

賃貸管理会社向けセミナー 初公開事例!

管理戸数 **1,500戸以上**の**経営者限定**

たった**1年**で
利益 **100万円**が
1,500万円に
上がった!

賃貸アパート・マンション

大規模修繕で 2棟が33棟に**なった!**

年間

他社で成功
している複数の事例
を聞いて取り組み
始め、思ったより早く
予想以上の結果が
でした!

株式会社
秋田住宅流通センター
代表取締役社長
北嶋 暢哉氏

投資
ゼロ

増員
ゼロ

業績向上セミナー

取り組み1年目の**成果の一部**です!

- PM1人当り生産性が**250万円/年**向上!
- PM1人当り外装契約**10棟/年**を実現!
- 外装粗利で5年連続**1,000万円以上**継続!
- 取組6カ月で粗利**600万円**に到達!
- 投資・増員ゼロで営業利益**1,500万円**増!

2022年
9月5日(月)/8日(木)/13日(火)/16日(金)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)
オンライン開催

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

Funai Soken

賃貸アパート・マンション 大規模修繕 業績向上セミナー

お問い合わせNo.**S089480**

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

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。

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。)→ **089480**

スペシャルコンテンツ

株式会社秋田住宅流通センター

代表取締役社長 北嶋 暢哉 氏 へのインタビューレポート



株式会社秋田住宅流通センター
代表取締役社長

北嶋 暢哉 氏

本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント

半崎 泰生

株式会社秋田住宅流通センターは、秋田県秋田市に本社があり、秋田県内に仲介・売買で6店舗を展開、管理8,000戸で、管理戸数で秋田県ナンバー1の管理会社です。

2015年から大規模修繕事業の本格的強化を開始し、**年間受託2棟、粗利80万円から初年度で年間受託33棟、粗利1,500万円まで急成長**しました。

7年連続で粗利1,000万円以上の実績を継続しています。インタビューを通じ、本レポートでその秘訣の一部をご紹介します。

◆ コンテンツ一覧

1 大規模修繕の強化に至った経緯

2 進める中で苦労した点

3 大規模修繕の強化を通じて得られた成果

4 私が考える成功のポイント

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー①

半崎 本日はお時間をいただきありがとうございます。早速ですが、御社が短期で目標を超える実績を出された成功のポイントを本日お話をいただければ幸いです。

北嶋 いつも教えていただいていることを実践しているだけなので、伝えられるポイントがあるか心配ですが、大丈夫でしょうか？

半崎 もちろんです。
実際に現場で動いて成果を出したのは社長や社員の皆様ですから、間違いなく生の声は皆様の参考になるはずです。

北嶋 そうですか。では、よろしくお願いします。

1

大規模修繕の強化に至った経緯

半崎 大規模修繕を強化する決断に至った経緯を教えてください。

北嶋 まず、大規模修繕事業を強化して受注件数が増やせると知ったのは、ある勉強会で半崎さんの講演を聞いたのがきっかけでした。当時、リノベ部を新設し外壁塗装工事の強化を考えていましたが、**提案しても値段と内容で他社に負け続け、どうしたら受託できるか悩んでいたところに、勉強会の内容が感じていた課題そのままだったので非常に印象的でした。**

半崎 そうでしたね。大規模修繕強化のコンサルティング契約を決意した理由は何だったのですか？

北嶋 当時は半信半疑でした。ただ、当時他社で**実際に船井総合研究所と組んで大規模修繕で実績を上げ続けている事例を知っていたので、「これだったらうちでもできる！」と確信しました。**わかりやすい取り組み内容で成果に繋がるイメージができたということが大きかったですね。

半崎 そうだったのですね。これは行けるという確証を持って取り組んでいただいた感じですね。

北嶋 もともと、大規模修繕は強化したいとずっと思っていました。管理料は低下傾向で、何か別のところから収益を獲得して

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー②

いかないといけない。そのような中で、知らない間に管理物件の外壁が塗られていたなんてことも多々あったので、もっとうちで提案していこうという声も出ていました。かといってノウハウがないので、実績が出ているやり方で確実に受託をいただきたい、と思っていました。

半崎 そこで私にお声がけいただき、大規模修繕の強化が始まり、今に至るということですね。では、実際に進めていく中で苦労したのは、どのような点でしたか？

2 進める中で苦労した点

北嶋 実は、苦労という苦労はあまりないです。1つあるとすれば、弊社は今までコンサルティングの契約をしたことが無い会社で、導入時に経理担当者から見えない高額商品に投資対効果があるのか？と大きな反対されたことです。

半崎 そうでしたか。反対意見はどの様に解決したのでしょうか？

北嶋 知っている会社の事例も複数あったし、うまくいく感触があるんだと言ってトップダウンでコンサルティング契約と事業推進を図りました。すでにうまくいった社長の話を聞いていて明確なノウハウがあったので、私には迷いはありませんでした。

半崎 その際は、ご判断をいただき誠にありがとうございました。

北嶋 トップダウンで「動け」と指示を出したという点もあります。どちらにしても、先ほどの通り、すでにうまくいった社長の話を聞いていて明確なノウハウがあったので、私にもリノベ部メンバーにも迷いはありませんでした。

半崎 社員も前向きな状況で非常に頼りになる状況ですね。

北嶋 そうですね。あとこれはあまり大きな声では言いづらいのですが・・・業者とのコスト調整が一番気を使いました。

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー③

半崎 といいますと？

北嶋 はじめに、船井総合研究所からご提案いただいた工事金額は、もともと私たちがオーナーに提案していた金額よりも、明らかに安かったですよね？これは、そのまま交渉したら業者からそっぽを向かれるんじゃないか、と半信半疑でした。また当時メインで大規模修繕を発注していたのが、複数所有のオーナーが経営する塗装業者だったので、そこの折り合いをどうつけるかを慎重に検討しました。もともと、長い付き合いがある業者との関係も大事にしたいと思っていたので、気が気ではありませんでした。

半崎 当時、一番気にされていたのはそこでしたね。

北嶋 はい。船井総合研究所にも同席いただき、塗装業者数社と打合せしましたが、本当に業者にもメリットがあり、納得の上で原価もみるみる下がるので、本当にこんな金額でできるのか、と目からウロコでした。もっと早く取り組んでいればよかったです。結果として工事代金がかなり安くなったので、社員も自信を持って提案できる商品になっていると思います。

半崎 ありがとうございます。それでは次の質問です。増員・増加コストなしで1,500万円の粗利増というのは、大規模修繕の強化による大きなメリットだと思いますが、その他に取り組みを通じて得られた成果などありますでしょうか？

3

大規模修繕の強化を通じて得られた成果

北嶋 それはもういっぱいありますよ。

1つ目は、初年度に成果が出てからは、当初なら難しいと思ってしまうような目標も達成できるようになったことです。以前と比べて毎年1,000万円以上の粗利が上がるので、社員も成長した実感や達成感を感じているようです。提案の際には、オーナーと賃貸経営のビジョンを共有する必要がありますから、社員のスキルアップにもなっていますね。

大規模修繕強化のポイントがわかる 本セミナー限定 スペシャルインタビュー④

半崎 多額のコストを要する大規模修繕をやるにあたっては、どうしても「物件の出口戦略」の話になりますからね。

北嶋 あと外観のイメージが良くなるので賃貸営業としても客付けがしやすく、入居率アップにも繋がっています。

半崎 入居率は管理会社の生命線ですからね。塗装の効果もありますが、何より貴社の客付力が高い証拠でもあると思います。最後に、北嶋社長の考える成功のポイントを教えてください。

4 私が考える成功のポイント

北嶋 やはり責任者が、社員にいかに目的を伝えられるかだと思います。利益は目的ではなく、あくまでお役立ちの結果であり、大規模修繕は真に必要なものだからこそ伝えやすい。そういった意味では先ほどもお話しした、原価が大きく下がったことは大きな後押しになっていると思います。目的はわかっている、割高ではなかなか現場では戦えませんから。

半崎 確かに、社員の皆様もいつもイキイキされていますね。

北嶋 あとは船井総合研究所がサポートしてくれている中で、私が大きいなと感じているのが「社員の行動量」を増やすこと、「営業トークを標準化」して受注率を一定の水準に保つことです。これまではこういった動き切るための管理が弱かったのですが、今では社員の刺激にもなっています。いいやり方で、行動量が増え、結果が出てモチベーションが上がる、という好循環ができてきたと思います。

半崎 お力になれていたようで良かったです。
最後に、今後のビジョンを教えてくださいませんか。

北嶋 「知らないうちに塗られてた」をなくしたいと思っています。管理を任せていただいている以上、しっかり提案をしてオーナーに喜ばれ、収益性もある管理会社を目指していきます。

半崎 素晴らしいビジョンですね。本日はありがとうございました！



本セミナーゲスト 株式会社秋田住宅流通センター ここがみどころ 徹底解説レポート①

スペシャルインタビューレポートをお読みいただきありがとうございます。最後に株式会社秋田住宅流通センターの成長の軌跡を私（半崎）より解説致しますので、お付き合いいただければと思います。

株式会社秋田住宅流通センター 取り組みのみどころとして

- 1 業者開拓と商品単価・粗利率設定
- 2 見込基準を元に作成した優先順位提案リスト
- 3 業績を継続維持するKPIマネジメント

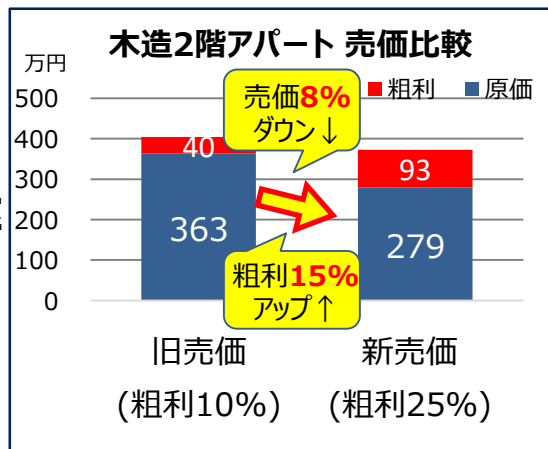
の3つが挙げられます。

なぜこの実績を出すことができているのか、その秘密を本レポートにて徹底解説致します。

1 業者開拓と商品単価・粗利率設定

大規模修繕の依頼業者は工務店ではなく、塗装・防水専門工事業者で、自社職人がいる下請中心の会社へ業務委託をします。

発注単価交渉は、管理棟数から年間発注量を逆算し、業者へ総利益額を提示して、受注できるラインのご協力をいただきます。結果、旧売価から10%安く、粗利率15%アップし、発注単価になり、競争力と利益率が向上で業績向上に向けて大きく前進をしました。





本セミナーゲスト 株式会社秋田住宅流通センター ここがみどころ 徹底解説レポート②

2 見込基準を元に作成した優先順位提案リスト

種別	提案戸	進捗提案	見積依頼	見積提出	進捗	進捗確定	担当	物件名	工事内容	床面積	築年数	棟数	構造	世帯	見積業者	見積金額	提案粗利	粗利率
③	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	外壁塗装	21	1	1	鉄筋2階	4	〇〇塗装	1,378,000	343,000	25%
④	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	長期	2021-12	〇〇	〇〇マンション	外壁・屋根塗装工事	25	1	1	木造2階	6	〇〇塗装	1,100,000	244,200	22%
①	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	外壁・屋根塗装工事	18	1	1	木造2階	6	〇〇塗装	2,680,000	635,000	24%
①	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇マンション	防水・共用部塗装他	26	1	1	RC	25	〇〇塗装	3,768,000	737,000	20%
⑤	2021-07	2021-07	2021-07	2021-07	受注	2021-07	〇〇	〇〇コーポ	屋上防水	30	1	1	RC	10	〇〇塗装	2,167,000	468,000	22%

受託率向上に向け、自社基準を設け物件に優先順位を設定します。どの物件に、いつ、どのような提案がされているか、毎月正確な進捗管理が徹底されています。他業務が忙しく、1か月何も動きが無いまま過ぎてしまうことがないよう、チェック機能として稼働しています。

3 業績を継続維持するKPIマネジメント

	提案ベース					受託ベース 相利公式								受託率				受託金額(万円)				単価(万)		受託粗利(万円)				
	提案件数				見積依頼率	見積依頼数				見積提出数				受託数				対見積依頼率	受託金額				達成率	平均単価	受託粗利			
	提案目標	提案実績	提案結果	提案達成率		見積依頼目標	見積依頼実績	見積依頼結果	見積依頼達成率	見積提出目標	見積提出実績	見積提出結果	見積提出達成率	受託目標	受託実績	受託結果	受託率		受託金額目標	受託金額実績	受託金額結果	受託粗利目標			受託粗利実績	受託粗利結果	粗利率	
基準値	95	95	-	-	80%	75	75	-	-	75	75	-	100%	45	45	-	60%	5,000	5,000	-	-	120.0	1,000	1,000	0	20%		
前1000万円	95	95	-	-	80%	75	75	-	-	75	75	-	100%	45	45	-	60%	5,000	5,000	-	-	120.0	1,000	1,000	0	20%		
3月	0	0	-	-	0%	0	0	-	-	0%	0	0	-	0%	0	0	-	0%	0	0	-	0%	0	0	0	0%		
4月	2	1	-	-	0.0%	2	1	-	-	0.0%	2	1	-	0%	2	1	-	0%	200	176	-	0.0%	0	40	28	0%		
5月	5	5	-	-	0.0%	5	5	-	-	0.0%	5	4	-	0%	4	4	-	0%	300	168	-	0.0%	0	80	44	0%		
6月	15	11	-	-	0.0%	13	11	-	-	0.0%	13	13	-	0%	9	7	-	0%	705	584	-	0.0%	0	132	164	0%		
7月	18	19	-	-	0.0%	12	12	-	-	0.0%	12	11	-	0%	9	10	-	0%	755	770	-	0.0%	0	143	130	0%		
8月	13	15	-	-	0.0%	9	11	-	-	0.0%	11	11	-	0%	7	11	-	0%	575	770	-	0.0%	0	127	156	0%		

業績向上には、入口である提案数の目標達成が最重要課題です。提案→見積依頼→見積提出→契約(額・率)→粗利(額・率)の順で基準を設け、達成にむけた改善と対策を毎月積み重ねていきます。

以上が株式会社秋田住宅流通センターの取り組みの見どころです。本レポートだけでも、学びはあったかと思いますが本セミナーではもっと踏み込んだ深い内容をお伝え致します。これから大規模修繕で業績を上げ、経営基盤を安定させたい会社は、ぜひご参加いただければと思います。最後までお読みいただきありがとうございました。

次ページよりセミナーのご案内をさせていただきますので引き続きご覧ください

最後に、特別なお案内がございます。 最後までお読みください。

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、住宅リフォーム業を中心に建設業を専門分野とし、「営業利益向上の実践提案」「新ビジネスモデルの創出」をテーマに活動しています。
蓄積した経験とノウハウを基に、お付き合い先は賃貸管理業、住宅リフォーム業、専門工事業、商社、セネコン、上場企業、住設機器メーカーより契約をいただき、異業種でも活かせる新しいビジネスモデル構築を積極的に行なっています。



ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。
今回レポートを作成した株式会社船井総合研究所 賃貸支援部の半崎泰生と申します。

秋田住宅流通センター は、**大規模修繕事業を強化**されたことにより、社員増員ナシ、初期投資ナシで、**立上げ初年度から営業利益純増1,500万円**を達成されました。

- ☑ **管理戸当たり粗利を上げる新事業軸を探してる**
- ☑ **自社原価が高くて売れない、又は粗利が少ない**
- ☑ **知らないうちに他社が外装工事を受託している**

このような状況の経営者の課題をすべて解決したのが、**秋田住宅流通センター**です。**大規模修繕により物件の再生を成し遂げ、仲介件数を伸ばすことで、人員を維持しながら工事粗利を伸ばして営業利益も増やし続けている。**
これが**今、伸びている賃貸管理会社**の形なのです。

株式会社秋田住宅流通センター 代表取締役社長 北嶋暢哉氏のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者は多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの経営者に、特別なお案内があります。

投資・増員ゼロで大規模修繕を強化して 営業利益を上げるための手法大公開

賃貸アパートの大規模修繕強化で営業利益純増1,500万円

『賃貸アパート・マンション 大規模修繕 業績向上セミナー』

Zoomにてオンライン開催

2022年 9月5日(月) / 8日(木) / 13日(火) / 16日(金)
時間: 13:00～16:30(ログイン時間12:30より)

講座	セミナー内容
第1講座	大規模修繕事業の市場環境とビジネスモデル
13:00 ～ 13:40	大規模修繕事業に取り組む前に知っておくべき市場環境と大規模修繕事業のビジネスモデルをわかりやすく解説します。  Point①: 賃貸管理会社が大規模修繕に取り組むべき業界課題と背景 Point②: モデル企業様が成功した要因 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 木下 達也
第2講座	大規模修繕事業が軌道に乗るまで取り組んだこと
◆ゲスト講座◆ 13:50 ～ 14:40	何年も結果が出ていなかった事業が3カ月で軌道に乗り始め、取り組み1年目で受託粗利1,500万円を達成し、毎年1,000万円以上の粗利実績を継続。今年で5年目になりますが過去最高の受託粗利1,550万円を達成しており、その経緯と実践してきた生の声を経営者より直接お伝えしていただきます。  Point①: 年間受託2棟から取り組み初年度で33棟受託できた理由 Point②: 大規模修繕を受託強化で会社の取り組みとして重要なポイント 株式会社秋田住宅流通センター 代表取締役社長 北嶋 暢哉 氏
第3講座	大規模修繕事業 成功への実践的取り組み
14:50 ～ 15:50	複数の企業で立ち上げていた大規模修繕事業の中で、絶対的にはずせない成功の要素と取り組みを具体的に解説します。  Point①: 管理会社が大規模修繕で成果を上げるための重要事項 Point②: 初年度粗利1,500万円突破を目指すための商品・提案先・営業 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
まとめ講座	大規模修繕事業 成功の黄金律
16:00 ～ 16:30	大規模修繕事業で早期に業績向上した事例から学ぶ「成功の黄金律」と「具体的取り組みのルール化」について解説します。  Point①: モデル企業から学ぶ大規模修繕の成功ルール Point②: 本日の学びを明日から活かすための導入ステップ 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

当日お伝えする内容はコチラ

**当日のセミナーでは
秋田住宅流通センターの具体的な成功事例をお伝えします！**

- 01) 賃貸アパート大規模修繕の商品づくりのポイント
- 02) 外注業者の開拓と提携企業の選定基準
- 03) 外注業者を叩かず売れる単価を実現する交渉方法
- 04) 外注業者とWin-Winの関係で発注が継続する契約方法
- 05) 大規模修繕が必要な物件のリストアップと情報整理
- 06) オーナー特性、物件状況、構造を踏まえた提案の優先順位付け
- 07) 年間目標から逆算する提案件数目標設定と提案管理体制
- 08) 見積作成からの受託率60%を達成するオーナー営業手法
- 09) 1人あたり外装契約10件/年を実現した社員の育成方法
- 10) 見込オーナーからの承諾率を上げるための提案ツール
- 11) 社員の受注率を上げるための標準化された営業トーク
- 12) 1件工事あたりの粗利単価を20%以上確保するための秘訣
- 13) 営業課題を把握するための営業KPI設定と管理
- 14) 年間受託1～2件だった管理会社が初年度1,500万円の
粗利を上げることができたマネジメント
- 15) 提案状況と進捗、次の候補を明確にする提案候補リスト
- 16) 人員追加ゼロで大規模修繕売上を純増できた秘訣
- 17) 大規模修繕提案から売買その他の売上に貢献する工夫

上記はもちろんのこと、管理部門における大規模修繕を強化する上で経営者が注力すべきことなどを知り、自社発展のきっかけを掴む有意義な時間をご提供させていただきます。

こんな企業が取り組んでいます！

Case01

粗利60万円から初年度800万円、4年目1,600万円！
外注1社へ手数料契約で平均粗利率22%！
5年連続で毎年粗利額と受注単価が向上！

株式会社高知ハウス

代表取締役社長 和田 英知氏



商圏

高知県高知市

売上

7.8億円(2020年)

社員数

60名(2020年3月時点)

管理戸数

9,243戸(2020年7月時点)

Case02

粗利80万円から初年度1,100万円達成、
2年目は1,500万円達成ペースで業績推移！
新規開拓外注2社の元請体制で平均粗利率22%！

株式会社セクト

代表取締役社長 近江 陵太郎氏



商圏

北海道北見市

売上

9.6億円(2021年)

社員数

40名(2021年12月時点)

管理戸数

6,400戸(2021年12月時点)

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。

賃貸アパート・マンション 大規模修繕 業績向上セミナー

お問い合わせNo. S089480

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2022年 9月 5日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2022年 9月 8日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2022年 9月 13日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30

2022年 9月 16日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

- 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。

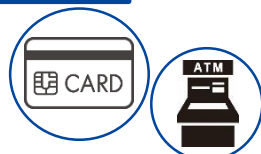
お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
089480 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

