コロナ禍でも成長し続ける！【賃貸仲介会社向け】

エリッツ × 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

# デジタル時代の最強組織づくり

## 3年間14店舗出店・7年連続
## 集客120%アップ、売上アップの秘密

- 京都・滋賀・奈良・大阪エリアで全55店舗を直営し、**黒字を出し続ける仕組み**とは？
- 安定的に**反響来店率45%**を実現する新しいWeb戦略室のカタチ
- 20～30代が現場をけん引していく**「若手デジタルリーダー人材」**の重要性
- 最強の賃貸仲介会社になるための**最強デジタルツール活用**

特別ゲスト

エリッツ 賃貸のエリッツ

株式会社エリッツ
代表取締役
**佐々木 茂喜氏**

開催日程 2022 9/ 8(木)・9(金)・29(木)・30(金)

各日程 13:00 - 16:00（ログイン開始12:30～）

PC・スマホ どこでも視聴可能

新型コロナウィ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
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

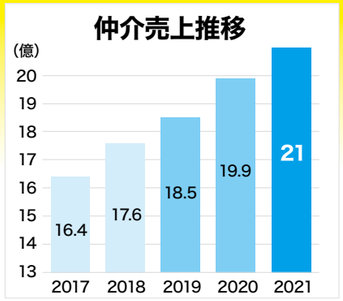
【賃貸仲介会社向け】デジタル活用時代の最強組織づくり お問い合わせNo. S089611
船井総研セミナー事務局 E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は［セミナータイトル・お問い合わせ No.・お客様氏名］を明記の上、ご連絡ください。

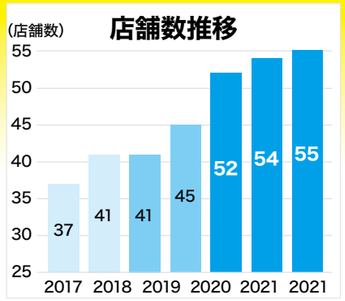

Webからお申し込みいただけます。（船井総合研究所ホームページ［www.funaisoken.co.jp］右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 089611

# 3年間14店舗出店 7年連続集客 120%売上アップ 『賃貸仲介の最強組織』

## なぜ、エリッツは 新規出店・業績拡大 し続けられているのか？

elitz 賃貸のエリッツ



ゲスト企業 **株式会社エリッツの 3つの強み**

①勝つための「出店基準」「店舗基準」に基づいて**全体戦略**を定め、各店舗でその戦略を共有・実行できる**「仕組み」**をつくる

②各店での戦略実行をサポートする**「本部」**の役割

③**「情報一元化システム」の独自開発**で多店舗・400名を超える組織でも「一体化」を推進

## 直営55店舗・連続増収をし続けるための 勝てる「賃貸仲介店舗」づくりの 4STEP

～デジタル活用×仲介ワンチーム～

- **step 1** 会社本部で確立する、競合に勝つための**「差別化戦略」**
- **step 2** **差別化戦略を徹底実現する**ための**「組織づくり」**
- **step 3** **本部・各店舗で差別化戦略を徹底する**ための**「マネジメント」**
- **step 4** **「デジタルツール活用」**で勝つための**賃貸仲介部門の改革！**

## 最強の組織づくりのポイント

1. 本部機能の確立で、全55店舗の「経営指標の分析」と「データに基づく事業戦略」を構築
2. 「Web戦略チーム」の確立で、自社・競合他社の物件掲載数を毎日調査集客NO.1戦略徹底
3. メール集客90%の時代でも、反響来店率45%を実現する「反響専任チーム」
4. 各店舗スタッフが「営業・接客」に専念できる体制の「営業専任店舗」を全55店舗で確立

## デジタル活用のポイント

1. **数値実績集計をオンタイムで自動化**する、独自データシステム
2. **反響客・来店客を一元化**できる、デジタル反響管理システム
3. デジタルツールを**「本部・店長のマネジメントを補完するため」**に活用
4. デジタルツール導入を前提とした**「業務フローの整備・組織体制づくり」**

# こんな方におすすめのセミナーです！

- ☑ 勝てる組織づくりを自社で実践したい企業・経営者の皆様
- ☑ 高い生産性を生み出す店舗運営モデルを知りたい企業・経営者の皆様
- ☑ 部署間で連携を図りながら業務の流れを効率化したい企業・経営者の皆様
- ☑ 業務の中でもっと便利なデジタル活用を考えている企業・経営者の皆様

| 講座 | セミナー内容 |
|---|---|
| 第1講座<br>13:00～13:40 | **賃貸仲介会社が「結果」を出し続け、「成長」し続けるための「最強の組織づくり」とは？**<br>講座内容抜粋① 賃貸仲介会社が勝てる組織づくりはコレだ！ 講座内容抜粋② 優秀な営業マンに1～10全ての仕事を押し付ける時代は終わり<br>講座内容抜粋③ 分業体制によるメリットと店舗運営、各担当の役割<br> <br>株式会社船井総合研究所 賃貸支援部<br>賃貸DXグループ マネージャー<br>**宮下 一哉**<br>「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援している。1年300日以上を"現場"で費やし、全国各地で業績アップのコンサルティングを行なう一方、全国賃貸管理ビジネス協会, 宅建協会などでの講演を多数行なっている。 |
| ゲスト講師<br>第2講座<br>13:50～14:50 | **人材難の時代でも新規出店・業績拡大し続けることができる「エリッツの仕組み」**<br>賃貸仲介業発足時から注力してきた「仕組み」で売上げが立つモデルづくり～ 多店舗でも「再現性」を維持できるエリッツの賃貸仲介ビジネスモデルとは？～<br>エリッツはなぜ新規出店し続けることができているのか？<br>講座内容抜粋① 独自の「出店基準」「店舗基準」に基づいて<br>講座内容抜粋② 全体戦略を定め、各店舗でその戦略を共有・実行できる「仕組み」をつくる<br>講座内容抜粋③ 各店での戦略実行をサポートする「本部」の役割<br>講座内容抜粋④ 「情報一元化システム」の独自開発で多店舗・400名を超える組織でも「一体化」を推進<br> <br>株式会社エリッツ 代表取締役<br>**佐々木 茂喜氏**<br>賃貸不動産仲介事業で、京都・滋賀エリアでNo.1の店舗数・取扱物件数を誇る。<br>マンション管理部門・テナント部門・法人部門・仕入れ部門にも専門特化し、更なる事業領域の拡大、新規事業へのチャレンジに邁進している。 |
| 第3講座<br>15:00～15:45 | **デジタル時代に組織実行力を最大化するための賃貸仲介部門改革**<br>勝つための賃貸仲介改革を実現するためのステップとは？<br>講座内容抜粋① 株式会社エリッツの成功パターンを解説 ～エリッツの差別化戦略・組織戦略の秘訣とは～<br>講座内容抜粋② 賃貸仲介部門改革の失敗あるある ～デジタルツールを購入して既存の組織に当てはめるだけでは上手くいかない？デジタルツール活用のポイント～<br>講座内容抜粋③ 船井流マネジメント戦略編 ～「5つの管理」の徹底で組織実行力を高める～<br>講座内容抜粋④ 船井流 賃貸仲介DXで実現すべき仲介戦略 ～デジタルツールは「5つの管理」の徹底をするために活用しよう～<br> <br>株式会社船井総合研究所 賃貸支援部<br>賃貸DXグループ<br>**原 雅也**<br>船井総合研究所本部のコーポレートマーケティング室を経て、賃貸支援部に所属。賃貸管理・賃貸仲介・不動産売買の領域を中心に、Webマーケティングコンサルティングに従事している。日々、日本全国の不動産会社の成功事例をルール化し、現場に即した賃貸仲介・不動産売買部門の業績アップ支援を心がけている。 |
| 第4講座<br>15:45～16:00 | **まとめ講座 「勝てる組織」×「デジタル活用」で、2030年を勝ち抜く賃貸仲介会社になるために**<br>不動産業界の時流（成熟期業界）から、いま行なうべきこと<br>講座内容抜粋① 組織づくり＝勝てる戦略の構築 勝っている会社が取っている組織体制<br>講座内容抜粋② デジタル活用＝勝てる戦術の選択 勝っている会社が手段としているデジタルシステム・デジタル活用<br>株式会社船井総合研究所 賃貸支援部<br>賃貸DXグループ マネージャー<br>**宮下 一哉** |

**オンライン**

## 2022年 9月8日(木)・9日(金)・29日(木)・30日(金)

13:00▶16:00（ログイン開始12:30～） PCがあればどこでも受講可能

**お申込方法** お申し込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただきWebページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

**セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！**

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089611

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。

# 【賃貸仲介会社向け 】デジタル活用時代の最強組織づくり

お問い合わせNo. S089611

## 日時・会場

**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。**

| | | 開始 | 終了 |
|---|---|---|---|
| 2022年 | 9月 8日(木) | 13:00 | 16:00 |
| 2022年 | 9月 9日(金) | 13:00 | 16:00 |
| 2022年 | 9月29日(木) | 13:00 | 16:00 |
| 2022年 | 9月30日(金) | 13:00 | 16:00 |

### 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

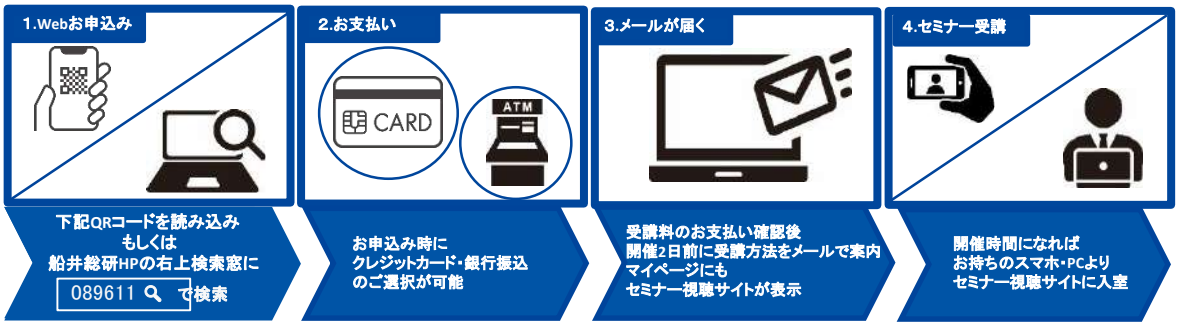
## 受講料

**一般価格** 税抜 12,500円(税込13,750円)／一名様

**会員価格** 税抜 10,000円(税込11,000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




## 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