

# スタート90日でガラッと変わる勝ち組へのロードマップ

このようなことが起こっていませんか？ ～こんな企業におススメのセミナーです～

✓ 仲介事業が減収している	✓ 仲介を立て直したいが、何から実施するのが適切かわからない
✓ 今の組織体制・業務分担が適切なのか 参考指標がないためわからない	✓ 未経験者の採用に躊躇する
✓ 社員が既存業務に疲弊しており、働き方を見直したい	✓ 3年以上、やり方も人も変わっていない

講座	セミナー内容
第1講座 13:00～13:40	<b>どうして「高収益賃貸仲介モデル」で1店舗1億円の会社が続出しているのか？</b> 講座内容抜粋① 急速に変化する賃貸仲介市場の今とこれから 講座内容抜粋② 賃貸仲介の業績低迷が起きている多くの会社が陥っている『時代遅れの仕組みと組織』 講座内容抜粋③ 最新システム導入だけでは売上が伸びない理由   株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸DXグループ <b>木村 仁紀</b> 上智大学出身。船井総合研究所に新卒入社後、財務領域のコンサルティングを経て不動産・賃貸支援部に所属。現在は不動産会社(賃貸仲介・賃貸監理)の業績アップと評価制度構築等の組織活性化に従事している。
ゲスト講師 第2講座 13:50～14:50	<b>営業ひとりあたり月50万売上だった私の会社が「月150万」になった理由</b> 講座内容抜粋① 一人当たり売上183%、反響来店率20%、成約率25%を実現した、業績アップのために当社が実施した取り組み 講座内容抜粋② 当社の『反響戦略室』の仕組み   丸七住宅株式会社 代表取締役 <b>岩本 敦行氏</b> 愛知県蒲郡市で地域トップクラスの総合不動産会社として、賃貸管理、賃貸仲介、売買事業などを展開。賃貸仲介事業は平成5年より本格稼働し順調に業績を伸ばし続けるが、令和に入り一度賃貸仲介の業績が低迷。『反響専任チーム』を立ち上げ、反響来店率を50%まで伸ばす。それに伴い成約率、業績ともに伸び続け、新卒1～3年目で構成される若手社員で賃貸仲介事業のV字回復に成功。   丸七住宅株式会社 賃貸営業統括リーダー <b>鈴木 力仁氏</b> 丸七住宅の賃貸仲介部門の責任者として売上のV字回復を実現。営業メンバー・事務メンバーとのコミュニケーションを重視しチームの一体化、個々の意識・スキルのレベルアップなどをけん引している。
第3講座 15:00～15:50	<b>社員10名未満の会社で「高収益賃貸仲介モデル」を導入するための手順まるわかり</b> 講座内容抜粋① 反響戦略室の役割と仕組み 講座内容抜粋② 反響戦略室を活用した売上アップのマネジメント手法 講座内容抜粋③ 反響戦略室の立ち上げで成功する会社、失敗する会社   株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸DXグループ <b>原 雅也</b> 船井総合研究所本部のコーポレートマーケティング室を経て、不動産・賃貸支援部に所属。賃貸管理・賃貸仲介・不動産売買の領域を中心に、Webマーケティングのコンサルティングに従事している。日々、日本全国の不動産会社の成功事例をルール化し、現場に即した賃貸仲介・不動産売買部門の業績アップ支援を心にかけている。
第4講座 16:00～16:30	<b>たった90日で成果を出すための「たった1つ」の社長の仕事</b> 講座内容抜粋① 「高収益賃貸仲介モデル」を自社で導入するためのポイント 講座内容抜粋② 明日から実行していただくために伝えたいこと   株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 賃貸DXグループ リーダー <b>服部 映美</b> カナダ Queen's 大学にて Applied Economics 及び International Studies Certificate を修了。現在は不動産・賃貸支援部にて、マーケティング支援を始め、市場調査、業務管理及び営業支援ツール作成など、各クライアントの特色に合わせた、業績アップへの様々なサポートを行なっている。

**お申込方法** お申し込みはこちら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Webページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

**セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108524>



# 賃貸仲介会社対象

## 1店舗売上


# 3,000万円

の賃貸仲介店が

# 1億円

## にアップする方法大公開！

## 1店舗1億円「高収益」賃貸仲介モデルセミナー

	メール反響来店率	来店成約率	1人あたり売上
	<b>2.2倍</b>	<b>1.5倍</b>	<b>1.8倍</b>
	<b>賃貸仲介3倍増のためにやった内容は5つ！</b>		

丸七住宅株式会社 代表取締役 **岩本 敦行氏**

- ▶ **反響専任者の育成**
- ▶ 店長による**“5つの管理”**の実践
- ▶ **数値分析力アップ**によるリーダー育成
- ▶ **4つの専任チーム**で総合力アップ
- ▶ **ビジョン経営**で組織の一体化

開催日時

2024年 **2月6日** 火 13:00～16:30  
(受付12:30より)

会場

TKP東京駅カンファレンスセンター  
(JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分)

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

1店舗1億円「高収益」賃貸仲介モデルセミナー

お問い合わせNo. S108524

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。

当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)

108524 🔍



アパート1万戸エリア1社限定です。競合他社が導入する前にお申し込みください。  
全国各地で**成功企業続出中**の新しい賃貸仲介やり方「**高収益賃貸仲介モデル**」の内容を大公開。

営業ひとりあたり月50万売上だった私の会社が  
「**3倍増・月150万**」まで上げることができました。

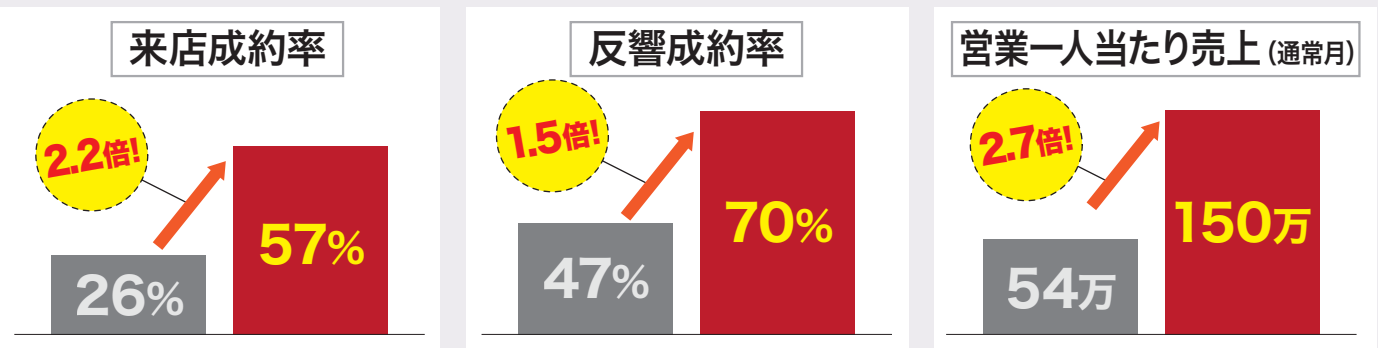


丸七住宅株式会社  
代表取締役  
岩本 敦行 氏のご紹介

「お客様に優れた不動産サービスを提供し、地域社会に貢献する」を理念として、不動産の総合サービス(賃貸・売買・土地活用など)を展開。先細りといわれる賃貸業界で業績のV字回復、昨年対比成長率120%を達成

**驚異の成長率！**

デジタル時代に合わせた「**分業型ワンチーム**」で生産性を上げる！



「**高収益**」賃貸仲介モデルでここが変わった！

**Before**

- ▶ 反響対応～契約まで営業で全て行なう
- ▶ 各営業の案件状況が見えない
- ▶ いつも社内で愚痴を言っている
- ▶ 目標売上に届かない

**After**

- ▶ 分業型ワンチームで「全員戦力」になる
- ▶ 顧客管理も数値管理もすべて見える化
- ▶ 来店数倍増、成約数3倍増で活気のある店に
- ▶ 目標達成が当たり前になり、新規出店へ

セミナーの見どころ①

業界平均の3倍「**反響来店率50%**」にする仕組み

- 見どころ① 反響対応「**専任化**」で失敗しない方法
- 見どころ② 「**LINE接客**」で来店率が爆上がりする
- 見どころ③ 営業エースが反響対応して「来店前に勝負をつける!」



セミナーの見どころ②

デジタル活用で「**来店成約率75%**」を実現

- 見どころ① 社員全員のタイパを上げる、勝ち組仲介会社の**スケジュール管理法**
- 見どころ② 9割の店長が間違えている「**デジタル時代の仲介店舗マネジメント**」  
「**5つの管理**」で営業社員の動きを丸見えにし戦略的営業に変える。
- 見どころ③ 店長を専任化しない会社が**失敗する8つの理由**

セミナーの見どころ③

たった**90日**で成果が出る**1億円店舗づくり**のロードマップ

- 見どころ① 店舗と分ける「**本部機能**」が、競合他社を圧倒する仕組みになる
- 見どころ② 賃貸仲介は**デジタル活用**でこんなに儲かる！  
社員10名未満の会社でもできる**賃貸仲介DX**
- 見どころ③ 「フツの社員」が稼いで「**新人＝即戦力**」になる辞めない組織づくり



**セミナー参加特典**

- 1 「高収益賃貸仲介モデル」導入の適正度がわかる診断表。自社に合う戦略がどうかの判断軸の一つとしてご活用ください
- 2 「高収益賃貸仲介モデル」の取り組み事例満載のテキスト資料
- 3 セミナー後、参加者のご質問に何でもお答えします！



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。

# 1店舗1億円「高収益」賃貸仲介モデルセミナー

お問い合わせNo. **S108524**

## 開催要項

### 東京会場

2024年 **2月6日** (火) **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

**TKP東京駅カンファレンスセンター**

JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル2階

日時・会場

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かねますので、ご了承ください。

### 申込期限

#### 開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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。

お申込方法

#### 1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み  
もしくは  
船井総研HPの右上検索窓に  
**108524** で検索

#### 2.お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3.メールが届く



受講料のお支払い確認後  
お申込み手続き完了のお知らせを  
メールで案内、マイページにも  
ご案内が表示されます

#### 4.セミナー受講



マイページを確認の上、  
セミナーにご参加ください



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

船井総研セミナー事務局

**E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp**

※その他、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 FAQ



お問合せ

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す。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すようお願い申し上げます。

お申込みはこちら

