

原状回復・空室対策提案業務をゼロから見直すセミナー	
講座	セミナー内容
第1講座	管理業務品質における全国の傾向と今後の流れ ● デジタル活用で急速に進む、管理業務の高品質化と高生産性化 ● 成果を出すために把握しておくべき、賃貸管理会社の課題傾向とその対策 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将
第2講座	ゲスト講座 賃貸管理の品質向上と、業績向上までの軌跡 ● 退去後工事の品質向上に取り組む前とその後の変化 ● 当社が実施している退去関連業務の仕組み 大学卒業後に大手ハウスメーカーで経験を積んだ後に、平成12年に株式会社高知ハウスへと入社。平成22年には2代目として代表取締役社長へと就任。高知県高知市で地域密着の総合不動産として賃貸管理、賃貸仲介を中心に、不動産・賃貸事業を展開。高知市内にて約8,000戸の管理戸数を誇り県内TOPクラスの企業へと成長させる。賃貸管理業務をサービス業として顧客へ提供できるように管理の品質向上を「凡事徹底」をモットーに進めている。自身の経験からも次世代にバトンを渡すことに備えた組織作りを常に考え経営を強化している。 株式会社高知ハウス 代表取締役社長 和田 英知氏 株式会社高知ハウス 経営企画室室長 新谷 洋二氏
第3講座	『原状回復』・『空室対策提案』業務を0から見直し、オーナー提案力向上を3ヵ月で実現するための落とし込み手法 ● KPIと進捗管理の実施方法 ● 退去後工事高速化のポイント ● 成功する会社と失敗する会社の特徴 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 上野 拓也
第4講座	明日から自社で実行するための戦略まとめ ● 退去工事高速化を実現するためのポイントまとめ ● 明日から自社で実施いただくために伝えたいこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将

アンコール開催!!

オンライン開催

2024年6月13日・17日

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

お申込み期限 6月9日(日) お申込み期限 6月13日(木)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

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/113302>

【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。

工事の見積り遅れ・提案の漏れによる

機会損失

を感じていませんか?

原状回復・空室対策

提案の業務を

ゼロから見直す

セミナー

原状回復のスピードUP!

半年で30日短縮

昨対売上8,000万増!

工事売上128%UP

注目 賃貸契約・純増入居数

昨年対比+103件増

高知エリアNo.1の管理戸数8,000戸!

※株式会社全国賃貸住宅新聞社「管理戸数ランキング」調べ

代表の自分が現場を離れてから管理業務の品質がどんどん下がっていたと思います。理由は、徹底力・管理力の低下です。原状回復の流れ、空室提案の管理業務の提案のモレ、業務管理のムラ・ムダをkintoneで全社見える化・共有化をすることでオーナー訪問時間が倍になり・売上増に繋がりました!

特別ゲスト講師

KOCHI HOUSE

株式会社高知ハウス 代表取締役社長 和田 英知氏

アンコール開催!!

オンライン開催

2024年6月13日・17日

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

原状回復・空室対策提案業務をゼロから見直すセミナー

お問い合わせNo. S113302

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。

主催 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

Webからもセミナー情報をご覧いただけます。

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。)

113302

退去から商品化提案の**抜け****漏れ****遅れ**による機会損失を見直しませんか？

原状回復の短縮化・空室対策提案強化により

工事売上UP・入居率UP・オーナー提案数UPに繋がる！

原状回復・空室対策
提案の業務を**ゼロ**から見直すセミナー

原状回復商品化→空室対策提案ルールを見直すことで、**自社の社員がオーナー提案業務を積極的に進めることができるようになる**セミナーです！

セミナーで
解決

- 管理部・賃貸仲介チームを上手に巻き込む**空室対策ルール**の仕組み化
- 退去から商品化に向けた**漏れのないオーナー提案**の管理手法
- 今さら聞けない、TOP企業の**原状回復フロー・空室対策フロー**
- 原状回復の遅れや抜けをなくす**進捗管理の進め方**

原状回復のスピードUP!
半年で**30日短縮**

昨対売上8,000万増!
工事売上**128%UP**

注目 賃貸契約・純増入居数
昨年対比**+103件増**

特別
ゲスト
講師

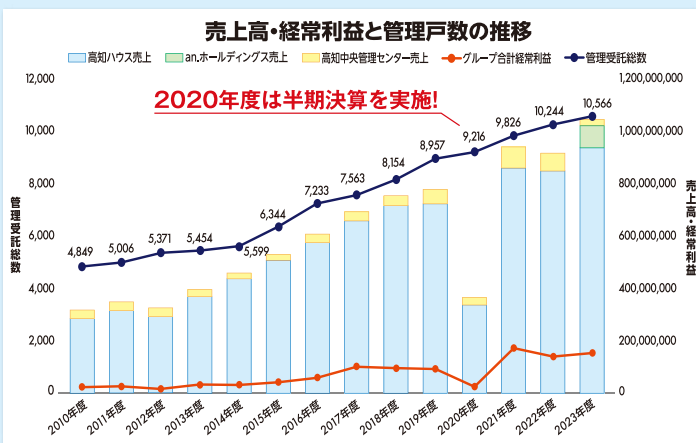
高知エリアNo.1の管理戸数8,000戸!

※株式会社全国賃貸住宅新聞社「管理戸数ランキング」調べ

～株式会社高知ハウスのご紹介～

1996年8月に先代により株式会社高知ハウス創業。2010年には2代目として代表取締役社長へと和田英知氏が就任。高知県高知市で地域密着の総合不動産として賃貸管理、賃貸仲介を中心に、不動産・賃貸事業を展開。高知市内にて約8,000戸の管理戸数を誇り県内TOPクラスの企業へと成長させる。
賃貸アパート・マンションの仲介・管理業務を通じて地域になくてはならない会社として永続的に成長していける企業を目指している。

社名	株式会社高知ハウス
設立	1996年8月30日
住所	高知県高知市
従業員	93名（グループ全体2023年11月）
賃貸仲介件数	2,400件
有償管理件数	10,556件（住居系8,296件）



現場への落とし込み・改革のキーマンはこの方!



株式会社高知ハウス
経営企画室室長 新谷 洋二氏

セミナー当日も自社取り組み詳細のご紹介サポートをいただきます!

2005年に株式会社高知ハウスへ入社。リーシング営業部のマネージャーを経て2021年より経営企画室に配属となる。
現場の数値管理から、営業部門の事業戦略立案推進や人事評価制度の運用、アプリ導入を含む業務改善に取り組む。

実際に高知ハウスでは**管理業務の品質UP**に取り組みました!
下記の手順で

- 1 オーナー担当の見直し（オーナーランク付けと社員の提案レベルで振り分け）
- 2 オーナー提案チームのリーダー再任
- 3 空室対策ルールの導入（空室対策シートの刷新、空室対策ランクの共通化、提案業務の見える化等）
- 4 管理部・リーシング部門を巻き込んだ、空室対策フローチャートの見える化
- 5 管理部・リーシング部門を巻き込んだ、空室対策会議の導入
- 6 担当別・エリア別入居率の見える化
- 7 退去から商品化のフローの見直し
- 8 退去から商品化の期日管理と提案の抜け・漏れ・遅れのないように見える化
- 9 オーナー提案数・商品化数・訪問数の見える化
- 10 売買チームとのトスアップルール作り
- 11 売買チームとの連携ルール作り（管理担当・売買担当のタッグチーム作り）
- 12 資産コンサルティング提案が得意なメンバーによる、CF提案・オーナーカルテ作り

当日のセミナー
講演で徹底解説!

★見える化は全て「kintone」で管理
することで、DX化が進んでいます!

なぜ高知ハウスでは、**空室対策提案・原状回復商品化のルール**の
見直しがオーナー提案業務強化に繋がったのか?

- 1 資産コンサルティング LEVEL・HIGH
→ **資産形成提案** 例 建築提案・購入・売却（相続サポート）
- 2 資産コンサルティング LEVEL・LOW
→ **資産価値UP提案** 例 リノベーション・大規模修繕提案
- 3 **空室対策提案**

現場社員のレベル感に合わせて**課題振り分けが必要!**まずは既存オーナーの**空室対策管理を徹底させること**でオーナー提案への流れと不安をなくすことに成功!

やりたこと・会社の目指す姿
社員への落とし込みの手順