

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

お問合せNo. S101939

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。
ゲスト講師 第2講座	工事力強化の具体的成功事例 現場に任せるだけでは賃貸管理会社の工事部門は成長しない！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2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だきます。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。 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 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トップクラスの賃貸管理会社。 株式会社アート不動産 取締役 猿方 みよ子氏 岩手県盛岡市で1983年に本社を構え、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8,400戸で毎年約400戸程度増え、岩手県トップクラスの賃貸管理会社。
第3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年に船井総研入社。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ます。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頂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こなしています。
第4講座	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

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン
開催

2023年 8月 4日(金) 13:00~16:30[ログイン開始 12:30~] 申込み期日 7月31日(月)	2023年 8月 7日(月) 13:00~16:30[ログイン開始 12:30~] 申込み期日 8月3日(木)	2023年 8月 18日(金) 13:00~16:30[ログイン開始 12:30~] 申込み期日 8月14日(月)	2023年 8月 24日(木) 13:00~16:30[ログイン開始 12:30~] 申込み期日 8月20日(日)
--	---	---	---

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。
セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 税抜 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/101939	 【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。

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

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

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



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

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. S101939

オンライン開催: 2023年8月4日(金)・7日(月)・18日(金)・24日(木) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

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。

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

Webから
セミナー情報をご覧ください。



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2事例!**

3カ月で昨年実績を超える成果を実現!

◆導入3カ月で粗利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80万円から取り組み初年度で1,500万円を達成し、現在も毎年1,500万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!

◆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90万円から取り組み初年度で1,530万円を達成し、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**

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わかり易く聞けます!

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すすめです!

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カ月でできる 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カ月でできる、**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カ月でできる**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1,500万円増! 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カ月でできる 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 セミナー前の課題ヒアリングと個別アドバイス

セミナー前に課題ヒアリングや講座のみどころ、活用ポイントの事前相談を実施

2 セミナーテキストデータ進呈

工事売り上げ倍増!

※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。

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!**