

【継続的に業績が上がる】 10億円を突破する！賃貸会社中期経営計画セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	はじめに 時流をチャンスに変えていく！賃貸管理業界の時流をひも解き、これからも業績を伸ばし続けるためにおさえておくべきポイントを解説いたします。  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ リーダー 林 建人 船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理グループにて、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なっている。
第2講座	中期経営計画の意義と実現できたワケ 中期経営計画の作成で過去最高益達成できたゲスト企業より、中期経営計画の意義と、達成できたポイントについてお伝えいたします。  アドバンスホーム株式会社 代表取締役 木本 伸治氏 2002年設立のアドバンスホーム株式会社 代表取締役を務める。2023年現在、埼玉県宅地建物取引業協会理事も務め、県内の同業者向けに講演なども積極的に実施しており、業界の発展に大きく寄与している。
第3講座	実践！中期経営計画の作り方と実行のポイント 絵に描いた餅にならない！安定して業績を上げ続ける管理会社の中期経営計画の作り方と推進のポイント  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸管理グループ チーフコンサルタント 木下 達也 東京都出身。船井総合研究所に新卒で入社し、入社後はプライダル業界、および自動車業界のコンサルティングに従事。数々のご支援先の課題に応じて、マーケティング、人材開発の両軸から安定的な業績アップに貢献してきた。現在は、自身の家業でもある不動産業界に身を投じ、主に賃貸管理会社向けに、多角的な経営支援を日々行なっている。
第4講座	本日のまとめ 本日の内容を受け、今から実践いただきたいことについてお伝えさせていただきます。  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。「長所進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。

開催要項

東京会場	2023年7月24日 申込み期日 7月20日(木) 13:00~16:30 (受付 12:30~) 株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
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 ●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。

セミナーのお申込みはこちら！

 【PCからのお申込み】 下記セミナーページからお申込みください。 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100340	 【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。 
---	---

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。
 船井総研セミナー事務局〈 seminar271@funaisoken.co.jp 〉 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

賃貸管理業で業績を継続的に向上させたい事業者の皆様へ

売上約**2倍**
3億円⇨6億円

粗利益約**1.8倍**
1.5億円⇨2.8億円

営業利益約**5倍**
0.2億円⇨1億円

策定後1年で**売上2倍・粗利1.8倍・営業利益5倍**を実現できた！

賃貸管理会社の 中期経営計画を徹底解剖！

どうして1年で急激な成長を実現できたのか？

- ①自社の売上を伸ばすための強みを知っている！
 ▶自社の内部環境・外部環境を徹底調査。
絶対に抑えておくべき調査・分析項目とは？
- ②実現性の高い成功事例を取り入れている！
 ▶業界優良企業の取り組みを包み込み、自社に落とし込む。
自社が実践した具体的施策とは？
- ③全社員へ経営計画が浸透している！
 ▶経営方針発表会、定例会議、数値の見える化。
実際の会議形態や数値管理の方法とは？



アドバンスホーム株式会社
代表取締役 **木本 伸治氏**

詳しく知りたい事業者の皆様は中面をご覧ください！5分で読めます。

東京会場

2023年 **7月24日**
13:00~16:30 [受付 12:30~]
 株式会社船井総合研究所 東京本社

ご参加特典

成長企業が使用した
経営計画書フォーマット
無料配布！

スマホの方は
 こちらから
**お申込み
 ください！**



策定後
1年で

綿密なデータを基に中期経営計画を策定したことで、

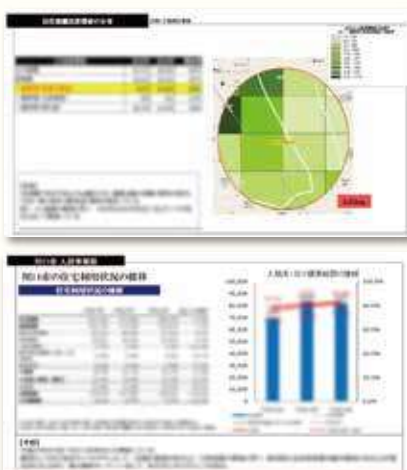
売上**2倍**、粗利**1.8倍**、営業利益**5倍**を実現！

事例企業の
中期経営計画の
内容を徹底解剖！

成果が出た
ポイント
①

売上を伸ばすための
強みがわかった！

セミナー当日お伝えするコンテンツ



- 戦略策定のために押さえておきたい市場データとは？
- 業界モデル企業と比較した、自社の伸びしろって？
- 他社と差別化を図るための商品企画の方法とは？

成果が出た
ポイント
②

実現性の高い
事例を活用！

セミナー当日お伝えするコンテンツ



- 効果的な顧客名簿の作り方と活用方法とは？
- 業界モデル企業を包み込み！実績が出た販促物の事例とは？

成果が出た
ポイント
③

経営計画が社内全員に
落とし込まれている！

セミナー当日
お伝えする
コンテンツ



- 経営計画を社員に周知する経営方針発表会とは？
- 経営計画を実践するための売上管理表とは？
- 実績の上がる会社が使用している案件管理の方法とは？

実績合計(管理開始前管理予定)				実績			
営業計画	70戸	営業計画	0.00%	営業計画	70戸	200.00%	
営業計画	300	営業計画	2.00%	営業計画	300	100.00%	
営業計画	26.33%	営業計画	0.00%	営業計画	26.33%	100.00%	
合計	2.00%	合計	2.00%	合計	2.00%	100.00%	

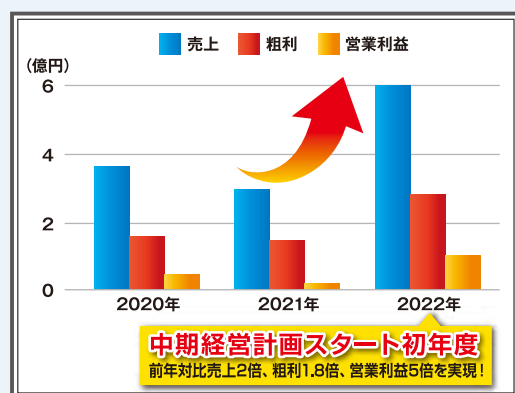
基本情報				営業計画			
営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画
営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画
営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画
営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画	営業計画

ゲスト
講師

売上**2倍**、粗利**1.8倍**、営業利益**5倍**を実現！

中期経営計画で業績を大幅にアップされた アドバンスホーム株式会社

アドバンスホーム株式会社 3カ年の業績推移



当日は下記の内容を余すことなくお話いただきます

中期経営計画の策定で、このように会社が変わるなんて・・・。
立案してわかった、
中期経営計画の意義と効果とは？

戦略の立て方で成果の9割が決まる！？
業績向上を目指す上で外せない、
中期経営計画に必要な準備や盛り込むべき内容とは？

だから全社員にスイッチが入った！
中期経営計画を現場に落とし込むポイントとは？

アドバンスホーム株式会社
代表取締役 木本 伸治氏
2002年設立のアドバンスホーム株式会社代表取締役を務める。2023年現在、埼玉県宅地建物取引業協会理事も務め、県内の同業者向けに講演なども積極的に実施しており、業界の発展に大きく寄与している。

セミナー参加者
限定特典

今なら参加者特典として、
明日から使える**中期経営計画
フォーマット**を無料配布！



内容詳細：オールビジョン・数値計画・組織計画・各部行動計画