

アフターコロナで強気に攻めたい 賃貸管理会社経営者向け

オンライン開催

2022年

12月9日・12月16日

開催時間

13:00~16:30 [ログイン開始12:30]

賃貸管理会社だからできる

賃貸アパート・マンション 買取再販

売却よし! 保有よし! オーナー紹介よし!

管理
戸数

2,300戸で

売上

13億円

達成!

売買
売上

10億円

売買
粗利

2億円

特別ゲスト講師

株式会社フロンティアホーム
代表取締役

中川 潤氏

当日公開の
コンテンツ

- 購入～販売までの期間を物件ごとに公開!
- 業者・土業からの物件仕入ルート開拓手法
- 物件価値・入居率を高めるエンタランスリノベーション
- すぐに購入すべき物件の特徴!
- 金融機関向け説明会の取り組みとは?

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

賃貸管理会社向け買取再販セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S092610

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。) → 092610

「コロナ禍でも管理拡大、業績を伸ばしたい！」 とお考えの賃貸仲介・管理会社の皆様へ

コロナ禍、そして今後10年間の 成長戦略にお悩みではありませんか？

※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とともに、1日も早い終息を心よりお祈り申し上げます。

株式会社船井総合研究所の林建人と申します。
まずはこのDMを手にとり、ご覧いただきましてありがとうございます。
現在、新型コロナウイルスから派生した経済不況の影響が各地域で顕著にみられています。

- ・法人・学生・外国人需要の縮小から中期的な空室増加、賃料減少。
また、それに伴う物件再生の鈍化（物件の老朽化の加速）
- ・地域の賃貸オーナーの経営マインドの低下による営業活動の鈍化。
- ・急激な変化に対する業績成長の鈍化と社員の対応力の限界
- ・自社の賃貸管理ビジネスの成長を牽引する次のビジネスがない

コロナ禍で起きた、経営の2極化！

これは一部かもしれませんが、私たち船井総合研究所ではこのような市場の変化・経営環境の変化を多くのクライアント企業の実績や、多く寄せられるご相談から感じています。そしてこの時代だからこそ、『何とか手を打ちたい経営者』と『こんな時期だからしょうがないとどこか冷めた目で見ている社員』と、経営の2極化が生まれているケースもあります。

一方で、そういった市場の中でも、成長する方法、うまくいっているやり方を模索し、実践している経営者は業績を伸ばし、着々と成長を続けられています。

今、伸びる市場を正確に捉え、成長施策を打ち、地域の中で伸び続ける下地をつくれるかどうかというところが、まさに地域密着の経営者の皆様にとっての分水嶺ではないでしょうか？

今回のコロナショックは、すでにリーマンショックを超える経済的な影響があるといわれています。
根深い影響がある中で、地域の中で今までの事業モデルの延長線上ではなかなか成果が上がりづらいのも事実です。

今後5年、10年、自社の成長を 圧倒的に後押しする、そんなビジネスモデル が今求められています。

今回、このレポートでご紹介する経営者・ビジネスモデルは、社員16名と小規模の不動産会社ながら、コロナ禍でも影響を受けず、毎年10億円以上売上を達成する新しいタイプの賃貸管理ビジネスです。

このコロナ禍且つ融資が付きづらいと言われる昨今でも、アパート・マンション等の収益物件の買取再販を中心に12億円以上の売上を達成しています。また、一般的な日本の賃貸管理会社の社員一人当たりの粗利生産性が約1,000万円と言われる中、一人当たりの生産性が2,370万と倍以上の生産性を実現しています。

地域の顧客を相手に、地域の物件を再生し、持続可能なモデルで地域に根差した商売を展開されている、まさに今後5年、10年で目指すべき地域循環型の新しい賃貸管理ビジネスです。

特に、地域の中でまだアパート・マンションの買取事業に取り組まれていない会社、賃貸仲介主体で伸び悩みを感じている経営者、自社の賃貸管理に変わる新しい安定収益の柱をつくりたい経営者の皆様にオススメしたいビジネスです。

ぜひ少しでもご興味を持っていただいた経営者の皆様は、もう少しこのDMを読み進めてみてください。

コロナ禍の新しい転換へのヒントになれば幸甚です。



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
林 建人

中古アパート・マンション 買取再販ビジネス成功企業レポート

今回ご紹介する株式会社フロンティアホームは、埼玉県所沢市を拠点とする地域密着の不動産会社です。

所沢市は、都内から約30キロ圏内にあり、東京都多摩北部に接する埼玉県南西部に位置しています。

フロンティアホームは、所沢に本店を置きながら埼玉の西武線沿線沿いにビジネスを展開されており、現在は高田馬場にも支店を出店されています。



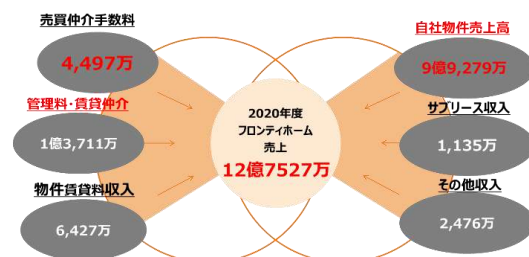
フロンティアホーム 所沢本店
2017年に現地店に移転

現在は約2,300戸の管理を任されており、創業の2003年より安定した成長を続けています。現在社員16名ながら、毎年安定的に10億円以上の売上を達成されており、コロナ禍の2021年においても13億円以上の売上を達成されています。

このフロンティアホームが創業以来、取り組まれていたのが

- ①地域の事業化オーナーの開拓
- ②中古アパート・マンションの買取再販

となっています。売上実績を見てみると、自社物件売上高（買取再販案件）が9億円以上と非常に高い推移を占めているのがわかるかと思います。既存の賃貸管理を活かしたこの新しいアパート買取再販モデルが注目を集めています。今回このDMをお読みいただいている経営者の皆様にも、ぜひこのアパート買取再販モデルに取り組んでいただければと思いますので、最後まで本レポートをお読みいただければと思います。



フロンティアホーム 売上内訳

地域内の後発企業でも 安定的に成長できる新しいビジネスモデルを

そもそもなぜ、フロンティアホームは地域の事業化オーナーの開拓、中古アパート・マンションの買取再販を始めたのか？

もともと、中川社長は同じ市内の中堅大手不動産会社で売買事業部の部長をされており、エンドのお客様を中心に土地・戸建て等の売買を専門でされていました。当時は所沢市内も開発が進み、人口も増加していたため、売買自体は堅調に売上を上げていましたが、エンド顧客相手の売買事業に限界を感じていました。

- ・ 土地や戸建ての取引はその場で終わり
- ・ 毎年、目標はノルマを追うので精一杯

管理のようなストック収入とは違い、売買事業はフロー収入ですから「今月売上が良くても、来月どうなるかわからない」という側面があり、もっと別の方法があるのではないかと、日々考えられていたようです。そして独立し、フロンティアホームを設立するにあたって、以下のように考えられました。

- 『他社がやっているような無理な営業展開はしたくない！』
- 『何とかストック的に売買の案件をつくることはできないか！』
- 『社員に無理な目標やノルマを課す会社はつくりたくない！』
- 『売買事業と管理事業を掛け合わせた新しいビジネスモデル
をつくれなにか・・・。』

当時所沢市内は開発が進み、不動産会社も数多く設立されていたため、自社独自のビジネスモデルをつくらなければと考えていました。

会社設立後のきっかけになったのは 一人のオーナーとの出会いでした！

2003年に現在のフロンティアホームの
前進となる有限会社フロンティアホームを
設立し、不動産賃貸仲介業務、
賃貸管理業務、収益物件販売業務を
設立されました。当時は社長1名で
全ての業務を行っており、何でも
やる会社でしたが、一人のオーナーとの
出会いが、フロンティアホームのその後15年の成長を支えるビ
ジネスモデル構築のきっかけとなりました。



フロンティアホーム設立時本社

地主でもなく、投資家でもなく 事業化オーナーの存在

そのオーナーは、知り合いの友人から紹介をいただいたオーナー
でしたが、地元で食品加工業のビジネスをされているいわゆる
中小企業の経営者でした。初めて取引したのは収益物件の購入を
買主側で仲介した時ですが、売買後は管理を任せていただいたこ
とで、継続的にコミュニケーションが取れ、2棟目・3棟目の取
引へと直ぐ繋がっていきました。

これはいけるかもしれない！
『中小企業や経営者に向けて
収益不動産の取り扱いを中心
に、売買から建物管理及び仲
介リノベなど安定的に売上と
利益の獲得に繋げる仕組みを
つくろう』と考え、会社の命運を変え
る新しいビジネスモデルを進めていくことになりました。実際に
やってみると、このモデルにはメリットが多数存在することもわ
かりました。

オーナー	取引件数
食品加工会社経営者	28
飲食店経営者	7
自動車販売経営者	18
治療院経営者	7
社会福祉法人社	4

フロンティアホーム
取引件数上位のオーナー

順調に成長していきと思っていた矢先 不動産投資ブームが打撃に・・・

事業家オーナーのメリットは、何と言っても購買意欲のあるところです。自社を通して複数の物件を購入及び管理を任せていただき、10期ぐらいまで、安定的に業績の拡大と管理戸数を伸ばせました。

しかし、2010年ぐらいから始まったサラリーマン投資による不動産ブームにより、フロンティアホームは方向転換せざるをえなくなっていました。



当時は高所得サラリーマンを中心にレバレッジを効かせ、フルローンで複数棟購入が流行り、賃貸経営のハードルがグンと下がったことから、収益物件の購入競争が激化し、オーナーに良い物件を紹介することが難しくなっていました。紹介した物件が次の日に決まってしまうことが多発したり、買付を入れても購入まで至らないというケースが多発しました。

フロンティアホームもブームに乗って、投資家オーナーとお付き合いしようとポータルサイト等経由からサラリーマン投資家オーナーを開拓しようとしたのですが、これは上手くいかなかったようです。投資家オーナーは情報インプットは多いものの、実際に購入に繋がるケースは少なく、融資も厳しいため、フロンティアホームでは思うように結果が出ませんでした。

オーナー満足度を考えた結果 「買取」という選択肢

そんな時に考えたのが、今のフロンティアホームの中心となる「買取再販」のモデルでした。「一旦自社で所有をして在庫として持っておけば、オーナーに適切なタイミングで購入していただけるのではないか？」と考え、オーナーに売買仲介で紹介するのではなく、思い切ってまずは自社で買取し、その後再販で提案をするというビジネスモデルを試してみることにしました。

「収益物件を自社で購入するのは、リスクが高いのではないか」と当初考えていたようでしたが、実際にやってみると・・・

- ・保有している最中も家賃収入が入って来る
- ・物件販売スピードがコントロールできる
- ・物件力を自社で上げることができる
- ・長期保有することで売上が安定する等、

多数のメリットがありました。始めてみるとたくさんのポイントが見えてきました。こうして、事業家オーナーをターゲットにしたアパート・マンション買取再販モデルという新しいビジネスモデルができあがっていきました。

良い物件づくりがその後の良い取引に 保有時の物件力向上の取り組み

買取を始めてみると、さまざまな案件が発生するようになってきました。当然、いろいろな状態の物件がありました。その中でも目立つのは、入居率が厳しく空室が目立つ物件でした。こうした物件は確かに価格は安く購入できるのですが、当然リスクはあります。フロンティアホームでは、こうした物件が増えていく中で、買取後に大幅なリノベーションに力を入れるようになりました。他の物件とは違う唯一無二の物件をつくる事をテーマに、
設備や間取り変更はもちろん、
物件名を変更したり、やれることは何でもしました。

リノベーションに力を入れることで、売却後の管理も非常にやりやすくなり、入居率についても平均95%を

維持しています。物件を見学したオーナーから

「フロンティアホームの物件を買いたい！」と指名してくれるオーナーもいらっしまったそうです。

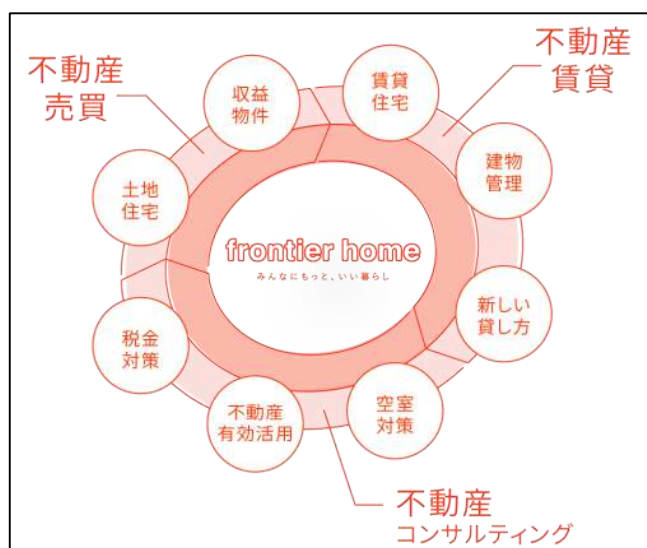


買取後に初めて大規模な
リノベーションを実施した物件

設立20年で売上13億円を突破 小規模でも高生産性な会社を目指して

最初は半信半疑であった中古アパート・マンションの買取再販のモデルも軌道の乗り、毎年安定的に約10件程度の案件が発生するようになりました。またそれに比例して、管理物件も増加しています。最近では金融機関からオーナー紹介をいただいたり、自社のオーナーから物件を買い取って欲しいという依頼を受けたりと、業務幅も広がりました。**昨季はコロナ禍且つ、融資が付きづらと言われておりましたが、フロンティアホームでは過去最高の12億円の売上を達成されました。**また、管理物件が拡大したことで既存の賃貸仲介事業や工事等の利益が増加し、利益率も年々向上し、昨季の営業利益は約4,000万円程になりました。今季から新入社員を2名増員し、賃貸、売買、管理さらなる飛躍を目指して邁進しています。

「買取再販」という新しいモデルは、フロンティアホームが徹底的に顧客であるオーナーに向き合った結果生まれた新しいビジネスモデルです。このモデルは地域密着の賃貸管理会社にとって、新しい収益の柱をつくる施策になるはずです。コロナ禍の賃貸管理会社の次の戦略として、ぜひ取り入れていただければと思います。



フロンティアホームのビジネスモデル



株式会社フロンティアホーム
代表取締役 中川 潤 氏

企業DATA

商圏：埼玉県所沢市
売上：12.8億円(2021年度)
社員数：20名(2022年1月時点)
管理戸数：2,300戸(2022年1月時点)



中古アパート・マンション 買取再販 モデル

ここまでお読みいただいた皆様へ



まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。

なかなか紙面ですべてを把握いただくのは難しいかもしれませんが、ここまでお読みいただいた経営者の皆様にとっては、小商圈の中で継続的に買取再販を進めるフロンティアホームの新しいビジネスモデルは、多少なりともご興味を持っていただけたのではないかと思います。

今一度、船井総合研究所がこのビジネスモデルをおススメする理由を整理したいと思います。

■ 船井総合研究所が買取再販をおススメする理由 ■

- ① コロナ禍で**地元**の**中小企業経営者**に**新しい収益の柱**をつくりたいニーズが高まっていること
- ② 10年後、20年後を見据えた地域での管理拡大を目指すには、**高齢化する地主系オーナー以外の「新しい客層」を攻略し**
自社の事業の柱を維持・発展させる必要があること
- ③ **再現性が高く、地域で持続的に続けられる、不況期に強い**
ビジネスモデルであること

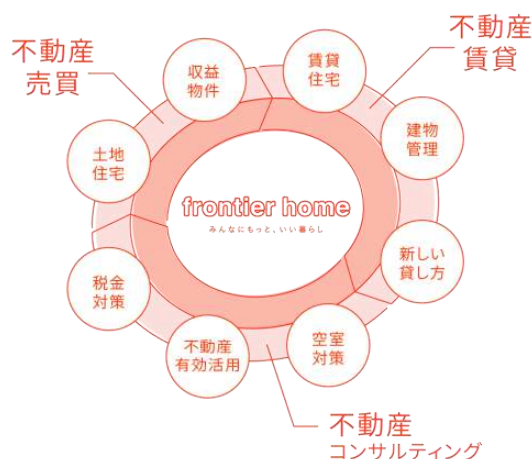
おススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「コロナ禍での市場が見えづらい時期に、地域で求められるニーズであること」、「自社の事業として継続性が高い」、そんな領域をぜひ持っていただくことが、皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、フロンティアホームの取り組みや買取再販というビジネスで、いくつか疑問を感じる経営者の方もいらっしゃると思いますので、ポイントを整理してみたいと思います。

ポイント①

ビジネスの目的・ポイントを理解し、新事業として展開する

フロンティアホームのように、実際にこの地域法人向け買取再販モデルを進めている会社を見てみると、『とりあえず自社で物件を保有したい』『売買の売上を上げたい』というように考える経営者も多くいらっしゃいます。しかし実際に始めてみると、これではなかなかうまくいきません。確かに初めは、今までやっていなかった事業で少しずつ案件は出てきますが、すぐに『長く続かない』『事業として成り立たない』という壁にぶつかります。長く自社の事業の柱とするために重要なのは、「買取」⇒「保有」⇒「リノベーション（物件力向上）」⇒「再販」このサイクルをそのまま落とし込むことです。長く顧客とお付き合いするビジネスの形をつくるからこそ、大きな収益の柱として成果を出すことができます。



事業サイクルをまるまるそのまま落とし込むかで成果が変わる。

ポイント②

事業家（経営者）を開拓するための“集客手法”を持つ

地元経営者を顧客として積極的に開拓している賃貸会社は少ないと思います。一般的な地主オーナーや、不動産投資家向けと少し違うこの買取再販のモデルでは、また新しい方法で、地域の経営者を集客する具体策を打っていくために、**経営者向け**

三郷市、吉川市の中小企業経営者様向け

**アパート経営をはじめて
税務・業績UP対策
始めませんか？**

▶アパート経営で節税、CF改善
▶5年後、10年後、買取保証で
くても安心
で、700万円の
財産選定・融資術

採用社 コロナ対策

Withコロナ時代に経営を助ける、
経営者向け不動産事業
スタートアップセミナー

開催 18:30 ~ 20:00
受付開始 18:30 ~
開催場所 松井実業
※申し込みは先着順となります
011-382-5478

分館 山形県山形市
松井 氏・氏

の広告宣伝や、金融機関などを含めた紹介のアプローチをしていく必要があります。

ポイント③

地域オーナーを開拓し、中古アパートを仕入れる仕組み

このビジネスの商品は、自社が買取り、再生した物件です。今、あなたの会社で始めようとする、定期的に商品を仕入れる（買取る）必要があります。継続的な事業にするために、初年度は10棟、

最終的には年間30棟ペースでの仕入れをおすすめします。

地域で売却したいオーナーに向けた直接的な広告宣伝・訪問や不動産会社への買取ブランドの周知を継続的に行なっていく必要があります。

賃貸経営出口戦略の基本売却の基礎知識 公開セミナー

※Web上でのオンラインセミナーから参加いただくオンラインセミナーが、お選びいただけます。お申し込み後、ご参加方法までサポートします。

開催日程 ※下記2日程からお選びいただけます

7月11日(土)

①13:00~14:30
②16:00~17:30

講演内容

所有し続けるオーナーも、売却・処分を検討するオーナーも。売却出口戦略の基礎知識大公開

賃貸経営市場動向を、プロが解説!

賃貸経営応援緊急セミナー

資産を上手に処分する不動産見直しセミナー

菅原さん

都立大学助産師

ポイント④

事業家オーナーの特性を理解し物件を提案する

地域の物件は築年数、入居状況、などによって収支はさまざまです。また事業家オーナーにとって購入の際に重視をするのは、「利回り」だけではありません。物件の耐用年数による構造の違いや、出口として、どのぐらいの金額で売れそうか等、総合的に物件を判断する必要があります。また事業家オーナーと取引を増やすために、新しい金融機関と積極的に取引することも重要です。金融機関との取引が増えることで「自社でも複数棟購入できる」「顧客の紹介の可能性が広がる」「売買仲介の可能性が広がる」等、さまざまな可能性が出てきます。

軽量鉄骨プレハブ造 (骨格材肉厚3mm以下)	19年
軽量鉄骨プレハブ造 (骨格材肉厚3mm超4mm以下)	27年
重量鉄骨造 (骨格材肉厚4mm超)	34年
鉄筋コンクリート造	47年
木造	22年

買取物件を再生するための 企画・仕様の標準化

住宅設備機器

[illegible]

屋根・外装工事 塗装・張替

[illegible]

『購入後、外壁の修繕が必要になった』
『退去のたび大規模工事が必要』等、
これでは購入者は安心して物件を購入することができません。

安定した経営をしていただくために、
どこまで、どれくらい費用をかけるのか
標準化し、あらかじめ企画・仕様を決め
ておく。

社内の仕入れ時の基準を標準化することで、安定的な物件の供給と収益が出る物件の提供が可能になります。

ポイント⑥

アパート・マンションの売買 を専門とした専任部署の設置

賃貸管理会社の中にはまだ、売買専門部署を設けていない会社もあるかもしれません。買取や売買事業を強化するにあたって、専任の部署の設置は不可欠です。

また対事業家オーナーを相手するには、一般的な営業スキルに加えて、専門的なスキルが必要となるかもしれません。（対地主オーナーとはスキルが異なる）自社の社員が成長し、オーナーがファンになっていただくことで、長期的な取引が可能になります。

またこうした専任の売買事業部と、既存の管理事業部との連携が非常に重要となります。社内で案件の紹介が生まれやすくするための紹介制度をつくることをお勧めします。また次の取引に繋がるためには、既存の物件の入居率が高いことが不可欠ですので、既存物件の入居率向上も重要となります。

実際に、先行してこの取り組みを始められている会社で、始まる前に多くいただいた質問や疑問をまとめてみました。

地元の中小企業経営者向け中古アパート買取再販に 取り組む前にいただいたご質問（抜粋）

- ①そもそも自社で買取や借入れをしたことがない。どうやって始めるのか、うまくできるのか不安
- ②サブリースをやったことがない。リスクがありそうで怖い。一般的にサブリースは追加で修繕等の費用が掛かったり、オーナーにとってマイナスなイメージがある
- ③地域に中小企業経営者はたくさんいて知り合いも多いが、そもそも経営者に不動産投資のニーズがあるかわからない。聞いたこともなく、アプローチ方法がわからない。
- ④うちのエリアだと利回り10%以上の中古物件が当たり前。高利回りの物件じゃないと売れないのではないかな？
- ⑤物件を買い取るといっても、賃貸仲介や管理が中心で売買等などの経験がない。売却したい、というオーナーに対しての査定や営業方法はどうすればいいのかな？
- ⑥取り組みたいが、どんな社員や体制をつくればいいのか？今の社員では知識が足りないのではないかな？

実に多岐にわたる質問で、もしかしたら同じように感じている経営者もいらっしゃるかもしれません。**今回レポートで取り上げたフロンティアホームでは、実際にはこういった内容を解決され、今では売上10億円を継続的に上げるまでになっています。**

こういった内容にもできれば一つ一つお答えしたいのですが、紙面ですべてお答えするのはなかなか難しいと思います。また、会社ごとの背景で気になる内容や、解決の仕方もさまざまです。

ぜひ、少しでもご興味を持たれた経営者の皆様であれば、**実際に取り組まれている経営者のナマの声を聞いていただくのが早いと思います。**そこで今回、レポートに登場いただいた株式会社フロンティアホーム代表取締役 中川潤氏をお招きするセミナーを企画しました。

今回のセミナーでは、激変する賃貸市場の中で、より皆様に具体的に将来の成長や希望が持てる内容にしたいと思っています。

**不況期でも持続可能で、地域の活性化・貢献につながる。
顧客に喜ばれ、売上が上がる。**

そんなビジネスに取り組む経営者が少しでも増えれば、という切なる思いで企画させていただきました。

また、このコロナ禍でお忙しい中、成功レポートでもご登場いただいた株式会社 フロンティアホーム 代表取締役 中川潤 氏も、他の会社のお役に立てるなら、とのことで、自社で取り組んだ事例を惜しみなくお伝えいただく内容となっております。

コロナ禍で皆様にお集まりいただき、実際にお会いしての開催が難しいですが、より参加者の皆様のお役にたてるよう内容も強化しています。

地域の中で他社に先行していち早く始めたい、次の一手・具体策が欲しい、という経営者にぜひご参加いただければと思います。

少しでもご興味がある方は、ぜひご参加いただければと思います。当日、お会いできることを楽しみにしております。

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

林 建人

追伸① 今後同様のセミナーを開催する予定はありません。少しでもご興味をお持ちの経営者の皆様はこの機会を逃さずご参加いただくことをお勧めします。

追伸② ご担当の方だけのご参加はお勧めしておりません。できる限り経営者の方とご一緒に参加いただくことをお勧めします。より落とし込みのスピードが高まります。

賃貸管理会社向け買取再販セミナー

開催日時 **2022年 12月 9日・12月 16日** **オンラインセミナー Web配信**
13:00～16:30 [ログイン開始12:30～]

講座内容&スケジュール

受講料

一般価格

税別 25,000円(税込 27,500円)/1名様

会員価格

税別 20,000円(税込 22,000円)/1名様

講座

セミナー内容

第1講座

なぜ“今賃貸管理会社に買取再販事業が重要なのか？ポイント解説

コロナ禍での賃貸市場背景と伸びる賃貸管理のポイントをご紹介します



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

林 建人

船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理業のコンサルティングに従事している。不動産業（賃貸・売買・管理業務）の業績アップ・活性化を手がけている。空室対策や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。また最近では、賃貸管理会社にて、新規オーナー様向けプロパティマネジメントセミナーを開催し、管理戸数拡大の支援も行っている。

ゲスト講師

第2講座

社員16名で毎年安定的に10億円を達成、 管理会社だからできるアパート・マンション買取再販事業のポイント

少人数且つ高い生産性を保つことができる買取再販事業のポイントをご紹介します。売買事業社員2名で2020年度粗利約2億4000万を達成した事業内容をご紹介します



株式会社フロンティアホーム
代表取締役

中川 潤氏

埼玉県所沢市と東京都を商圏にシェアを拡大する、株式会社フロンティアホームの代表取締役。管理戸数2,000戸の管理会社を運営し、地域の賃貸管理のさらなる拡大を目指す。近年では、地域の中小企業経営者向け買取再販ビジネスを始動。オーナー、入居者、自社が儲かる新しい賃貸管理の仕組みを構築し、持続発展を目指す。

第3講座

賃貸管理会社向け買取再販モデル 集客・商品・営業

小商圏でもできる。ノウハウがなくても始められる。地域での成功する買取再販モデルの立ち上げ方法を、仕入れ、集客、営業の観点で実践ツール等も盛り込みお伝えします



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸DXグループ 賃貸DXチーム チーフコンサルタント

上村 隆一郎

新卒で入社以来、一貫して賃貸管理会社のコンサルティングに従事。また、不動産会社と士業事務所との連携サポートにも携わり、オーナー様の資産形成を多角的にサポート。オーナー向けセミナーでは、1500名以上の講演実績がある。入社1年目で船井総合研究所最優秀新人賞獲得。

第4講座

まとめ

厳しい時代に、何を選び、実践していくか？コロナ時代に必要な戦略をお伝えします



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 マネージング・ディレクター

青木 一将

新卒で入社以来、一貫して賃貸管理会社のコンサルティングに従事。また、不動産会社と士業事務所との連携サポートにも携わり、オーナー様の資産形成を多角的にサポート。オーナー向けセミナーでは、1500名以上の講演実績がある。入社1年目で船井総合研究所最優秀新人賞獲得。

船井総合研究所オンラインWebセミナー受講3つのメリット

merit

1

リモート参加OK



インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit

2

移動時間ゼロ交通宿泊費ゼロ



今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit

3

チャットで個別相談OK



講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

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。

賃貸管理会社向け買取再販セミナー

お問合せNo. S092610

開催要項

オンライン開催

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2022年12月9日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 12月5日(月)

2022年12月12日(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 12月8日(木)

2022年12月16日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限: 12月12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 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000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みにも適用となります。

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.092610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) ●申込に関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:上村

※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

12月9日(金)

申込締切日 12月5日(月)

12月12日(月)

申込締切日 12月8日(木)

12月16日(金)

申込締切日 12月12日(月)

