

オンライン開催

2023年 3月 23日(木)・4月 3日(月)・14日(金)・20日(木)

※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

賃貸管理会社の工事力と資産価値向上力の現状

今後、多くの賃貸管理会社で管理獲得ペース鈍化、管理料収入の伸び悩みが大きな課題となる中で、工事体制の強化による入居率向上・物件の資産価値向上提案ができる賃貸管理会社が求められる時代が来ています。賃貸管理会社の現状と市場分析、今後進むべき方向性についてお伝えします。



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ 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。

工事力強化の具体的成功事例

工事体制強化に数年間一緒に取り組んできた弊社コンサルティング企業3社に登壇いただき、成功事例の具体的な取り組み・実績についてお話しいたします。

主な講座項目は、内装・外装工事に関する各部署の役割分担・組織体制・組織変更、施工業者と一緒に業績拡大を目指すアライアンス契約、発注単価の整備と粗利率向上など実際に取り組んできた内容を具体的にお伝えします。



秋田県秋田市に本社を構え、独自ブランドで県内に賃貸仲介・売買で7店舗を展開、社員数77名、管理8,000戸、入居率94%の実績をもつ秋田県No.1の賃貸管理会社。

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



岩手県盛岡市で1983年に創業、大手FCに加盟し盛岡市内に仲介・売買で4店舗を展開、社員数93名、管理戸数は7,500戸で毎年約400戸程度増えており、岩手県ナンバー1の賃貸管理会社。

株式会社アート不動産
取締役 猿方 みよ子氏



茨城県日立市に本社を構え、独自ブランドで市内に賃貸仲介・売買で4店舗を展開、社員数28名、管理戸数2,900戸の管理戸数で地域密着型の賃貸管理会社。地域一番の総合不動産会社を目指し、仲介部門の強化・管理拡大を推進。

大みか不動産株式会社
専務取締役 橋 英太郎氏

ゲスト講師

第2講座

賃貸管理会社に必要な工事体制と工事力強化

賃貸管理会社だからできる強い工事部門を作ることが顧客満足・収益性向上の両方を実現する! 物件再生を実現する大型工事が年数棟だった企業が、取り組み初年度30棟以上を実現するための3つのポイントを公開します。

- ①経営者・工事を知り尽くしていなければできない適正工事原価による”割高に見えない工事価格設定”
- ②工事営業の行動量を徹底的に向上させる強い現場リーダーとKPI管理
- ③工事部門が提案営業に専念できる裏方管理業務体制の整備



株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ 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る。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にも積極的に取り組んでいる。

本日のまとめ

さらに必要とされる賃貸管理会社になるために工事力強化の側面から、これから取り組むべき重要ポイントと優先順位を整理しわかりやすくお伝えします。

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸管理グループ マネージャー

一之瀬 圭太

第4講座

Webからお申込みいただけます!

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/096201>



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事業者の皆様

賃貸管理会社向け

築古物件が多い

賃貸管理会社の 物件再生工事力 セミナー

- ✓ 今後管理会社に必要なのは 資産価値向上力
- ✓ 工事力向上カギは 外注業者と自社ビジョン共有
- ✓ 明確な年間計画による コストマネジメント



ゲスト講師
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



ゲスト講師
株式会社
アート不動産
取締役
猿方 みよ子氏



ゲスト講師
大みか不動産
株式会社
専務取締役
橋 英太郎氏

大規模修繕事業

3棟→33棟 原価 圧縮率 26%

粗利 100万円→1,500万円

大規模修繕事業

3棟→39棟 原価 圧縮率 25%

粗利 87万円→1,560万円

大規模修繕事業

4棟→25棟 目標 原価 圧縮率 27%

粗利 75万円→1,500万円

秋田県、岩手県、茨城県に拠点がある又はゲスト企業にとって競合にあたる企業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

賃貸管理会社の物件再生工事力強化セミナー

お問い合わせNo. S096201

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

〒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。)→ 096201

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! **工事原価が平均26%^{ダウン}、オーナー売価10%^{ダウン}で、粗利率15%^{アップ}商品のつくり方実践編!**

びっくり事例! 工事原価が平均**26%^{ダウン}**し、オーナー売価**10%^{ダウン}**ダウンしても、粗利率が**15%^{アップ}**の**特選3事例!**

3ヵ月で昨年実績を超える成果を実現!

事例企業のポイント

- ◆導入3ヵ月で**粗利500万円増**で即時業績向上!
- ◆取り組み開始後6年連続で**粗利1,000万円以上を継続**
- ◆取り組み開始時の施工業者2社は今も**関係良好で取引継続中**
- ◆外装・内装リフォーム事業は営業担当者の**やりがいのある業務**に成長

2015年から大規模修繕工事強化を行い、取り組み前は年間粗利100万円から取り組み初年度で1,500万円を達成し、現在も毎年1,000万円前後の粗利で推移しています。

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**

取り組み初年度で粗利1,500万円を達成!

事例企業のポイント

- ◆管理営業6名が**退去立会、原状回復、内外装工事まで担当**
- ◆管理営業が**オーナーと窓口の一本化**で実現する、高品質なスピード対応
- ◆取り組み開始時の施工業者2社は今も**良好な取引継続中**
- ◆受注数強化に向けて6年ぶりに**新規業者開拓を実施**

2016年から大規模修繕強化を行い、取り組み前は年間粗利87万円から取り組み初年度で1,560万円を達成し、現在も毎年粗利1,000万円以上の実績が継続しています。

株式会社アート不動産 取締役 **猿方 みよ子氏**

2ヵ月で粗利10%→25%に劇的改善!

事例企業のポイント

- ◆リフォーム業者見積に10%手数料の事業が**粗利25%の元請事業に変化**
- ◆リフォームを**新たな事業軸**として設定する事業計画の策定
- ◆現状の発注量が少くても事業計画を基に**原価削減できた交渉術**
- ◆社員を交えてリフォームを事業軸に育てていく**組織マネジメント**

地域一番の総合不動産会社を目指し、仲介部門の強化・管理拡大を推進。資産管理を切り口に地域でのオーナー満足度アップ、差別化展開から営業利益8,000万円の企業までに成長。

大みか不動産株式会社 専務取締役 **橘 英太郎氏**

本セミナーの見どころ

- 1 工事を強化するための考え方、取り組み、組織体制変更の過程が分かり易く聞けます!**
- 2 工事原価が下がった経緯と流れが実際に体験した方から聞けます!**
- 3 内容が非常に具体的で即時業績アップに活用できる講座内容です!**

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**

営業しやすい高粗利率商品と仕組みがあるから、**リフォーム工事が大きな事業軸になる**

管理営業が強いから埋まる、**管理が強みで受託できる**

このような事業者様におススメです!

管理部門・工事部門を強化したい

管理部門・工事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**

資産価値向上提案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・外装工事。売上のベースは原状回復でつくり、収益はリノベ・外装工事で上げる。

営業行動量の確保ができる体制づくりがカギ!

なぜ工事が強くて管理が増えるのか

工事が強い → 物件の質が上がる・埋まる → 自社に頼む“意味”ができる → 提案行動量が増える → 管理が増える → 工事が強みの好循環!

今回のセミナーのポイント リフォーム工事が大きな事業軸になる、一人当たり売上**6,000万円**の管理工事部門をつくる**高粗利商品と営業の仕組み**

point 01 0から始めて3ヵ月でできる 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ヵ月でできる、**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ヵ月でできる**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1,500万増! 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**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。管理全棟数からの見積もり**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20%以上...**、**平均単価が100万円を実現**する商品構築と営業のポイント

point 03 0から始めて3ヵ月でできる 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**、**管理業務再構築の基本手法**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 自社の取り組み診断リスト**
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 セミナーテキストデータ進呈**
工事売り上げ倍増!
- 3 管理組織 工事単価 課題相談**
セミナー後、参加者のご質問に**なんでもお答えします!**

※セミナー実施後のアンケートにお答えいただいた方へセミナーテキストデータを送信します。

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。

賃貸管理会社の物件再生工事力強化セミナー

お問い合わせNo. S096201

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。

お申込み期限:2023年3月19日(日)

2023年 3月 23日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

お申込み期限:2023年3月30日(木)

2023年 4月 3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:2023年4月10日(月)

2023年 4月 14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:2023年4月16日(日)

2023年 4月 20日(木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

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

日時・会場

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、ご入金を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みに適用となります。

お申込み方法

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.096201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) ●お申込みに関するお問い合わせ:中田 ●内容に関するお問い合わせ:半崎

※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>

2023年3月23日(木)

お申込み締切日2023年3月19日(日)

2023年4月3日(月)

お申込み締切日2023年3月30日(木)

2023年4月14日(金)

お申込み締切日2023年4月10日(月)

2023年4月20日(木)

お申込み締切日2023年4月16日(日)

