

賃貸管理会社が2億円から10億円を目指すセミナー

開催要項

東京
会場

2024年 **5月24日** 金 14:30～17:30 (受付 14:00～) 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR(東京)駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線(東京)駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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

講座

セミナー内容

第1講座

株式会社トヨオカ地建から学ぶ地方市場で勝ち抜く不動産会社の成功法則

ゲスト講師企業の株式会社トヨオカ地建がどのように10億円と突破していたのか、取り組みの背景と戦略構築のポイントを解説いたします。また本講座では事業戦略のみならず、組織づくり、評価制度、幹部育成を取り入れた組織戦略も絡めて全体像をお伝えします。人口が減少し続ける地方商圏で売上を伸ばすためにすべきこと、利益を伸ばすためにすべきこと、投資対効果についてご紹介させていただきます。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム リーダー **三上 圭治郎**



ゲスト講座

第2講座

株式会社トヨオカ地建が取り組む小商圏でも多事業化で業績を伸ばした経営手法

株式会社トヨオカ地建 代表取締役の豊岡宏士氏をゲスト講師にお迎えし、地方商圏向けの不動産会社の成長戦略についてお話していただきます。賃貸管理事業で培った硬い利益基盤と積極的な新規事業を組み合わせ、10億円まで業績拡大したトヨオカ地建の7年間の変遷を各時系列事にお話ししていただきます。

株式会社トヨオカ地建 代表取締役 **豊岡 宏士 氏**



第3講座

不動産買会社向け10億円突破に向けた具体差的にやるべきこと

地方商圏で経営をされる不動産会社が10億円を突破し、持続的に成長するためにすべき具体的な施策を解説します。

- ・事業で商圏シェア20%を超える取り組みにポイントとは？
- ・アパート建設、収益売買等、管理事業を軸にした新規事業とは？
- ・新規業立ち上げのマーケット選定と事業会社の取り組みとは？
- ・10億円を突破するための経営計画に必要なこととは？

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ マネージャー **林 建人**



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/112426>



【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。

不動産業界向け

東京
会場

2024年
5月

24日 金

株式会社船井総合研究所
東京本社(八重洲)

14:30～17:30
(受付開始 14:00～)

人口12万人の小商圏でも急成長

2億 10億円

7年で5倍

多事業化戦略公開セミナー



ゲスト
講師

株式会社トヨオカ地建
代表取締役

豊岡 宏士 氏

賃貸事業
2.8 億円

売買事業
5 億円

住宅分譲
1.5 億円

多角化経営
8 事業

このような方におすすめ

- ☐ 5年で10億円を突破したいと考えている方
- ☐ 人口30万人以下の商圏で経営をされている方
- ☐ 自社の主要商圏の人口が減少している方
- ☐ 既存の事業が伸び悩んでいる方
- ☐ 新しい事業に取り組みたい方

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

賃貸管理会社が2億円から10億円を目指すセミナー

お問い合わせNo.S112426

船井総研セミナー事務局

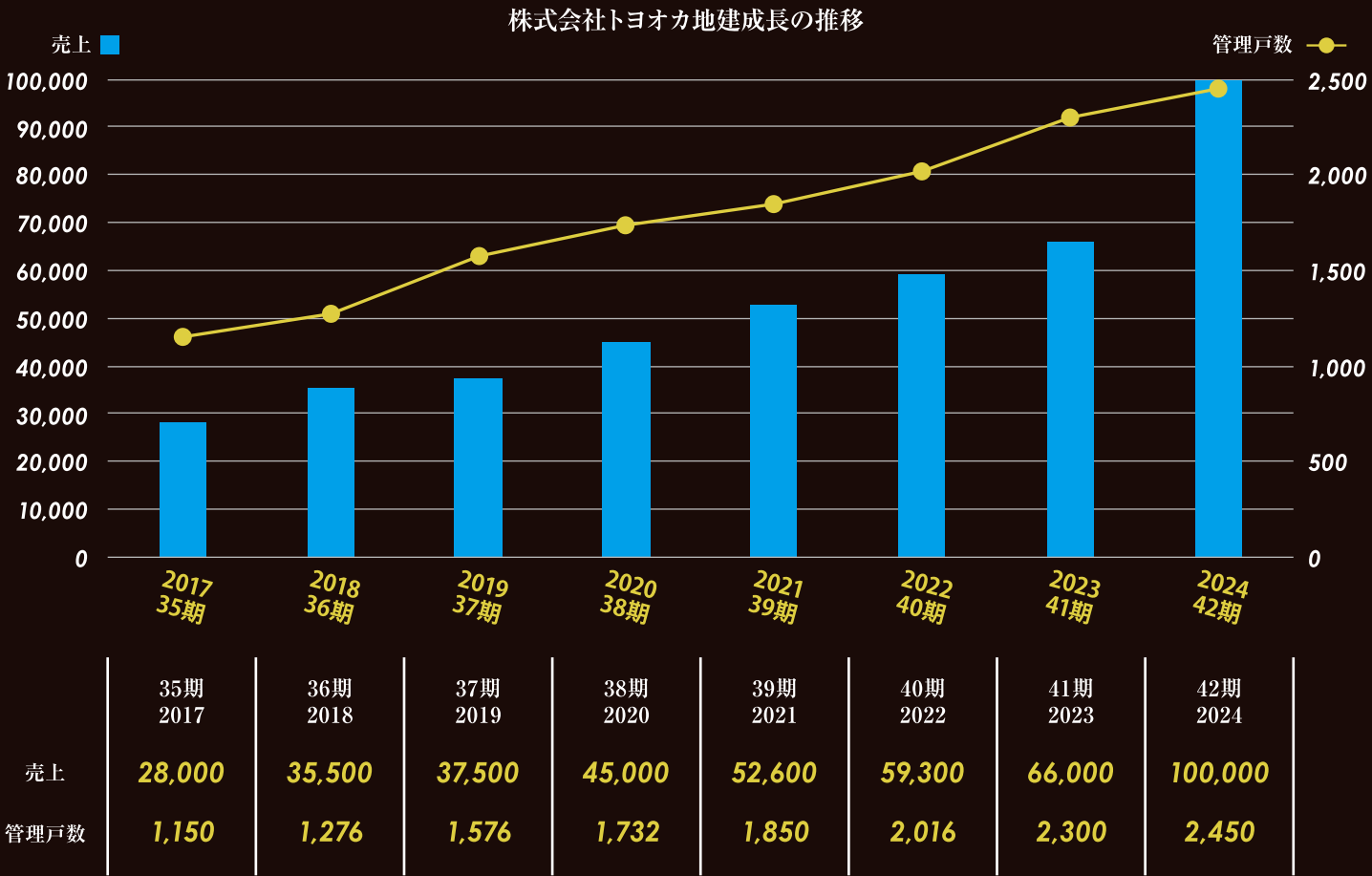
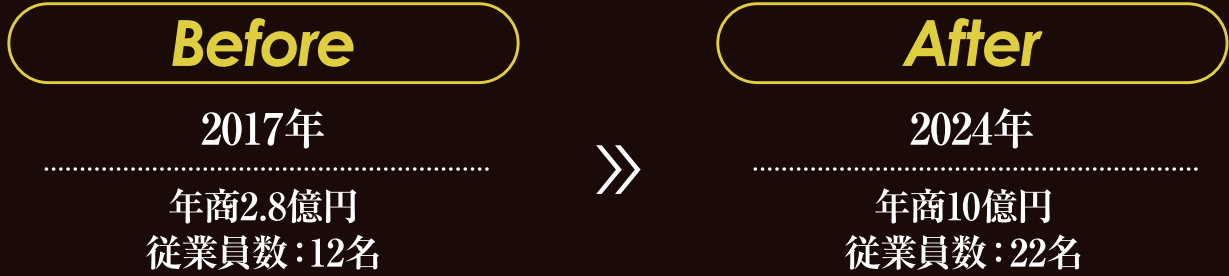
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。) → 112426

人口12万人以下の人口減少商圈でもさまざまな新規ビジネスに挑戦し10億円を突破

人口12万人小さな地方商圈ながら
不動産×多角化経営で展開し急成長
さまざまな事業に挑戦年商が5倍の10億円を突破した



株式会社トヨオカ地建のご紹介

熊本県八代市にある不動産会社。代表の豊岡宏士を中心に、人口12万人と小商圈ながら、不動産を軸とした新規事業に毎年取り組み、短期間で年商2億円から10億円を突破した。また、20～30代の若手社員が数多く活躍しており地元密着型不動産会社として急成長している。



7年間で取り組んだ事業変遷

- 2017年: 収益売買事業新規参入
- 2018年: アパート建築新規参入
- 2019年: 障害者住宅新規参入
- 2020年: 管理拡大・賃貸仲介再強化
- 2021年: 一般売買仲介再強化
- 2022年: 空き家再生事業へ新規参入
- 2023年: 戸建て分譲事業へ新規参入



株式会社トヨオカ地建が取り組まれたソリューション(一部抜粋)

空き家再生
「売上成長に寄与した
空き家再生ソリューション」

賃貸管理
「1年で人当たり240戸の管理拡大を目指す
管理拡大ソリューション!!」

① 業者・一般売主からの仕入れを網羅することで棟数を最大化させる!
集客戦略(全20P)

01:仕入れ媒体の種類と特徴
02:業者からの買取に関して(市場にでている)
03:業者からの買取に関して(市場に出る前)
04:相続DMに関して
05:買取チラシに関して
06:Web集客に関して

③ 仕入れ物件を販売できる形に
商品戦略(全25P)

01:リフォーム仕様確定の基準
02:リフォーム工事原価 戸建て編
03:リフォーム工事原価 マンション編
04:推奨住宅設備 戸建て編
05:推奨住宅設備 マンション編

⑤ 営業の行動量・案件を管理する!
管理帳票整備(全10P)

01:業績管理帳票
02:仕入れKPI管理帳票
03:受託物件ランクアップ帳票
04:案件別管理帳票
05:案件進捗管理帳票

⑥ 未経験でも明日から業者仕入れができる!
業者仕入れ営業ツール

01:業者仕入れマニュアル
02:求むチラシ
03:自社買取メリットチラシ
04:自社物件リスト
05:再販物件集

⑦ 未経験でも明日から仕入れ対応ができる!
一般売主仕入れ営業ツール

01:買取営業マニュアル
02:不動産売却ハンドブック
03:仕入れヒアリングシート
04:買取物件チェックマニュアル

② 未経験担当者でも仕入れができる!明日から実践可能!
仕入れ営業戦略(全25P)

01:DM反響対応の重要事項
02:DM反響対応のトークフロー
03:買取・媒介取得時の重要事項
04:買取時の査定フロー
05:査定面談時の事前準備と持参資料
06:媒介契約時のランクアップ

④ 商品化した物件を2カ月以内に販売できる!
販売営業戦略(全25P)

01:反響～面談獲得までの重要事項
02:反響～面談獲得までのポイント
03:初回面談～契約までの重要事項
04:初回面談～契約までのポイント
05:資金資金シミュレーションツールの活用

① 賃貸管理業界の時流を知り、“今”管理拡大をする必要性を理解できる!
賃貸管理業界の業界理解

01:賃貸管理業界の時流
02:管理戸数増加がもたらすメリット
03:衰退期の管理業界でどう管理を増やすか
04:全包的な管理の伸び率
05:賃貸住宅の管理委託率
06:管理会社のレベルの向上

③ 年間1人当たり240戸の管理拡大を目指すための最適な組織体制とは!
管理拡大を目指す組織戦略

01:管理部門の組織の組み方
02:受託営業人員の目安
03:戸数レンジ毎の最適な組織編制
04:受託営業に適した人材とは
05:評価制度・給与制度について

⑤ 見込み案件数、受託数を最大化!
管理営業マネジメント帳票

01:管理受託営業管理表
02:管理離脱案件管理表
03:訪問件数管理(日報集計表)
04:管理切替進捗管理表

⑥ 見込み案件の40%が受託できる!
管理受託営業ツール

01:マインドセットマニュアル
02:管理提案マニュアル
03:クロージングマニュアル
04:CF診断からの提案マニュアル
05:営業研修動画
06:管理提案資料サンプル

⑦ オーナー営業特化の営業支援システム!
船井ファストシステム(kintone)

01:オーナー情報の一元管理
02:建物情報の一元管理
03:営業マンの行動管理
04:船井ファストシステム活用サポート