

賃貸不動産会社 資産管理・資産コンサルティングを強化したい皆様へ

船井総合研究所とデータ活用クラウドシステムのサイボウズが
『全国成功事例と数値指標を基に』顧客管理・営業管理システムを共同開発！



トップ企業指標・全国成功事例



データ活用・情報共有システム

オーナー営業システムで 資産コンサル

を強化する

資産コンサルティング
強化セミナー

売り物件 **24** 件 管理オーナーから
獲得した方法

Web開催 2023年 **4月20日** 木 10:00~12:00
(ログイン開始9:30~)

Web開催 2023年 **5月26日** 金 13:00~15:00
(ログイン開始12:30~)

主催



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

kintoneモデルセミナー

お問い合わせNo. S098909

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。)

098909 🔍

セミナー日程・開催時間

※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

申込み期限 4月16日(日)まで

オンライン

申込み期限 5月22日(月)まで

2023年4月20日(木) 10:00▶12:00
(ログイン開始 9:30より)

2023年5月26日(金) 13:00▶15:00
(ログイン開始 9:30より)

※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](#) [検索](#)



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

セミナー内容

第1講座 第2講座

【4/20開催分】
10:00~11:15
【5/26開催分】
13:00~14:15

賃貸不動産会社の資産コンサルティング市場とこれからの時流

増え続ける空き家・空き室と相続案件。今まで以上にオーナーの資産に関して話ができる、オーナーの賃貸経営に関するコンサルティングができる会社へのニーズが高まっています。現在とそしてこれからの市場、ビジネスチャンスを解説

資産コンサルティング・収益売買・管理受託で確実に 成果を上げるために実施すべき事項

資産コンサルティング・収益売買・管理受託の『勝てるやり方』を①手法②マネジメント③
数値管理④マーケティングの4つに分けて事例をもとに解説

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ リーダー 服部 映美



第3講座

【4/20開催分】
11:20~12:00
【5/26開催分】
14:20~15:00

船井総合研究所とサイボウズが共同開発!顧客管理・ 営業管理シムの最適な活用方法

資産コンサルティング・収益売買・管理受託を成功させていくために欠かせないオーナー情
報の蓄積と活用。その最適なやり方を現場で実際に使用している事例をもとに解説

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ マネージャー 宮下 一哉



オンラインセミナーお申込み方法について
Webのお申込みは右のQRコード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サイトからお申込みいただくか、下記のURLからアクセスしてお申込みください。

セミナーホームページ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098909>

※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。



賃貸不動産会社向けレポート

面倒な管理履歴整理はコレー発で完了させる！

「賃貸住宅管理業法対策」が
できて取れない会社は淘汰されます。

～いまこそ社内情報をフル活用して「オーナーからの売買売上」を最大化～



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken



キントーン

kintone

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸DXグループ

- 01 今後の賃貸不動産ビジネスで最も重要になる「情報活用最大化」という時流
- 02 わかっているけど後回しにしたくなる「社内に点在する情報」を整理する手間
- 03 実は今すぐ対応しないとまずい管理業法対応はできていますか？
- 04 賃貸不動産会社が「情報活用」するとどんな成果が出るのか？
- 05 あなたの会社で「情報活用最大化」してガツンと売上アップするためにすべきこと
- 06 先進企業がやっていることをモデルとしてあなたの会社で取り組むために必要なこと
- 07 「オーナー情報クラウドシステム」構築をサポートする船井総合研究所のコンサルティング
- 08 どうでしょうか？と迷うときには、95%の方が利用する「お試し」をオススメします。

せっかくの貴重な情報をどうしたらビジネスに活用できるのか？

賃貸不動産ビジネスでは、あらゆる業種のなかでトップクラスに「個人情報」を扱っています。資産家のリスト、所有物件、家賃収入、空室損失、築年、登記簿情報など、他業種の方からすれば「喉から手が出る」ような貴重な情報が社内に点在していることでしょう。

しかし、その情報を「しっかり活用」できている会社はほとんどありません。なんてもったいない！と感じていらっしゃる方は多いのではないのでしょうか？

不動産経営をしていると「資金繰り」「改修工事」「節税対策」「事業承継対策」など、さまざまな「課題」が生じます。その場面で、不動産会社が提供できるサポートはたくさんありますから、互いにとって不幸な話です。

せっかくの貴重な情報をどうしたらビジネスに活用できるのか？

不動産オーナーのお困り事項を、解決できる会社になれるのか？

不動産オーナーが所有物件を売りに出したいタイミングをつかみ、適切な提案ができるようになるためにはどうしたらよいのか？

本レポートを最後までお読みいただければ、その答えがわかります。賃貸不動産ビジネスで今後、最も重要になる「情報活用最大化」という時流を押さえていただけたら幸いです。



02 わかっているけど後回しにしたくなる 「社内に点在する情報」を整理する手間

社内に点在している情報を集約、活用するのって面倒くさい

管理物件オーナーの情報は、多くの会社で5箇所に格納されています。

御社でも以下のような場所に「情報」が入っていませんか？

- ①家賃管理システム
- ②管理物件ごとの賃貸借契約書ファイル
- ③各営業担当者のノート
- ④エクセルなどでの相談案件シート
- ⑤年賀状住所一覧、ニュースレター送付先一覧



要するに、オーナー営業会議をしようとしたら、
これらの情報を全部テーブルの上に集めて1つひとつ分析しないといけない。
集める手間、1人ずつ分析する手間、
そこから課題抽出して「提案」を組み立てる手間…。

やったほうが良いのはわかるけれど、その時間が取れない。
その手間が大変。手順も明確に見えない。できるメンバーも限られている。
いろいろ考えると「面倒」が大きすぎて、どうにも後回しになってしまう…。

そのような状況、御社でも起こっていませんか？

それ、「オーナー営業情報システム」を使えば一度で解決します。

03 実は今すぐ対応しないとまずい 管理業法対応はできていますか？

管理物件減少によって「事業基盤」が揺らぐ事態にも繋がる危険性も

2021年6月に施行された賃貸住宅管理業法。

管理戸数が200戸を超える賃貸不動産管理会社を対象に

管理業務履歴の保管が義務付けられており、

違反すると業務停止、懲役、罰金などの処分が科されます。

実際に全国各地で、「管理業法」の対応状況調査が進んでいます。

管理業法施行をきっかけとして、全国各地の賃貸不動産管理会社では

「家賃管理」「工事履歴」「オーナー営業」などの整理が進んでおり、

「不動産オーナーサポート会議」を日常のルーティンにして

賃貸経営改善のための「課題解決提案」を強化する会社が増えています。

管理物件オーナーから発生する「所有物件の売却」「改修工事」などの

タイミングを逃すことがあれば、売上損失になるだけでなく、

管理物件減少によって事業基盤が揺らぐ事態に繋がってしまいます。

この流れに対応できていらっしゃいますか？

対応できない会社は、社内的にも商売的にも

マーケットから「取り残される」ことになってしまいます。

もし対応が十分でなければ、いち早い行動をオススメします！



情報活用で、賃貸不動産ビジネスを「儲かる商売」に変えた S 社

管理業務の履歴管理、オーナー情報の履歴管理を強化している会社では、どのような取り組みをして、どのような成果がでているのか？

とある会社での実績・取り組みを紹介します。

■ H 県 S 市 S 社での実績

- ・オーナー営業担当者数 : 5 名
- ・管理オーナーからの売買案件 : 3 年で 1. 8 倍
- ・管理オーナーからの売買粗利 : 1 億円
- ・管理オーナーからの工事案件 : 3 年で 1. 5 倍
- ・管理オーナーからの売買粗利 : 6 6 0 0 万

- ・新規の管理物件増加戸数 : 3 年で 1. 3 倍
- ・賃貸管理戸数 : 3 2 0 0 ⇒ 4 0 0 0 戸へ

まずは「数値実績」から見ていただくと、「伸び率」の大きさを感じていただけるのではないのでしょうか。売買の件数と手数料粗利、大規模工事と手数料粗利、ともに大きく伸ばしているのは「オーナー営業情報システム」を



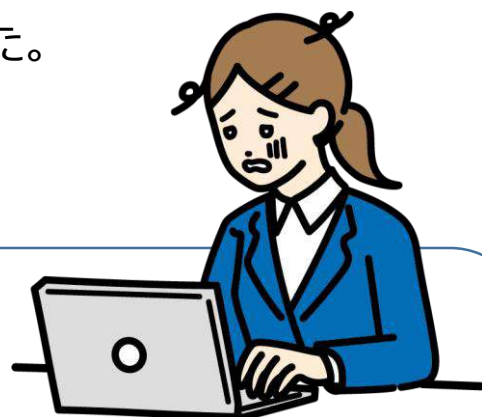
導入して「オーナーへの営業履歴」をしっかり管理するようになったからです。会社設立から 3 0 年ほど経っていて、決して「デジタルに詳しい若い世代」がたくさんいるわけでもないですし、社長は 6 0 代で、デジタルにとっても詳しいというわけでもありません。

数年前まで、いつも忙しくて「いまにも社員が辞めそうな状況」だった…

実は10年ほど前までは「アナログ全盛」の状態、当時の管理戸数は2000戸未満でしたが、社員全員が忙しく、社内の雰囲気はなんとなく殺伐としていて、いつだれが辞めても不思議ではないという状態。

営業社員も事務社員も「毎日残業」が続いて疲れ切っていました。

しかし、そのような状態から10年未満で管理戸数は4000戸を突破し、生産性も大きく伸ばすことができました。



■「情報整理前」のS社の状況

①情報の共有がされていなかった

家賃管理システム、売上管理システム、請求書作成ソフトなどがそれぞれ単独システムのために情報が連携されず、各部署での重複入力や入力ミスなどが起こって業務が非効率になっていた。

②社内の部署間の情報連携ができていなかった

営業課、管理課、送金課などでの業務の受け渡しや報告・連絡などを電話やメモ・メールで行なっていた。

③業務の進捗管理やチェック体制がしっかりできていなかった

個々の記憶や紙ベースに頼ったチェック体制になっていた。

④PM営業担当者が、ほぼ全ての業務を一人親方でやっていた。

痛し痒しで各業務の質問が全てPM営業担当に集中していた。

時間が空くと、オーナー訪問ができるようになり、売上アップする！

■「情報整理後」のS社の状況

① **オーナー営業情報システムで情報の共有をすることができた**
売上管理システムと請求書作成ソフトが統合され重複入力が解消された。

② **社内の部署間連携がスムーズになった**
オーナー営業情報システムとチャットツールを使うことで、業務を共有化できた。営業課、管理課、送金課などの業務の受け渡しや報告・連絡などについても「ルール化」し、「見える化」ができた。

③ **業務の進捗管理やチェック体制を構築できた**
オーナー営業情報システムで進捗管理できるようになり、「ミス」や「もれ」が少なくなった。

④ **PM営業担当者への業務の集中が解消できた**
PM営業担当者に聞かなくても各自がオーナー営業情報システム確認すれば、オーナーごと物件ごとに異なる修繕対応などの方法がわかるようになった。

* 結果として「業績アップ」につながった！

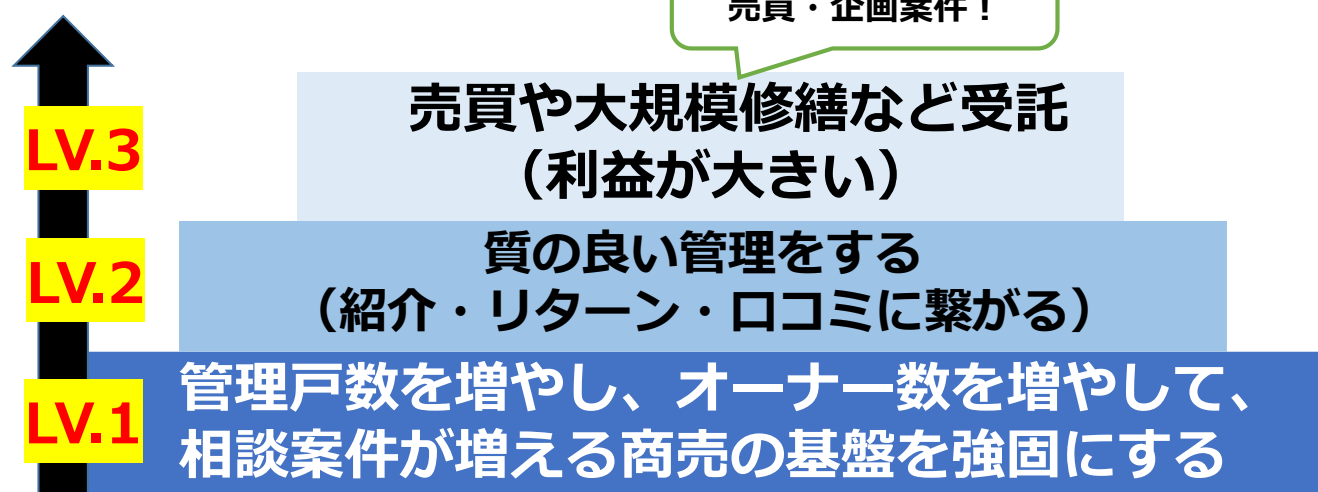
1. ミスやもれが少なくなり、「管理業務の質」が良くなっていった
2. 業務が効率化されて無駄がなくなり、「時間が空く」ようになった
3. 時間が空いて「本来の営業活動」ができるようになった

04 賃貸不動産会社が「情報活用」すると どんな成果が出るのか？

オーナー訪問数が増えると、管理戸数が増え、案件数もアップする！

既存オーナー訪問による営業活動により、管理獲得・空室対策提案・大規模修繕提案・売買・相続の案件を一気に拾えるようになった。

※賃貸不動産ビジネスでの
売上アップの3ステップ



S社_2021年決算期の粗利構成比（管理戸数4000戸時点）		
賃貸管理料	1億1,000万円	4,000戸×入居率95%×12カ月×2,500円（戸）
仲介料 （自社決め）	2,000万円	毎月17件 1件単価単価10万円
その他不随する収益	1億3,000万円	家賃収入6,700万円、保険・事務手数料2,500万円・その他3,800万円
工事粗利	6,600万円	退去時バリューアップ工事、改修工事、提案工事、保険工事
売買関連	8,800万円	収益物件売買、居住用物件売却、相続での物件処分
その他	1,000万円	企画設計、その他
合計		4億2,000万円
管理料以外の粗利		3億1,000万円

まずは「社内に点在する情報」の整理からスタートする

ご紹介した「S社」の成功の物語、読んでいただけたでしょうか？

次は御社で、大きく成長する物語をスタートしてまいりましょう。

まずは「手近な情報」の整理から始めます。

管理業務履歴の蓄積（①家賃管理：収支報告書、②顧客情報：取引台帳など、③工事履歴：工事発注書）については、「市販の管理システム」を導入してカバーしている会社が多いのではないのでしょうか？

「刑事罰」「業務停止」などを避けるための最低限の対策として、「市販の管理システム」導入は「当たり前」に実施しましょう。

ただ、トップ企業が行なっていることは、もう少し上のレベルです。

先進的な取り組みを「モデル」として自社に取り入れることで、失敗の可能性を下げることが可能になります。是非ここでチャレンジいたしましょう。

最初は、個々のオーナー営業の方が持っている情報を一元管理から。「オーナー情報クラウドシステム」を使って、以下の情報を集約します。

- ①オーナー個人の基本情報：名前、住所、連絡先など
- ②オーナー個人の関連情報：趣味、嗜好、年齢、家族
- ③所有する物件の関連情報：物件名、住所、種別、戸数・面積、築年
- ④所有する物件の工事情報：外壁塗装、屋上防水・屋根工事、共用部、専有部リノベ
- ⑤所有する物件の収支情報：送潜在収入、実収入、空室損失、ローン残高、査定額
- ⑥不動産経営に関する情報：経営方針、実現したい状態

続いて、一元化した情報をベースに「オーナーサポート」を毎日実施

オーナー営業はベテランでなければならない、って思いますか？

実際のところ、多くの賃貸不動産会社では、オーナー営業は中堅・ベテランの社員が担当していることが多いです。

しかし、これは「情報が一元化」されていないから。

「オーナー情報クラウドシステム」に蓄積された情報を使って、
進んでいる会社は、次のような営業サイクルが回っていて、
オーナーの経営課題をサポートすることで売上ができています。

①オーナーへの訪問前に「オーナーサポート会議」を実施

現状、追加で把握したい情報、あるべき状況とのギャップ、経営課題、
課題解決のために行なうべきこと、当社でできることを確認。

②オーナーへの訪問後に「今後のサポート方針会議」を実施

訪問は2名体制。同行者は「その場で速記録をクラウドに入力」する。

③事前/事後/当日のオーナーサポートを 「チーム」で行なう体制に変更

属人的になりがちなオーナー対応を組織的に
行なうことができるようになり、営業機会を逃さずに
「ライフタイムバリュー（生涯顧客価値）」を最大化。



あなたの会社に合った「オーナー情報クラウドシステム」を構築するために

最も重要なことは、「賃貸管理」「オーナー営業」に関する情報を一元化することです。要するに、貴重な情報が「オーナー営業担当の脳内」「紙ベース」「各種のシステム」に点在している状態をなくさなくてはなりません。

残念ながら、そのまま利用できるシステムは、市販では存在しません。Kintone、Zoho、Salesforceなどといったクラウドシステムを基盤として、あなたの会社に合った「オーナー情報クラウドシステム」を構築しましょう。あるいは、賃貸不動産ビジネスに詳しいシステム会社が設計・構築した「7割程度の基本機能」を備えた基本モジュールを導入して、残りの3割を自社の業務スタイルに合わせて修正して現場導入してもよいでしょう。

但し、自社の業務スタイルに合わせた修正が「部分最適」になってしまうと使えないものになってしまいます。最初のうちは「専門家のアドバイス」を得ながら、自社のデジタルシフトの「基礎」をつくることが重要です。



このコストをかけずに、自前で基礎を構築した会社の多くが「失敗」していますのでご注意ください。「見よう見まねでデジタルシフト行なわないこと」が最大のポイントと言えるかもしれません。

業種特化で、日本全国から、モデル企業のやっていることを導入できる。

船井総合研究所のデジタルシフトコンサルティング（DXコンサルティング）では、以下のような手順で賃貸不動産会社のサポートを行なっています。

- ①「顧客密着ワンストップサービスビジネスモデル」が実行できるよう、
入居者サービス・オーナー営業・賃貸仲介・売買仲介など、
「社内全部門」で共用できるデータベースの設計図を作成します。
- ②そのための前準備として、御社各部門の業務フローを棚卸し、
全国の賃貸不動産会社と比較して「御社独自の流れ」
「独自のチェック方法」になっている部分を確認して
「データベースの設計図」に反映させます。
- ③賃貸仲介、売買仲介、仕入れなどの部門と比較して、
賃貸管理部門で必要とされるオーナー情報、物件情報は最も詳細に。
ここに合わせた「データベース設計」を行なうことで、全社で使って
「成果」が出せるシステムを構築することができます。
ここをおろそかにするとデジタルシフトに失敗し、数百万も投資した
システムが全然使えないガラクタになってしまいます。

構築だけで終わらない。成果を出すためのマネジメントを浸透させる。

ほとんどのシステム会社では「納品したら終わり」ということが多いですが、船井総合研究所はコンサルティング会社として費用対効果に見合う「成果」を出すことにコミットし、御社の課題の解決と一緒に取り組みます。

●続いて、「成果の出る仕組み」を回せる現場サイクルを構築

④システム導入後の営業会議では、案件管理、数値管理などの「マネジメント」をシステム画面で行なうことができなくてはなりません。

いつまで経っても「紙ベース」「エクセルベース」「スプレッドシートベース」での会議から抜け出せない状況では、いろいろなところに点在する数値データを見て分析しなくてはならなくなってしまうので、効果検証に手間がかかって「マネジメント」が中途半端に。

P D C Aの回らない組織は、始めたことが続かない、同じ問題が何年も繰り返される組織になってしまいます。

⑤「現場」で使えて、「成果の出るマネジメント」ができる「オーナー情報クラウドシステム」を構築・運用するためのサポートをするのが船井総合研究所のD Xコンサルティング。ぜひ主体的に活用ください。



やり方を求めても組織は変わりません。今までどれだけやり方を変えても、停滞して前に進んだ気がしない状況ならば、
トップダウンでマネジメントを見直し、社員自らでは抜け出せない
「変わり映えのしない業務」から脱却するときです。

まずは「90分間の無料経営相談」をお申込みください。

御社の現状をお聞きし、情報過多の世界で

「自社だけに当てはまる、オーナーメイド組織戦略」をお伝えいたします。

無料経営相談実施の流れ

01

下記のQRコード
またはお電話より
相談依頼を承ります。

【TEL】：0120-958-270
(平日9:45~17:30対応)



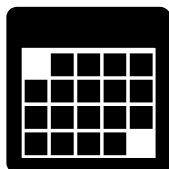
02

1~3 営業日後、
コンサルタントから
ご連絡を差し上げます。



03

お打ち合わせ日時を確定し、
ご準備いただきたい事項を
コンサルタントから
ご連絡いたします。



04

御社への訪問、
またはオンラインにて
経営相談を
実施いたします。



経営に
課題を感じている

コンサルティング内容や
依頼方法が知りたい

専門家から事業に関する
アドバイスが欲しい

これらの相談を **オンライン** で承ります

※お電話もお選びいただけます



お電話でのお問い合わせ・ご相談（無料）

下記のフリーダイヤルからご連絡ください。

0120-958-270

【受付時間】 平日 9時45分～17時30分対応（土日祝、年末年始を除く）

Webでのお問い合わせ・ご相談（無料）

下記のURLからサイトへアクセスください。

<https://www.funaisoken.co.jp/form/consulting>

検索からも上記ページへアクセスいただけます。

船井総研 経営相談

検索

