

講座	セミナー内容		
第1講座		賃貸仲介業界の動向とWeb集客の可能性 反響数最大化の手法と時流のポイント。 今反響数を増やしている会社の取り組み事例とは!?	株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 木村 仁紀
ゲスト講演 第2講座		株式会社コーユー成功のポイント どのようにして月間反響数を500件まで伸ばしたのか!? Web集客による反響数の増加のポイントについてお話しいただきます。	株式会社 コーユー 営業部 統括部長 千島 好弘氏
第3講座		賃貸仲介は仕組みで売上を上げる! 反響数最大化を実現できるWeb仲介モデルとは 反響数を最大化するための前提条件とは!? Web専任部隊を基軸とした仲介営業モデルの組織運営手法を大公開	株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 杖本 悠河
第4講座		明日から実践していただきたいこと 本日お話しした施策の成功のポイントまとめ 明日から実践していただきたいこと。	株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ リーダー 林 建人

開催要項

東京会場

2024年
3月26日^火

申込み期日 **3月22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/108845>

【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。

賃貸管理会社向け

2024年 **3月26日**^火

分業体制導入で

2年間で

賃貸仲介 **156%**

業界未経験でもできた!
人手不足でも生産性アップ!

営業**1**名減らして売上**146%UP**、生産性**151%UP**

本誌特別インタビュー

業界未経験でも即戦力化!?

きっかけは18歳の新入社員に集客と
反響対応を全て任せたことでした!

今では地域一番の掲載数と反響数を
獲得できるようになりました!

Web担当
入社1年目



株式会社 コーユー
営業部 統括部長

千島 好弘氏

特別
ゲスト
講師

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所

賃貸仲介セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo.S108845

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。)→ **108845**

2024年最新ビジネスモデル 賃貸仲介セミナー

業界未経験
から!

分業化したWeb担当者 即戦力にできた育成ステップを

大公開

特別ゲスト講師 株式会社 コーユー

分業体制
導入後

2年間で賃貸仲介売上**156%**



株式会社 コーユー 営業部 統括部長
千島 好弘氏



株式会社 コーユーの紹介

株式会社 コーユーは、東京都江戸川区小岩にて創業43年を迎える老舗不動産会社です。小岩駅前に店舗を構え、地域密着の不動産会社として運営をしていましたが、先細りする賃貸仲介業界の変革を見据え、数年前より賃貸仲介事業のモデルチェンジに着手をしています。競合多数の東京都内の仲介市場で勝ち残る為に、WEB集客に特化した分業体制を導入。あわせて、アウトソーシングを積極的に活用してきました。その結果、売上は取り組み前の146%UP、営業生産性は151%と大きく飛躍することができました。以前は赤字部門で頭を悩ませていた仲介事業が、今では高生産性部門へと生まれ変わりました。

■ 競合増・コスト増・売上減の時代に、
「ひとり勝ちの1社」が続出中

事例1 倉敷市	事例2 尾道市	事例3 博多区
反響数 178%	反響数 179%	反響数 137%
成約率 39%⇒ 61%	成約率 46%⇒ 48%	成約率 45%⇒ 59%
売上 182%	売上 159%	売上 134% (1名減って)

■ 分業体制をまるごと導入して
賃貸仲介激戦区でひとり勝ち!



分業体制をやり切る企業が
不動産新時代を制する!

STEP1 業界未経験でも大活躍できる組織づくり**反響数月500件**

集客と営業の完全分業化の実現

1店舗 集客を兼務している組織

1店舗 Webスタッフ 営業と集客を分業した組織



STEP2 完全分業だからできる徹底仕入れの仕組みで**物件掲載数地域No.1**

掲載の量・質 地域No.1

掲載物件数、掲載物件シェア、
代表物件数、代表物件シェア、
全てにおいて小岩エリアNo.1

※船井総合研究所調べ

会社	掲載物件数	掲載物件シェア	代表物件数	代表物件シェア
株式会社コーユー 小岩駅前店	821件	5.7%	711件	20.3%
株式会社コーユー 小岩駅北口店	806件	5.6%	423件	12.1%
地場不動産会社	475件	3.3%	207件	5.9%
大手仲介会社	454件	3.2%	139件	4.0%
大手仲介会社	395件	2.7%	125件	3.6%

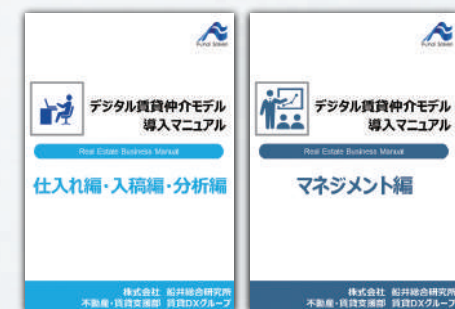
2024年1月 時点

STEP3 売上・生産性アップまでやり切るための社員育成で

電話来店率**90%**
メール来店率**50%**

船井総合研究所監修の育成プログラムの活用

- ・分業化したWeb担当者の育成マニュアル
- ・動画で閲覧できる営業研修プログラム
- ・来店につなげるトークスクリプト



賃貸仲介部門の分業化とWeb担当の育成を
船井総合研究所が完全サポート!