

管理戸数を増やし続けたい、賃貸会社経営者向け

管理戸数は仕組みで増やす!!
管理拡大セミナー

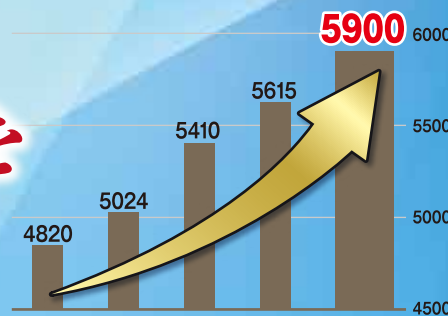
オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年 8月29日・2022年 9月5日・12月12日

組織を変えたら管理が増えた!

年100戸しか管理が増えず
成長の踊り場を感じていた私の会社が

2年で管理戸数を
1,000戸増やした秘密



オーナー営業を専任化して
管理がどんどん増えるようになりました!
うちの会社が2年で取り組んだ
管理増加の秘密をお伝えします!

管理戸数4,000戸台の踊り場から、
コロナ禍でも一気に1,000戸管理戸
数を増やす。

株式会社レーベンコーポレーション
資産管理部 部長 尾崎 和也氏

特別
ゲスト
講師

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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
Fundai Soken

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.S088755
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 088755

大注目! 管理戸数を増やすには組織づくりとデータベースが肝!

毎年安定的に管理戸数を増やすための実効策

講座内容 &
スケジュール

オンライン
開催

2022年 8月29日・2022年 9月5日・12月12日 13:00～16:30
[ログイン開始12:30～]

全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良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

第1講座

船井総合研究所が提言する新たな管理拡大の時流とは

セミナー内容抜粋 これからの賃貸管理会社が目指すべき姿とは!?
最新の時流を踏まえて解説します



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸管理グループ 賃貸管理チーム リーダー

三上 圭治郎

船井総合研究所入社後、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)にまで目線を向け、業界全体の活性化に
取り組んでいる。

第2講座

ゲスト講師

たった2年で管理戸数を1000戸増やした管理拡大手法

セミナー内容抜粋① 2年間で1000戸の管理受託を実現したオーナー営業手法を大公開!
セミナー内容抜粋② 既存家主フォローを切り口とした管理拡大手法のポイント
セミナー内容抜粋③ 営業の肝はオーナーデータベースの構築にあり



株式会社レーベンコーポレーション
資産管理部 部長

尾崎 和也氏

競合ひしめく、埼玉県上尾市にて総合不動産業を営む。賃貸仲介4店舗にてエリアトップクラスの仲介件数を誇り、年間平均入居率95%以上を
実現し、管理サービスに関しても地域オーナーから高い支持を得ている。近年は管理受託営業を強化し、大きく管理戸数を伸ばしている。

第3講座

毎年安定的に管理戸数を増やすために今すぐ行うべきこと

セミナー内容抜粋 管理拡大の新たな時流とKPI設定と管理が増える組織づくり



株式会社船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸グループ 賃貸管理チーム

飯島 海

船井総合研究所新卒入社直後から、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 管理拡大施策成功のポイントまとめ
セミナー内容抜粋② 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
賃貸管理グループ 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。

※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

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/088755>



インタビュー



日々、オーナーの賃貸経営状況と向き合い、改善策を練っている尾崎氏

我々が地域の賃貸オーナーからお仕事をいただくことで、**オーナーのお悩みを解決し、空室改善を軸とし、賃貸経営状況を改善**できるよう努めています。そうすることで、結果的に、上尾エリアの賃貸市場が良くなっていくという思いを常に持っています。

どのような思いをもってオーナーへ営業を行なっていますか？

会社からは管理戸数を増やすことを業務として課せられていますので、当然成果には拘って日々活動しています。時折、壁にぶつかるところもありますが、船井総合研究所にその都度相談し、策を授けていただいています。

自社の管理サービスの特徴は何だと思えますか？

弊社の一番の強みは、オーナーの多岐にわたるお悩みに対して、解決できる術を持っているという点だと思えます。例えばですが、空室に困っているという相談をいただいた際に、詳しくお話を聞いていくうちに、問題の本質は空室ではなく、返済状況だった…ということもありました。そういった場合は、空室を埋める対策をするのと並行して、金融機関と協力し、借り換えや融資期間の延長等の対策も進めます。こういったケースのように、**お悩みの本質を見極められるよう**課員と協力し、日々オーナーと向き合っていることが弊社の管理サービスのクオリティだと自負しております。



上尾市を中心に徹底的にサービスの質を高めたことで結果的にシェア(量)がついてきた

「株式会社レーベンコーポレーション」は、1991年に設立された不動産仲介会社「株式会社レーベンハウス」で、募集する物件を管理する会社として1995年に設立されました。この2つの社名にある「LEBEN(レーベン)」は、ドイツ語で「生活」を意味します。そこには、誠実・迅速を

信条に、地域の豊かな生活づくりを応援したいという姿勢をこめています。オーナーと、入居者やテナントとの仲立ちとして、それぞれが安心でき、住みよく、あるいは営業しやすく、最大限のメリットを得られることを目指し、充実したサービスを提供できるよう努めています。

株式会社

レーベンコーポレーション



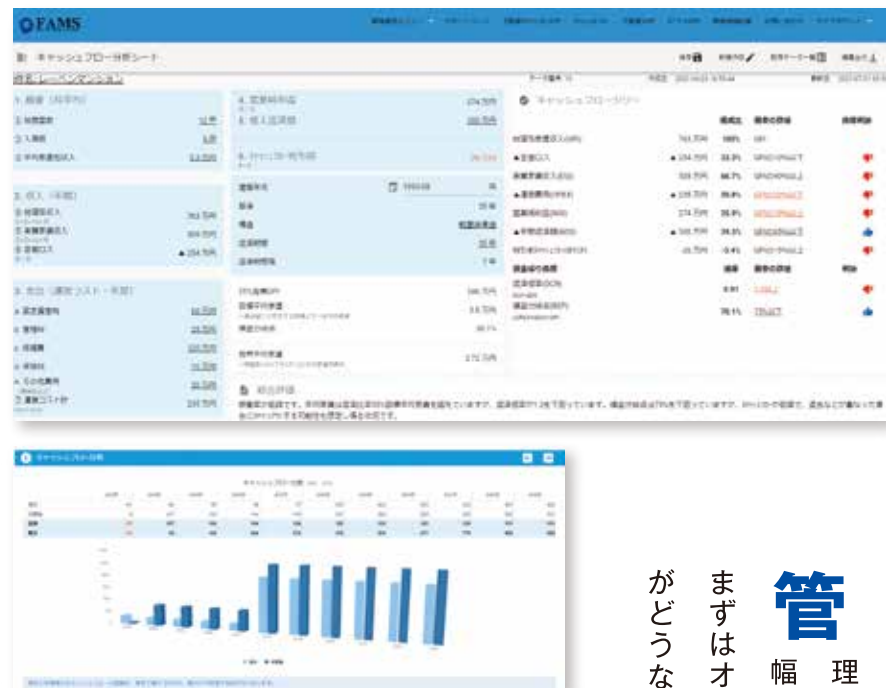
レーベンコーポレーションは、上尾市の総合不動産会社として、たった2年でもどのように管理戸数を増やし続けてきたのか

株式会社レーベンコーポレーション
代表取締役 北西 功氏

『誇りと自信をもって、オーナーにサービスを提供していきたい』

開発から募集・仲介・管理・運営、そして土地の有効活用企画まで、長年のアパートマンション管理で培った豊富な実績で皆様のお役に立つと確信しています。これからも、オーナーと入居者のベストパートナーとして、「レーベン・マネジメント・サービス」などの管理サービスを中心に、期待と信頼に応える豊かな地域づくりをお手伝いさせていただきと考えています。皆様の期待と信頼にお応えできる地域密着型の不動産会社として、豊かな生活づくりと活気あふれる地域づくりに貢献していきたいと考えています。

弊社では、2022年には**管理戸数が5900戸を超え**、日々増えています。ここまで成長することができたのは、なによりも地域の皆様からの信頼と評価をいただいたからこそと理解しています。特に、船井総合研究所とお付き合いを開始した3年前から管理戸数の増加率は大幅に加速しております。



診断型営業の導入で、
誰でも簡単にオーナーの
賃貸経営の状況分析が
できるようになった

管

理オーナーが増え、相談事も
幅広くなっていました。が、
まずはオーナーの現状の経営状況
がどうなっているのかを把握する
必要があります。具体

的には、**手残り**がどの
くらいあるのか？**使える
お金**はどのくらいあ
るのか？この2点を把
握しておく必要があります。
まず、それを知るため
に、診断営業は不可欠
です。

賃貸経営診断営業 成功の秘訣

秘訣1 システムを導入することで、誰でも簡単に提案できる

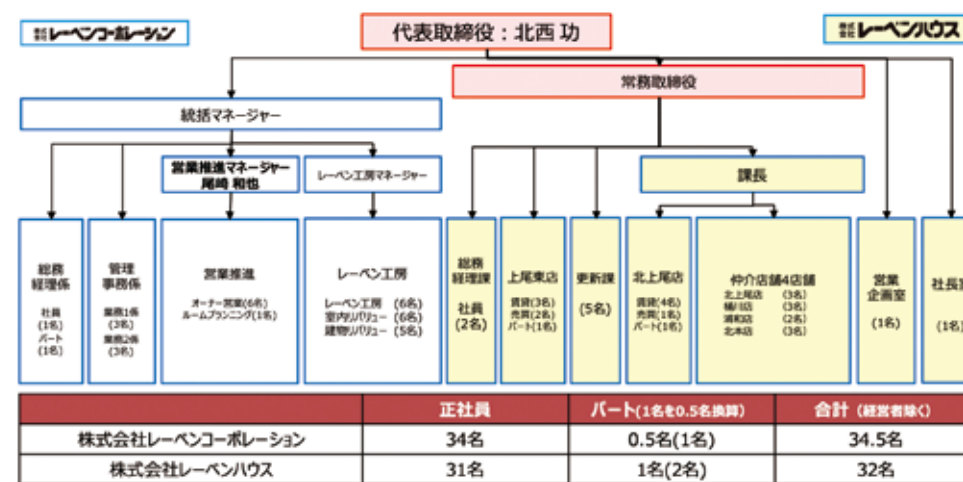


エクセルを用いてキャッシュフローの診断や分析を行うと、どう
しても時間が掛かってしまう。また、より専門的な知識を要する
ので、少ない入力項目で簡単に診断ができるシステムを導入。
結果的に誰でも簡単に資産に関する提案が実行できる組織へ！

秘訣2 短時間で提案書の作成ができるため、提案件数が増える



診断・分析した内容を基に、パワーポイントを用いて、提案資料
を作るとなると、提案書の作成に時間がとられてしまう。システ
ムで作成した診断・分析内容はそのままPDF化できるので、提
案書の作成も容易になり、**提案件数が大きく増加！**



管 理戸数を増やすには、会社の
組織体制から見直す必要が
あるケースが多く、その中でも特
に、受託担当がオーナー営業に専念
できる体制になっているかどうか
ポイントです。
レーベンコーポレーションでは、
エース営業マンの尾崎氏を**受託営業
の専任に任命**しました。その結果、
自分たちから地域のオーナーへア
プローチする機会が増え、伸び悩んで
いた管理戸数拡大の成果に繋が
りました。

1,000戸以上の管理受託 達成の秘訣

秘訣1 オーナー営業担当を専任化し、行動量が大きく増加



新規の管理受託担当だけでなく、既存のオーナー窓口も、営業
推進課で担い、オーナーからの相談事の情報共有が簡単にで
きる体制へ変更。クレーム対応等、雑多な業務も他部署へ完全
移行したことで、**営業マン一人当たりの行動量が大きく増加！**

秘訣2 管理オーナーが増え、工事・売買・建築等の件数が増加



管理戸数が増えたことで、結果的にお付き合いできるオーナー
の数も増えていく。そうすると、リフォームや外壁塗装等の工事
関連の仕事や、**物件の売買や建築など、高単価な取引も増え、
結果的に売上も大きく拡大できる！**

管理戸数の伸び率が
101%から108%に！

30TH ANNIVERSARY
これからお客様と共に

レーベンコーポレーションの 管理拡大事例の総括

オーナー営業を専任化することで、営業マン1人当たりの、
管理受託活動に対する**行動量が大きく増加！**

オーナーのデータベース構築したことで、社内でのオー
ナー情報の共有が容易になり、**資産提案件数が増加！**

診断型営業を導入することで、経験や知識の浅い営業マン
でも、簡単に**賃貸経営分析が可能に！**

管理受託後の空室対策を徹底することで、受託後の空室
改善率で成果を出し、**オーナーとの信頼関係を構築！**

受託営業活動期間、たった2年で
管理戸数1,000戸増加！

無料冊子配布中！小冊子ダウンロード

賃貸仲介・賃貸管理レポート一例

- ・高生産性賃貸仲介モデル
- ・2022年最新管理拡大戦略
- ・賃貸仲介月間反響数500件
- ・トップ営業マンの受託営業ノウハウ
- ・地域密着で圧倒的シェアを実現する人事評価
- ・中期経営計画の重要性
- ・組織戦略7つのルール



管理受託は、受託することがゴールではなく、現在の経営状況に対し
て、お悩みがあるオーナーの不安を無くしてあげる必要があります。
具体的には、入居率の改善がメインになることが多いです。ただ、誰し
もがお金をかけて空室対策ができるわけではありません。物件の築年数
や、オーナーの将来の出口戦略も踏まえ、最適なプランニングをする必要
があります。

管理受託後の入居率が
60%から91%へ大幅改善

管理受託後入居率91% 達成の秘訣

秘訣1 受託することがゴールではなく、収益改善がゴール



受託後の空室対策に関しては、既存オーナー担当へと引き継
いでいきます。同じ課内に営業担当がいることで、より連携が
とりやすく、オーナーから信頼も得やすくなります。

秘訣2 オーナーの経営状況に合せた最適な提案が必要



オーナーによっては、リフォームなど物件に手を加える費用が
捻出できない方もいらっしゃいます。その場合は、工事代金を
分割でお支払いいただくリフォームプラン等も用意し、幅広い
ニーズに対応できる商品構築をすることが必要になります。

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. S088755

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。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 **8月29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: 8月25日(木)**

2022年 **9月 5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: 9月 1日(木)**

2022年 **9月12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: 9月 8日(木)**

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。尚、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.088755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: 三上

※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 29日(月)

申込締切日 8月25日(木)

9月 5日(月)

申込締切日 9月 1日(木)

9月12日(月)

申込締切日 9月 8日(木)

