

オンライン開催

2022年 6月 21日・24日・27日・7月1日

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

※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

13:00・16:30

[ログイン開始12:30~]

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

講座

セミナー内容

第1講座

はじめに

賃貸市場の変化に対応し、成長し続ける会社のポイントは管理品質アップにあった!管理戸数を増やす会社も、売上単価を上げ続ける会社も実践している、時代背景の中で強化すべき管理業務のポイントを公開します。



株式会社船井総合研究所
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年に船井総合研究所入社。入社以降、リフォーム業を中心に建設業を専門分野とし、「高精度の業績向上提案」「新ビジネスモデルの創出」の実現を自身の存在意義と捉え活動しています。蓄積した経験とノウハウを基に、顧問先としてリフォーム業、専門工事業、不動産業(売買・賃貸)、商社、ゼネコン、上場企業、商材メーカーよりご契約を頂き異業種でも活かせる新しいビジネスモデル構築にも積極的に取り組んでいます。

管理を3年で1,000戸増やす!管理成長モデル事例大公開

管理戸数を3年で1,000戸増やす管理会社が実践する、管理拡大のための物件品質アップ・管理効率化を無理なく進めるための仕組みを経営者のナマの声でお伝えします。

ゲスト講師

第2講座



株式会社ハウシード
代表取締役

横瀬 直史氏

株式会社ハウシード 代表取締役。静岡県富士市・富士宮市を中心に2007年の創業以来、14年でゼロから管理戸数4,000戸まで急成長させる。長い付き合い管理が減らない!拡大戦略をモットーに、管理拡大施策だけでなく、無理なく高い満足度の管理業務体制を構築する。社内の仕組みづくりに定評がある。

管理拡大・高効率実践講座

高入居率でなければ管理拡大はあり得ない!大規模修繕年30棟、リノベ提案率25%…。退去からの工事完了日数7日。滞納ゼロ。クレーム対応0…。管理を増やすための管理会社の実践施策を余すところなくお伝えします。

第3講座

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 シニアコンサルタント

半崎 泰生

本日のまとめ

経営者にこれだけは実践していただきたい、成長のポイントを絞ってお伝えします。

第4講座



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 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。「長所伸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。

徹底的に地域密着し顧客満足と売上アップの両輪を実現したい経営者様

物件の老朽化が進む
地方賃貸市場の特効薬!

2022年 6月 21日・24日・27日・7月1日

オンライン開催 全日程 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

賃貸管理業
営業3名で3億稼ぐ
管理工事部門の作り方

賃貸仲介・管理会社の生産性最大のポイントは管理部工事部門にあり!
高入居率・高収益管理営業を6ヶ月で作る最短実践手法

退去から精算 3日
クレーム稼働 20件/月
滞納・清算対応 0件
工事単価 170万円 UP
入居率 88% → 92%
全社売上 3,000万円 UP!
管理戸数 年500戸増!



株式会社ハウシード
代表取締役

横瀬 直史氏

平均入居率70%代の地方都市で急成長!

- ・人口減少時代の高入居率は商品化にあり!
- ・事務サポートで平均3日以内に退去から精算完了を実現!クレーム対応も激減!高効率管理を実現する仕組み
- ・営業専任体制が実施する、工事売り上げ3億円を実現する、売り続けられる商品・営業の仕組み
- ・管理戸数500戸増/年を実現するチーム営業手法とは

静岡県に拠点がある又はゲスト企業様にとって競合にあたる企業様のご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

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

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 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 管理業品質アップ・管理拡大セミナー お問い合わせNo. S086316 〒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。) → 086316

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/086316



管理工事部門が強い会社が売上を上げ、管理戸数を増やす! 営業3名で3億稼ぐ管理工事部門の作り方、実践編!

びっくり事例!

管理工事部門が大活躍! 5名で売上3億、管理戸数500戸増を実現する管理工事部実践企業 株式会社ハウシード

静岡県 富士市・富士宮市



- 事例企業のポイント**
- ◆管理工事メンバー**5名で完工売上3億円**を計上する、管理工事部門体制
 - ◆**3名の営業で管理戸数5,000戸弱を回す**、業務体制・管理の仕組み
 - ◆コロナ禍で増えなかった**管理戸数**が、チーム営業体制で一気に**500戸増**
 - ◆オーナー訪問からの提案で**面談率50%、面談後の受注率10%**の管理力が決め手のチーム営業手法



静岡県富士市にて、「不動産は賃貸、管理が強くなれば、地域、社会に必要としていただける会社になれる」をモットーに2006年に創業。先細りする賃貸仲介業を見据えて、会社の安定的な基盤を作る目的で、本格的に管理拡大に取り組み始め、設立15年で管理戸数は4000戸を達成。

あなたの会社は管理工事部門が会社を引っ張っていますか?

管理の仕組みができているから、**営業専任体制が組める**

営業の仕組みがあるから、**3名で完工売上3億円計上する**

管理営業が強いから埋まる、**管理が強みで受託できる**

このような経営者様におすすめです!

管理部門を強化したい

管理部門がそもそもブラックボックス化して、**テコ入れのきっかけがない**

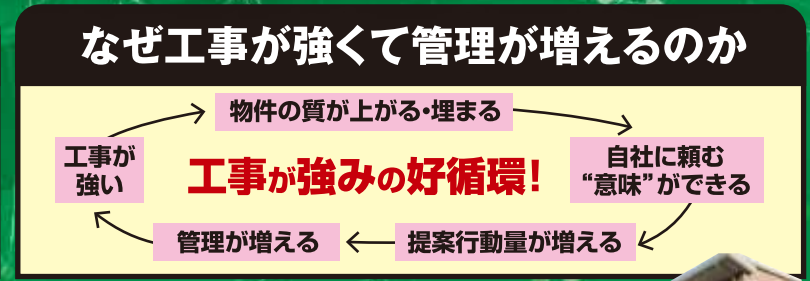
工事売り上げを**収益の柱**にしたい

古い物件が増えてきたので**工事ニーズ**はあると思うが、なかなか進まない...

仲介・管理だけでは**自社の将来性に不安を感じる**

管理を強みに差別化して**管理戸数**を増やしたい

成果が上がる管理工事部門とは
質を維持する原状回復、質を高めるリノベ・外壁工事。売上のベースは原状回復で作り、収益はリノベ・外壁で上げる。
営業行動量の確保ができる 体制づくりがカギ!



今回のセミナーのポイント

一人当たり売上**6,000万円/年**の管理工事部門づくりのポイントは**仕組み**で決まる!
3名で3億円の工事売上を実現する方法

point 01 0から始めて3ヶ月でできる 管理業務体制の仕組みづくり

管理部門の課題がまるわかり!
147項目の管理チェックポイント
うちの管理業務は大丈夫?
全国の標準・目標指標から管理営業を専門化するために必要な営業、事務の仕組み化ポイントを徹底公開

営業マンが営業に集中できる、**業務体制**
退去⇒精算まで平均3日。退去立ち合いなしで工数削減。クレームからの**自社対応率15%以下**。管理業務を抑え営業活動に時間がさける仕組みづくり

最短3ヶ月でできる、**管理業務・体制の見直し術**
管理営業が成果を出す最大のポイントは行動量にあり! 管理業務が営業の足を引っ張らない3か月でできる管理業務再構築マニュアル大公開!

point 02 初年度一人当たり売上1500万増! 一人当たり1億売上げる、管理工事部営業手法

誰でも売れる、“お得”な工事商品設計
売れる商品づくりのポイントは原価設計にあり!
競合他社に勝てる販売価格で粗利25%の確保を可能にする原価設定・業者交渉のポイントとは?

外壁受託年0件社員が1年で**10棟受注を実現する営業手法**
オーナー・物件絞り込みから営業行動量まで。訪問からの見積もり発生7%、**受注率65%**を実現する鉄板トーク、営業マネジメント手法

退去が続々リノベにつながる**提案手法**
築年数が古い物件を“決まる物件”に再生する! 退去からの**リノベ受託率25%以上、平均単価170万円を実現する営業のポイント**

point 03 0から始めて3ヶ月でできる 工事の強みが管理獲得につながる、連携手法

管理受託からの**工事セット率50%**
管理戸数増加500戸の約半数で工事受託! 管理が増え、工事売り上げも上がる、管理提案手法をお伝えします

月間新規オーナー面談30件**訪問手法**
空室オーナーではなく、**満室オーナーを狙え!!** 月間30面談で管理獲得に結び付ける、訪問営業手法大公開

面談からの**管理受託率10%**を実現するためのトーク・提案ツール
訪問からでも確実に管理戸数を増やす! 提案からの受託を最大化するための市場、実績、自社サービス提案のための王道ツール大公開!!

セミナー参加特典

1 うちの取り組みレベルはどれくらい? 成果を出す賃貸管理会社のための106項目社長チェックリスト

2 取り組み事例満載!100ページ超の収益在庫仕入れマニュアル ※当日テキストと併用します

3 管理組織 工事単価 雨量診断

セミナー後、参加者様のご質問になんでもお答えします!

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。

管理業品質UP・管理拡大セミナー

お問い合わせNo. S086316

開催要項

日時・会場	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。ご都合のよい日程をお選びください。	
	2022年 6月21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:6月17日(金)
	2022年 6月24日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限:6月20日(月)
	2022年 6月27日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限:6月23日(木)
	2022年 7月 1日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限:6月27日(月)
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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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.086316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
	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) ●お申込に関するお問い合わせ:時田 ●内容に関するお問い合わせ:木下 ※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

オンライン受講

6月21日(火)

お申込期限:6月17日(金)

6月24日(金)

お申込期限:6月20日(月)

6月27日(月)

お申込期限:6月23日(木)

7月1日(金)

お申込期限:6月27日(月)

