

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。

管理拡大セミナー

お問い合わせNo. S107988

講座	セミナー内容	
第1講座		管理戸数が伸びる会社と伸びない会社の違いとは？ 管理戸数の増加は仕組みで変わる。 管理戸数を増加させる為に管理会社が今やるべき事をお伝えします。 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 リーダー 三上 圭治郎
ゲスト講演 第2講座		管理戸数年間600戸増加の軌跡 管理受託の責任者として年間管理戸数を約500戸増加させた 株式会社不二興産の小倉部長より、実際の日々の動きや取り組み についてお話しいたします。 株式会社不二興産 不動産管理部 部長 小倉 英武氏
第3講座		受託専任体制で管理戸数を増やす取り組み 管理戸数を増やすための組織づくり、実際の増加施策をお伝え いたします。 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 飯島 海
第4講座		明日から実践していただきたいこと 明日から実践していただきたいことをお伝えいたします。 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 リーダー 林 建人

開催要項

東京会場

2024年**1月30日** 火

申込み期日 1月26日(金)

13:00~16:30
(受付 12:30より)

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、中止させていただきます。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かねますので、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メンバース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！

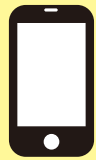


【PCからのお申込み】

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/107988>

【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。

【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)までは電話が繋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。

受託担当1人で年間642戸の管理取得

管理受託 営業社員の育て方

137%増

BtoB営業主体で1,700戸から2,200戸の急拡大

売買仲介業者

金融機関

弁護士・税理士

小規模不動産会社

管理戸数を伸ばしたい
経営者必見

年間642戸の管理戸数の
獲得を実現した
トップ営業への
インタビュー

特別
ゲスト

株式会社不二興産
不動産管理部 部長 **小倉 英武氏**

2024年**1月30日** 火

会場／開催時間

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より)

管理拡大セミナー

お問い合わせNo. S107988

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー
情報を
スマホで！



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。) → 107988



年間管理受託戸数
642戸
達成

株式会社不二興産 不動産管理部 部長

小倉 英武 氏

小倉氏の
経歴を
教えてください

大学までサッカー一筋でほぼ全く勉強もしていませんでしたので(笑)良く分からず大卒で賃貸管理業界に入りました。元々は管理受託とはあまり関係無い入居者クレームの対応や滞納の督促等の入居者回りの業務を長年担当していました。途中からは賃貸仲介の店舗の店長の経験をしたが、その時からいかに管理戸数を増やす事が大事かという事を痛感する毎日でした。

管理受託営業の
専任になった
きっかけは？

不二興産に入社したのも管理受託を期待されての事でしたが実は当初、全然上手く行ってませんでした。と言うのも私がマネジメント業務に追われ全く管理を増やす動きが出来ていませんでした。その時は年間で50戸も増やせず非常にもどかしい時期を過ごしました。その際に社長から管理受託専任として攻めの営業に専念するように言われました。守りの業務やマネジメントの業務は別の担当者に全て任せ攻めと守りの業務を完全に分けました。この環境を作ってもらってなかったら600戸という数字を達成する事は出来なかったと思います。

管理受託の
秘訣は
何ですか？

オーナー1人1人の気持ちに寄り添う事が何より大事だと思っています。オーナーのヒアリングにはかなり力を入れています。何かしらオーナーはアパート経営に課題を抱えているもので、それぞれの課題を解決してあげる事が僕の仕事であり結果的に管理受託というものだと思います。元々収益物件の売買等は出来なかったですが、オーナーの課題に1つ1つ対応する事で自分の知識も増えて行った気がします。

管理受託専任部門の立ち上げから営業研修まで 管理受託特化型パッケージ

STEP
01

年間110%の管理獲得を実現する管理獲得ソリューション

01 管理拡大ソリューションの全体概要

- ① 目標数値計画の策定
- ② 管理拡大におけるオーナー種別、要因、反響経路の考え方
- ③ 目標数値達成に向けたKPIの策定

02 管理拡大の為の組織作り

- ① 管理部の構成を分業化する
- ② 管理戸数毎の人数目安をもとに管理拡大の体制を整える
- ③ オーナー営業課を新設し、専任社員を配置



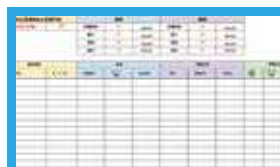
03 管理拡大の為の評価制度作り

- ① 管理拡大に向けた評価制度の見直し



04 営業マネジメント体制の確立

- ① 管理見込案件帳票の作成と活用サポート
- ② 管理離脱見込み案件帳票の作成と活用サポート
- ③ 行動管理帳票の作成と活用サポート
- ④ 管理切替進捗帳票の作成と活用サポート



STEP
02

管理が受託出来る社員への営業育成

05 管理受託ツール及びトークの落とし込み

- ① 管理受託営業マニュアルの提供
- ② 対オーナーの訪問営業手法動画
- ③ 全国各地の管理営業マンとのロープレ
- ④ キャッシュフロー診断システムを使用した営業研修



STEP
03

管理営業に特化した顧客管理システム

06 オーナー営業DXパッケージ(kintone)の提供

- ① kintoneを利用したオーナー営業CRMの構築
- ② オーナーの資産背景を把握するカルテの作成
- ③ 訪問数、案件数、等の重要KPIをデジタルで一元管理

