

賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会 (マンスリーマンション事業の経営者のための研究会) 説明会のご案内

日時・会場のご案内

日時：2022年6月9日(木) 10:00～13:00 (ログイン開始は9:30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】
(弊社からZoomのURLをお送りいたします。)

【法人マンスリー研究会説明会の当日スケジュール】

- 10:00～10:30 『法人特化マンスリー事業の業績改善・業績アップに向けた成功事例』
講師：株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 青木一将
- 10:40～11:20 『コロナ禍でも粗利を上げ続けるマンスリー事業を基盤にした全社戦略』
ゲスト講師：株式会社 レントライフ 営業戦略本部取締役部長 矢崎大城 氏
- 11:30～13:00 『全国で取組み成果を上げている最新の事例共有会』
ファシリテーター：株式会社船井総合研究所

お申し込みの流れ

①QRコードからお申し込み



QRコードを読み取り、
Webフォームからお申込みください。
お申し込み締め切り：2022年6月5日(日)

②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。

③当日で参加ください!



当日端末からアクセスし、
ご参加ください!

- お申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は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は上記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

※1社1名様に限り、1回のみ無料でご招待いたします。

※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ので、ご了承ください。

※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込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、予めご了承くださいませ。

TEL:03-6212-2931 (平日 9:30～17:30)

お問い合わせNo.K010585/S086165

お申し込みに関するお問い合わせ：濱崎 芽生 (はまさき めい)
内容に関するお問い合わせ：関口 采己 (せきぐち さいき)

後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用ください。

先着**10**社様**限定!**
特別ご招待状

2022年 **6月9日** (木) **10:00**
13:00
(ログイン開始 9:30～)
オンライン開催

●脱・ポータルサイト依存●

●脱・低粗利●

●脱・集客不足●

マンスリーマンション事業を営む**経営者様**のための

集客大金

2022年最新のマンスリー集客はこれだ!



自社HPからの新規集客強化で
1件CPA3,000円!?
新規反響を獲得!

福岡県

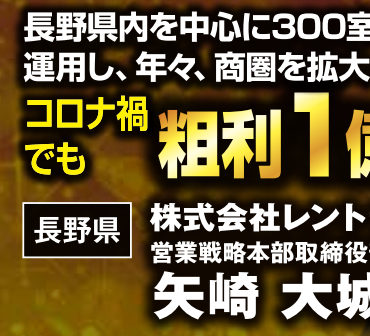
株式会社くらリアルティ
代表取締役
井上 慶一氏



全国のマンスリー需要を取り込む
「マンスリーバンク」を立ち上げ
マンスリー
転貸事業売上 **4倍に拡大**

東京都

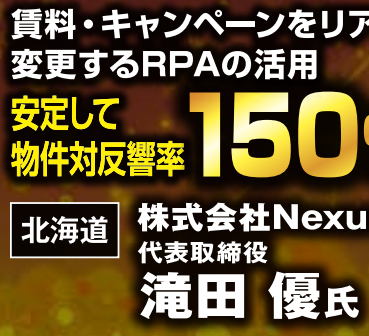
株式会社エル・ディー・ケイ
代表取締役社長
有村 政高氏



長野県内を中心に300室以上を
運用し、年々、商圏を拡大。
コロナ禍でも **粗利1億円**

長野県

株式会社レントライフ
営業戦略本部取締役部長
矢崎 大城氏



賃料・キャンペーンをリアルタイムで
変更するRPAの活用
安定して **150%獲得**
物件対反響率

北海道

株式会社Nexus
代表取締役
滝田 優氏



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

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

賃貸管理・不動産業 法人マンスリー研究会説明会 お問い合わせNo.K010585/S086165

TEL.03-6212-2931 平日 9:30～17:30

お申し込みに関するお問い合わせ：濱崎 芽生 (はまさき めい)
内容に関するお問い合わせ：関口 采己 (せきぐち さいき)

株式会社船井総合研究所 〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

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。)→ **086165**

脱・ポータルサイト依存

脱・低粗利

脱・集客不足



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 コンサルタント

関口 采己 Saiki Sekiguchi

皆様、はじめまして。当レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の関口と申します。

さて、唐突ですが皆様に3つのご質問をさせていただきます。

- ① 経営者様の**理想の粗利率**を達成できていますか？
- ② **ポータルサイトに頼り切った集客**になっていませんか？
- ③ **集客**は充分足りていますか？

新型コロナウイルス蔓延による法人出張利用の減少、ビジネスホテルの低価格化など負の外的要因が多いマンスリーマンション業界においては、避けては通れない話題かと思えます。

- ① 繁忙期はもちろん、閑散期も粗利率を30%安定して達成できている
- ② ポータルサイトで他社の価格や物件数に自社の価格が左右されない
- ③ 毎月、物件数の130%以上の反響が取れている

という会社様には本レポートは必要ないでしょう。
しかし、「将来的に漠然とした不安がある」「上記問いに対して自信をもってYESと言えない」という会社様は本レポートの読了をお勧めします。

全国の成功事例をご紹介します！次のページへ！

自社HPからの新規顧客集客で
1件CPA3,000円!?



株式会社さくらリアルティ
代表取締役 井上 慶一氏

自社HPの集客強化を行い、自然検索や広告からの流入が安定し、**1件あたりのCPAが3,087円**で抑えられています。
また、自社HPから問い合わせがある顧客はその後の申込率も高いので、今後も自社HP集客を中心として、集客をさらに伸ばしていければと思います。



コロナ禍の影響でもともとマンスリーの需給バランスが保たれていたエリアは稼働率が顕著に落ちました。
「フリーダム賃貸」として家具付き賃貸との並行募集をしたことで、供給が多いエリアのマンスリーを家具付き賃貸として埋めています。
マンスリーの稼働率は一番低い時に57%に下がりましたが、今では**年間平均73.8%の稼働**できています。



長野県内を中心に300室以上を
運用し、年々、商圈を拡大
コロナ禍でも粗利1億円



株式会社レントライフ
営業戦略本部取締役部長 矢崎 大城氏

マンスリーマンション事業を営む経営者様のための集客大全

全国のマンスリー需要を取り込む
「マンスリーバンク」を立ち上げ
マンスリー転貸事業売上**4倍に拡大**



株式会社エル・ディー・ケイ
代表取締役社長 **有村 政高氏**

これまでにお付き合いがある法人からは、自社で対応できないエリアの依頼をいただくことも多くありました。マンスリー業者から部屋を借り、その借りた部屋を法人に貸し出す「マンスリーバンク」というサービスを立ち上げ、初年度でマンスリー事業**売上が4倍に拡大**しました。自社も法人もマンスリー業者も三方よしのビジネスだと思っているので、今後もマンスリーのネットワーク組織を活用して、取り組んでいきたいです。



2019年6月にマンスリー事業を立ち上げ、先日マンスリーとして借り上げている部屋が**100室を超え**ました。

部屋数が増えるまでは手動で賃料・キャンペーン設定していましたが、時間がかかり大変でした。今は物件の稼働状況にあわせながら毎日RPAで適正な価格に設定をしているため、手動の時よりも細かく正確に設定ができています。

賃料・キャンペーンをリアルタイムで変更する
RPAの活用で
物件反響率**150%獲得**



株式会社Nexus
代表取締役 **滝田 優氏**



法人マンスリー研究会会員様の成功事例

マンスリーマンション事業で
成功企業が全国各地でまだまだ続出中！

大阪府
アパルトマネージメント株式会社

法人向け包括契約を10年で
1,000件以上



取締役
徳千代 和也氏

リーマンショックでの経験から、同じようなことが起きた時に耐えられるように安定した顧客基盤となる法人を開拓してきました。今では法人との包括契約を1,000件以上結んだことで、マンスリーの契約の約3/4が法人客となり、そのうち約半分が法人向け包括契約を交わした顧客となりました。



富山県富山市
有限会社イワクラjp

自社にしかないコーディネートでリピーター顧客を大量獲得！
1年で申込率50% → 76%へアップ！



代表取締役
岩倉 敏男氏

弊社は、富山県富山市を中心に賃貸業を2店舗構えており、地域密着で経営を行っております。

マンスリーマンション事業は自社にしかないコーディネートをした部屋づくりを心掛けています。また、まとめて部屋を借りたい法人向けに1棟複数室も用意しており幅広い顧客にリピートしてもらえるような体制を作っています。



福島県福島市
株式会社マコトーマス

マンスリーマンション事業立ち上げ
4か月で稼働率70%超で安定



代表取締役
山岸 誠氏

弊社は経営を安定させるために賃貸管理業へ参入したが地域の中で後発であったためどのように差別化をするべきか考えていたところ、同業他社がほとんど参入していないマンスリー事業に目を向けて参入しました。

1年で約40室まで増やし、自社HPとポータルサイトの両輪で安定した集客ができています。



～さあ、取り組むなら今だ～

マンスリー集客の極意



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 コンサルタント

関口 采己

下記にマンスリー事業での集客戦略を示したものを掲載しています。

集客戦略でまずやるべきことは、ポータルサイトへの掲載と並行して自社HPを活用したリスティング広告・MEO・SEOでWeb上の良い立地を取っていくことです。

HP立上げ初期の段階でもリスティング広告を活用すれば、すぐにでも検索結果の上位に表示をさせることができるため、早期に見込み客のHP流入が見込めます。

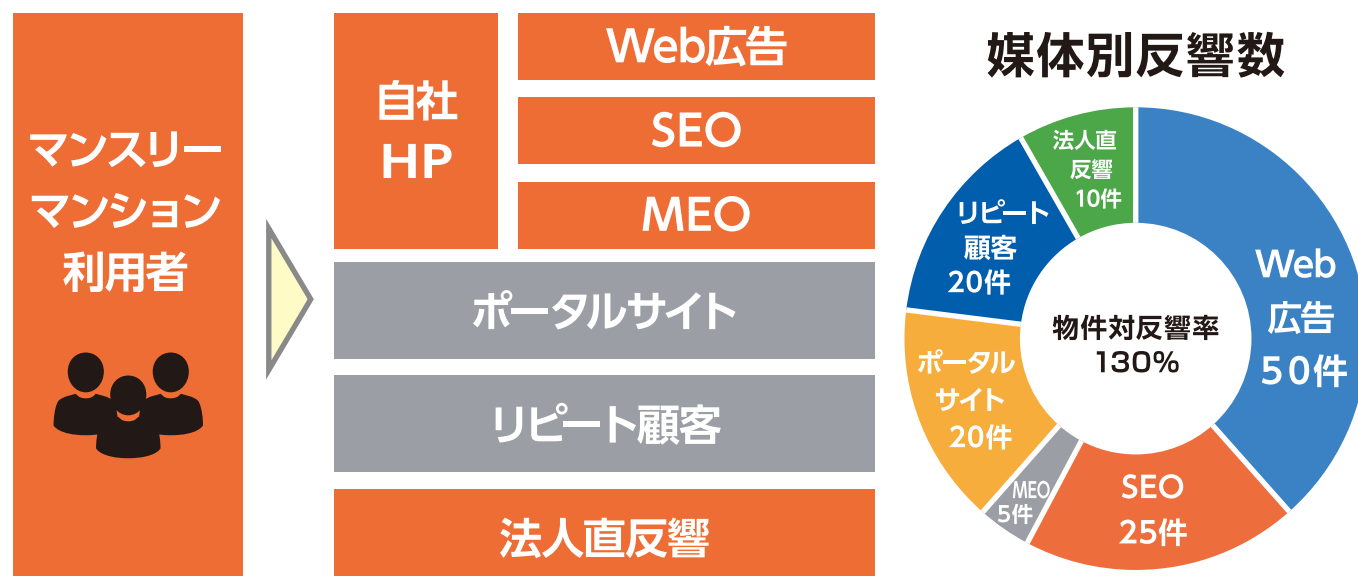
さらに、Web集客以外の観点では法人営業を行うことも法人のリピート顧客が反響の基盤となってきますので、重要な取り組みになります。

前述の会社様が具体的にどのような取り組みを行って成果を出しているのか？をお伝えさせていただくべく、ここまでお読みになった皆さま限定で法人マンスリー研究会説明会に特別ご招待いたします。

詳細は後頁をご覧くださいと思います。

皆様とお会いできますことを楽しみにしております。

<100部屋運用時のイメージ>



会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

月100件以上の反響を獲得する集客術

ポイント
1

毎月の**WEB反響**を**100件以上**生み出す自社HP

ポイント
2

競合過多のポータルサイトでも**反響獲得**できる集客戦略

ポイント
3

1件あたり**7,000円以下**で**反響獲得**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

ポイント
4

新規エリア出店！**現地に店舗を出さず**に
エリア展開し業績アップするための運営手法

申込数/申込率を飛躍的にアップする法人集客

ポイント
1

法人リピートを獲得する法人向け**包括契約**システム

ポイント
2

全国の法人ネットワークを活用した**法人送客**の仕組み

ポイント
3

リピートを獲得するマンスリー商品構築で反響からの**申込率70%超**を実現するラインナップ