

講座	セミナー内容
第1講座	管理戸数を確実に増やし続ける、管理獲得のポイント 単年で局所的に管理戸数を増やす会社はあっても、継続的に増やすことは難しい。管理戸数を確実に増やし続ける管理会社が実践する、管理拡大のポイントとは！  株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸管理グループ 賃貸管理チーム② リーダー 三上 圭治郎 船井総合研究所入社後、一貫して賃貸管理業界のコンサルティングに従事。オーナーの資産管理を切り口に、賃貸管理会社のコンサルティングを行なう。お手伝いした企業の業績アップだけでなく、その先にいる顧客（地域のオーナー）にまで目線向け、業界全体の活性化に取り組んでいる。
ゲスト講師 第2講座	毎年確実に管理戸数を110%増やす！私の会社が成果を出した実践手法大公開 2021年、管理増加数ゼロの管理会社が1年で管理戸数135%を実現！管理受託営業未経験社員が繁忙期後1ヵ月目から成果を出し、一人で8ヵ月で150戸管理戸数獲得を実現。翌年も安定し110%管理戸数を増やすことができた営業戦略のポイントを経営者の生の声でお伝えします。  株式会社フレンドホーム 代表取締役 鎌田 康臣氏 人口5万人未満の埼玉県幸手市を中心に2店舗を構え、地元密着を掲げる若き2代目経営者。人口が毎月減り続ける地方商圏でありながら、管理戸数1,350戸超、入居率96%～98%を誇る。次世代の経営、管理拡大手法を模索し社員を引っ張り、2021年度管理増加0戸の体制から、管理戸数を増やし続ける仕組みづくりで135%の管理成長を達成！
第3講座	毎年安定的に管理戸数を増やすために今すぐ行うべきこと 管理戸数を増やし続ける最大のポイントは、“質が高い管理”と“他社と差別化した管理提案”を徹底的に実行すること。当たり前のようでやり切れない管理拡大の王道戦略と今すぐ始める方法を余すところなくお伝えします。  株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸管理グループ 賃貸管理チーム② 飯島 海 船井総合研究所に新卒入社直後から、一貫して賃貸管理チームにて、賃貸管理業の業績アップコンサルティングに従事している。管理戸数増加のための、組織編制、既存オーナーフォロー、新規オーナー集客を手がけている。また、経営者を孤立させない、経営者の思いを社員に浸透させることを意識している。
第4講座	明日から取り組んでいただきたいこと 明日からすぐに実践していくために、経営者に取り組んでいただきたい、成功のための“これだけ”実践ポイントを整理してお伝えします。  株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸管理グループ 賃貸管理チーム① リーダー 林 建人 船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理ビジネスにおいて、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。

開催要項

東京会場	2024年 2月10日 土	お申込期限 2月6日(火)	13:00～16:30 (受付 12:30～)	株式会社船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]
------	-------------------------	------------------	-----------------------------------	---

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、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
-----	--------------------------------	--------------------------------

●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/107442	 【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」と検索してご確認ください。
 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。

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話がつながらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

管理戸数を増やしたいけど、
広範囲な課題に手をこまねいている方向け

東京会場 2024年
2月10日 土 株式会社
船井総合研究所
五反田オフィス
13:00～16:30 (受付12:30～)

**毎年確実に
管理戸数を110%増やす**

**2021年度管理戸数増加数0だった
私の会社が、また管理戸数を増やせた秘訣**

私の会社が**3ヵ月**で劇的に
変わったのは、**オーナー営業で
使用する収支改善提案書の自動化**
がきっかけでした。

▶ 営業マンの**訪問～営業状況**
の数字が一目でわかる
オーナー営業管理

▶ 営業マンが苦手な
管理提案書は自動作成！
オーナー提案に必要な
市場、査定、費用対効果、
自社に管理を任せるべき“理由”がまるわかり！



ゲスト
講師

株式会社フレンドホーム
代表取締役 **鎌田 康臣氏**

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
管理戸数を確実に増やす！賃貸管理会社経営者セミナー お問い合わせNo. S107442
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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → **107442**

2021年度管理戸数増加数0戸だった私の会社が、また管理戸数を増やせるようになった秘密を公開します!

管理獲得のエース不在の当社を変えた2つのポイントは、オーナー営業管理の見える化 × 管理提案書の自動化 でした。

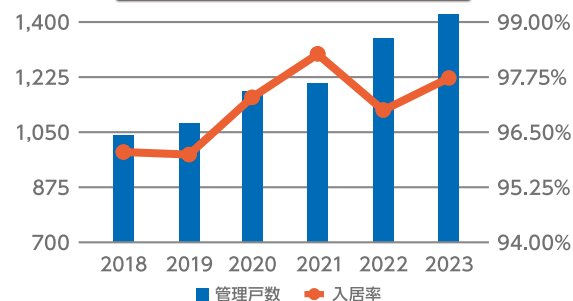
事例企業紹介

人口10万人弱のエリア、管理営業未経験者でも
3ヵ月で管理戸数増加企業に変身!

株式会社フレンドホーム

管理戸数1,342戸・2022年末
店舗数:2店舗 社員数:16名

数年の管理戸数成長推移



幸手市、杉戸町を中心に、創業35年を迎える地域密着管理会社。地元管理会社としてなかなか事業の拡大が進まない中、鎌田氏は2代目経営者として、2期目の2022年、管理戸数を増やし続ける管理会社への転換のため舵を切った。管理拡大初年度は管理営業未経験の仲介店長を起用し、3ヵ月で管理戸数増加の仕組みを構築。動き出しから1年で管理戸数は135%に成長。その後も安定して管理戸数を増やし続けている。



株式会社フレンドホーム
代表取締役 鎌田 康臣氏



なぜ、フレンドホームはまた管理戸数を増やせるようになったのか?

Before

管理が
増えなかった
~2021年...

①人の問題

営業力が高いメンバーで一時的に増える時期もあったが、離職等で管理戸数が増えなくなる。後進が育たず、常に教え続けることも難しい。結果、成長の起点の管理拡大が手つかずに...

②営業の問題力

『空室を埋めますよ』だけで管理戸数が増えない市場。多岐にわたるオーナーの課題は、入り口でちゃんと方向性を見極めなければ解決できない。社長と一緒に営業できた時代は増える見込みも立ったが、そこまで営業力を割けない...

③行動量の問題

新規オーナーとの接点が、圧倒的に少ない。行動量も見えず、事業者が握っておきたいポイントが見えず、他の業務に忙殺されて、肝心の現場も動かない...

After

管理拡大企業に
一気に変わった。
2022年の軌跡

オーナー営業経験ゼロの社員が初年度で管理戸数150戸を増やした、『人に頼らず、管理を増やし続ける』新しい仕組みへの転換の軌跡。

2021年9月

2022年4月

2022年12月

2023年9月

管理戸数

管理戸数

管理戸数

1,185戸

1,320戸

1,427戸

オーナー営業
未経験
専任体制で
管理戸数
150戸増やす

専任者決定・準備

案件の共有方法
提案書の作成方法(自動化)

虫食い・
決めたら管理

専任担当設定

訪問数確保

訪問件数が増加

行動サポートMTG: 週1回1時間MTG

紹介・既存営業

見込み増加

新規中心

受注率が上がらず再訪問中心

見込み増加

結果新規訪問は減少

事例企業
視察5月

6月 知識 研修

再訪問、提案できる回数増

できていない
会社は“管理”が
増えない!

管理提案書
自動化の
仕組み

3ヵ月で未経験でも
管理獲得営業の
プロに変身!

営業管理
見える化の
仕組み

オーナーに求められる
管理サービスを
つくりこむ!

管理品質
UPの
仕組み

本セミナーで学べる内容

管理戸数を増やしている会社実践している、
ゼロから即時管理戸数を増やすために事業者が見るべき
3つのポイント

誰でも10分で
『オーナーがうる
管理提案書』が自動で
つくれる



オーナーの賃貸経営の
課題を浮き彫りにする、
ヒアリングトーク
スクリプト



ヒアリングから『経営課題』
と『自社の管理メリット』を
結びつける
プレゼンの王道型づくり



3ヵ月・6ヵ月先の
見込み客が手に取る
ようにわかる!



事業者が一目で
管理営業状況を把握し、
的確なフォローをするための
見える化行動管理DX



管理見込みオーナーを
開始3ヵ月で
30名以上つくる
進捗管理手法



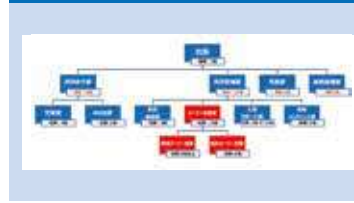
地方都市入居率
95%以上を
維持し続ける、
商品ラインナップ



オーナーとの
強い関係性を維持する、
ミス・漏れを生まない
日々の管理業務体制



管理獲得営業を
専任化する、
管理業務の人員、
組織体制



このような方に
お勧めの
セミナーです



- ・管理戸数を確実に増やす手法を学びたい方
- ・未経験者を早期に管理獲得担当にレベルアップしたい方
- ・管理戸数の伸び悩みを感じている方
- ・現場担当者と施策を共有し、成功企業のやり方を取り入れたい方

お申込みはこちら

