキルUP!
社員の知識レベルUP!キャリアUP!

特別ゲスト
講演

株式会社 アライブ

静岡県
浜松市

株式会社 アライブの
管理拡大の軌跡



商圏内賃貸オーナーから管理受託案件を上げ続ける方法

- ◆商圏内賃貸オーナーの**ターゲットリスト**作成手法
- ◆目的はオーナー収益の最大化!**キャッシュフロー診断**の実施!
- ◆過去未取引オーナーを**口説き落とす営業手法**とは!?
- ◆管理を任されるには**管理物件が高入居率必須!**
- ◆オーナー訪問から案件を獲得するための**秘トーク術!**



株式会社 アライブ
常務取締役 **吉原 雅之氏**



株式会社 アライブ
賃貸部 次長 **鈴木 奮氏**

須山建設グループの一員として、浜松エリアを中心に総合不動産業を営む。賃貸管理にとどまらず、建築、売買、オーナーの所有資産全般の収益最大化までのサポートを強みとしている。近年は既存オーナーのフォローと新規顧客開拓の二軸で、管理戸数を大きく増加している。

セミナー当日に
お伝えする

次の日からスグに使える**実践事例**

集客戦略

地域オーナー名簿の作成から
効果のある集客手法



商品戦略

管理を任せてもらえる
高入居率賃貸管理を実現するオーナーサービス



営業戦略

しろうとでもできた
賃貸オーナー収益改善診断



このような経営者様はご参加下さい!

ここ数年管理戸数が伸び悩んでいる...
または減ってきている会社様

既存の賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介に
限界を感じている会社様

賃貸仲介・管理から
収益物件の売買・仲介を強化している会社様

地域の地主もそうだが、
次世代オーナーとの関係性も
強化していきたい会社様

新人・若手社員でも活躍できる
高収益・高生産性ビジネスに
取り組みたい会社様

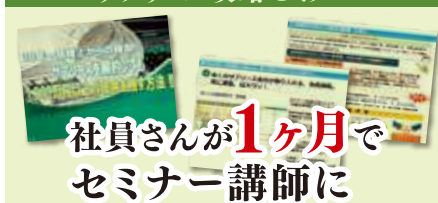


今回の
セミナーで
公開する

地域で他社がやっていない
「**コロナ禍でも管理を増やし続ける**」差別化手法を
たった**3ヶ月**で実現し業績を上げる**3つのポイント!!**

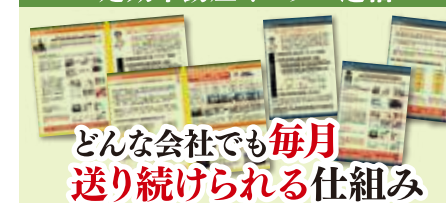
Point 1 商圏内賃貸オーナーを年間200件面談につながる集客手法

セミナーからの**診断受託率60%**
サブリース攻略セミナー



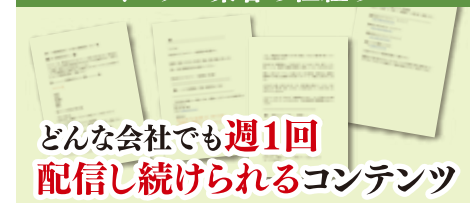
社員さんが**1ヶ月**で
セミナー講師に

年間**100組**の見込み客の発掘
定期不動産オーナー通信



どんな会社でも**毎月**
送り続けられる仕組み

パートさんでも出来る**月間コスト0円**の
オーナー集客の仕組み



どんな会社でも**週1回**
配信し続けられるコンテンツ

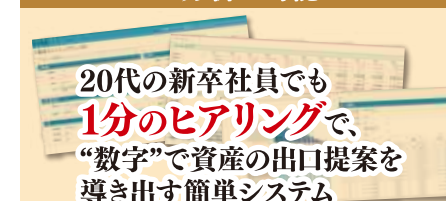
Point 2 素人営業でも出来る賃貸オーナーの収益改善分析システム

誰でもすぐ使える
サブリース診断システム



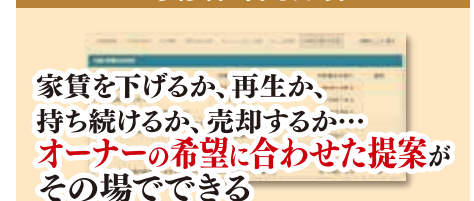
相談率**100%**参加者が
即日相談に繋がる運営手法

たった**1分**のヒアリングで
分析が可能



20代の新卒社員でも
1分のヒアリングで、
“数字”で資産の出口提案を
導き出す簡単システム

AIが今後の
賃貸経営を分析



家賃を下げるか、再生か、
持ち続けるか、売却するか...
オーナーの**希望に合わせた提案**が
その場でできる

Point 3 地域オーナーから選ばれるための高入居率賃貸管理を実現するツール

これ1冊で管理戸数が増える
最新管理メニュー大公開



自社の差別化を実現する、
実際にゲスト講師も使っている

オーナー様から
相談案件が止まらない



地域オーナーから**毎月安定的**に
相談案件をもらい続ける
オーナー資産管理の手引書

仲介担当が**資産のプロ**に変わる、
集中研修プログラム



セミナー講師、オーナー集客、提案、
これだけで**成果が上がる**
実践プログラム

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。

管理拡大セミナー2022～既存オーナーのみで管理拡大～

お問合せNo. S080410

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日時をお選びください。

日時・会場

2022年 **1月25日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 1月21日(金)**

2022年 **2月 3日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 1月30日(日)**

2022年 **2月10日(木)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より) **お申込期限: 2月 6日(日)**

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.080410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) ●申込に関するお問合せ: 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。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午～2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※WEBからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWEBより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月 25日(火)

申込締切日 1月21日(金)

2月 3日(木)

申込締切日 1月30日(日)

2月10日(木)

申込締切日 2月 6日(日)

