

賃貸仲介業界向け

# 人を採用せずに できる分業体制

地方商圏でもできた  
賃貸仲介売上 **1,400万UP**

賃貸仲介  
分業体制  
導入後 **売上125%超**

来店集客  
反響対応専任  
配置後 **150%超**

反響数  
WEB  
専任配置後 **140%超**

特別ゲスト  
講師

株式会社CHECKホールディングス  
代表取締役 佐々木 義人氏

リアル  
開催

2024年  
7月 **29日**

東京会場 / 開催時間

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO  
14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)

セミナー参加料 一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 1名様 会員価格 税抜16,000円 (税込17,600円) / 1名様

主催

賃貸仲介分業化セミナー2024

お問い合わせNo. S115254

サステナ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



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。)→ 115254

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。

## 賃貸仲介分業化セミナー2024

お問い合わせNo. S115254

| 講座            | セミナー内容                                                                                |                                                                                                                                                                |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座          |    | <b>賃貸仲介業界の動向とweb集客の可能性</b><br>反響数、来店数最大化の手法と時流のポイント。<br>賃貸仲介の業績を伸ばしている会社の取り組み事例とは!?<br>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 <b>三上 圭治郎</b>                    |
| 第2講座<br>ゲスト講演 |    | <b>1部:株式会社チェック・リーシング業績拡大の秘訣</b><br>反響数、来店数最大化の手法と時流のポイント。<br>賃貸仲介の業績を伸ばしている会社の取り組み事例とは!?<br>株式会社CHECKホールディングス 代表取締役 <b>佐々木 義人氏</b>                             |
| 第3講座          |                                                                                       | <b>2部:賃貸仲介分業化を導入し売上120%UPを達成した手法</b><br>賃貸仲介売上2桁成長を達成した成功事例の実践ポイントをご紹介します<br>株式会社チェック・リーシング 飯塚店店長 <b>新田 瑞歩氏</b>                                                |
| 第4講座          |   | <b>賃貸仲介は仕組みで売上を上げる!来店数最大化を実現できるWeb仲介モデルとは</b><br>反響数、来店数を最大化するための前提条件とは!?<br>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<br>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 <b>上野 拓也</b> |
| 第5講座          |  | <b>明日から実践していただきたいこと</b><br>講演内容のポイントをまとめ、<br>明日から皆さんに実践していただきたいことをお伝えいたします。<br>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 <b>林 建人</b>                                    |

東京会場

2024年  
7月 **29日** 14:30~17:30  
(受付/開始時刻30分前~)

**お申し込み期限**  
【銀行振込】開催日6日前まで  
【クレジットカード】開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます。

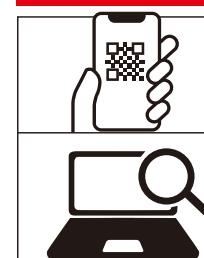
船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
【JR】東京駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)  
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600円) / 1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。

### お申込み方法



【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。

【PCからのお申込み】  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115254>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「115254」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。





株式会社  
CHECKホールディングス  
代表取締役 **佐々木 義人氏**

株式会社チェック・リーシングは、  
仕組みで売上を上げる  
最新時流のWEB専任モデルで、  
どのように成長を続けているのか。

## そもそも賃貸仲介事業を始めたきっかけ

前職は不動産会社で働いていました。不動産業を独立してやりたいという気持ちがあつて独立しました。賃貸仲介は初期投資が少なく始められる事業で、これが魅力的でした。スタート時は自宅のログハウスをオフィスに改装し、一人で営業を行っていました。学生寮を訪れてチラシ配りをしたり、若さを活かしてとにかく足を使ってオーナーさんを訪ね、取り扱える物件、顧客を増やしていきました。個人のオーナーさんにアプローチする際は、最初は多く断られましたが、自分たちが提供できる客付け力と管理の内容には自信がありました。ですから、自社のサービスを理解してもらえれば、絶対に任せていただけると思っていましたので、必ず提案資料を準備し、とにかくオーナーさんに自社のサービスを理解

- ・2012年5月 株式会社チェック 設立
- ・田川店開設 ※実家のログハウスにて
- ・2015年7月 飯塚店(飯塚市) 開設
- ・2016年2月 株式会社福岡管理センター (現：株式会社チェック・ライフ(賃貸管理業)) 設立
- ・2017年7月 社会福祉法人マルミ会理事長に就任
- ・2019年1月 管理受託戸数 1000戸
- ・2019年2月 田川店 新社屋建設(移転)
- ・2019年9月 直方店(直方市) 開設
- ・2020年3月 管理受託戸数 2000戸
- ・2020年3月 株式会社チェック・リーシング(不動産業) 設立
- ・同年7月、株式会社チェックから不動産仲介業務を事業承継し業務開始
- ・2021年7月 管理受託戸数 3000戸
- ・2022年1月 工事部門 開設
- ・2022年2月 株式会社チェック・ライフ賃貸住宅管理業登録
- ・2023年1月 福岡支店(福岡市中央区) 開設
- ※本部機能の構築(バックオフィス)
- ・2023年10月 福岡東店(福岡県糟屋郡)開設 ※売買専門
- ・2024年2月 建設業許可取得
- ・2024年6月 株式会社CHECKホールディングスを設立し、組織再編



## 【船井総合研究所との出会いとコンサルティングスタートのきっかけ】

創業当初から、実績のあるメンバーを集めてマンパワーに頼った形で店舗運営をしてきました。ただ、店舗を増やして社員が増え、ある程度大きくなってくると、そうしたスタイルだけでは厳しくなってきましたね。特に、仕組みや決まったやり方がないというのは、新入社員がすなりと仕事に入るのが難しく、人を採用してはすぐやめられてしまうというのが続いていました。私自身も外回りが多く、なかなかオフィスにいけない日々が続いていたので、結果として社員のみなさんが十分なサポートを受けられずにいることが多かったんです。そんなことで頭を悩ませているときに、WEBで賃貸仲介の仕組みを作るセミナーが船井総合研究所で開催されるというのを知り、何とか改善策を見つけようとセミナーに参加しました。何度か参加させていただきまして、初めは自信が勉強して自社に落とし込んでいくと思っていました。ただ、何度か参加しては自社内が変化していかず、スピード感が遅すぎるなど感じました。そこでセミナーきっかけで船井総合研究所にコンサルティングをお願いするようになりました。船井総合研究所に毎月ご訪問いただく中でまず最初の1年でスピード感をもって成果を出していただき、実績としては昨年の110%成長を実現できました。また、仕組みで売上を上げることができており、マンパワーに頼らず、新入社員にも活躍してもらえ体制に変化してきています。

してもらうことを意識していました。それでも難しそうな個人オーナーさんについては「この方から紹介されたら断らないだろうな・・・」という周りのオーナーさんから切り崩していきながらなんとか任せていただくこともありました。

こういった事業を始めた当初の経験から、今の社員にも同じようなマインドを浸透させています。不可能なことって絶対なくて、工夫次第でもっとできる。最初からできないと考えるのではなく、どうやったらできるのか考える。それがチェックの社員として当然であると。競合よりもうまくやるには当然ですが、とにかく工夫して、ほかの会社がやっていないことをやっていかないとけないんです。

## 商圈の拡大と出店について

2012年に自宅のログハウスで起業してから今では筑豊エリアに3店舗(田川店・飯塚店・直方店)構えています。もともと地元が田川市なのでまずは田川市から出店しましたが、初めから飯塚市を自社の商圈にしないと会社が大きくなれないというのはわかっていました。そもそも商圈規模が全然違いますからね。事業を始めた時点で筑豊エリアでNO1を目指すと決めていましたので少し出店時期としては早いかなという感覚はありましたが、田川店を出店してすぐ、飯塚店を出店しました。当時は、ダメだったら閉めたらいいと思っていたので。結果今では田川も飯塚もうまく運営できています。

WEB戦略室を社内内で立ち上げて、営業業務とWEB集客業務を分業・専任化させる  
営業マンが本来の業務の「営業」に100%集中できる体制を作る

■WEB戦略室の業務

1. 業者物件情報の仕入れ

•各店に届く、空室一覧

•業者流通サイトでの仕入れ(AtBB、レインズ)

•物元業者に電話して仕入れ

2. 物件情報の入力・掲載

3. 掲載物件情報のメンテナンス

•週1回～2回の空室確認

•募集条件の確認、修正

4. メール反響対応

■営業の業務

1. オーナー直物件の仕入れ

•家主へのローラー作戦にて仕入れ

•定期的な家主への空室確認TEL

2. 物確

3. 写真撮影サポート・指示出し

4. 掲載物件情報のメンテナンスサポート

5. 電話反響対応

6. 来店対応～契約、鍵渡し



前述でも触れましたが、今の時代は反響が入った時点で競合との戦いが始まっています。時流に適応したスピードで顧客対応するためにはCRMの導入も必須事項だと思いますが、それ以上に反響対応の専任化が重要だと実感しています。反響対応を分業した結果、仲介営業と反響対応それぞれが専任化できた為、社員のKPIへの意識がかなり浸透しました。仲介営業は売上はもちろん、申込率を重点的に意識すればよく、反響対応専任者は、反響来店率を意識すればよくなります。分業化されたことによって社員各々の役割がはっきりして結果にコミットしやすくなりましたね。

賃貸仲介売上2年連続  
2桁成長の成功ポイントは  
「反響対応の専任化」

反響対応専任化  
のメリット

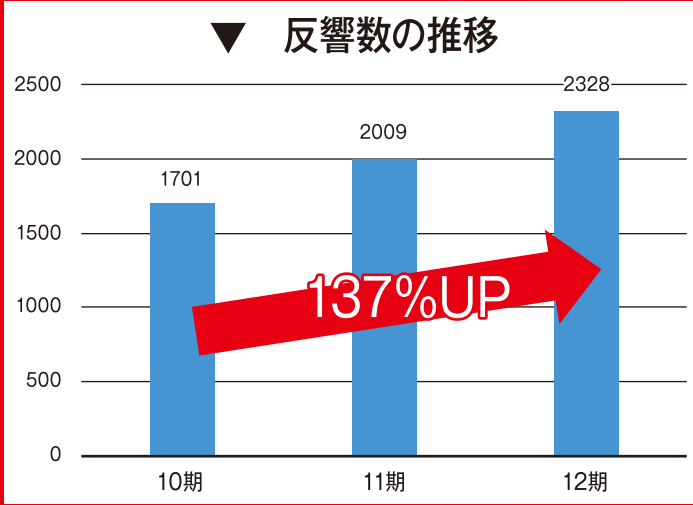
秘訣1 反響対応、追客の抜け漏れがなくなる

顧客管理システム(CRM)を活用しながら、お客様の反響への対応漏れ、追客不足を徹底的になくしていきます。競合他社を上回るスピード、頻度でお客様と接触し、自然と自社にお客様が集まります。

秘訣2 反響対応スピードが速くなり競合に反響をとられにくい

専任化することによって、反響が入ってから10分間、場合によっては1時間返信がないみたいなことをなくします。電話番号がわかればメールが入った瞬間に電話をかけますし、電話番号がわからなければ1～2分以内にメール返信を実施します。競合よりも速く自社へ来店を呼び込む仕組みづくりが可能です。

【反響数を130%伸ばした広告戦略とは。】

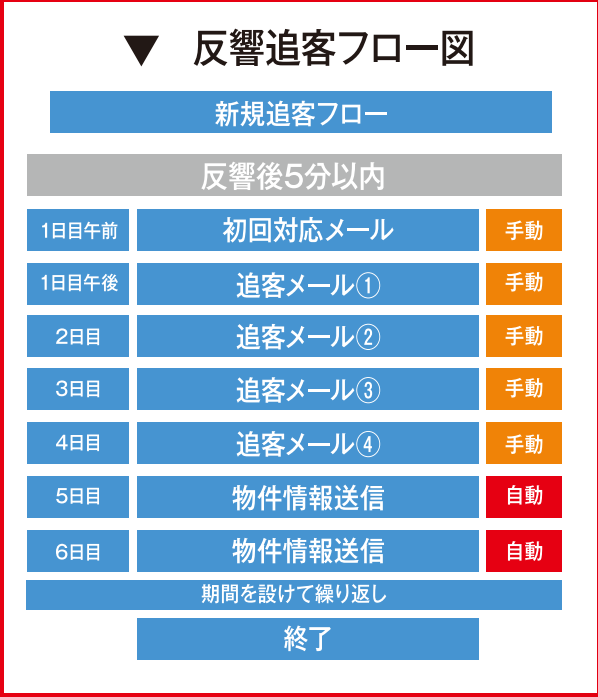


はじめは、この点を理解し、投資を行うことが大切です。また、現場のチームを信頼し、ある程度権限を与えて、彼らの判断に任せることも重要です。広告費の裁量権を現場に与えることで市場の変化に合わせてスピード感をもって広告費の調整をしてもらっています。

広告費の効果は長期的に見ると自然と高まるため、最初の段階での投資は厳しいかもしれませんが、ブランドの認知度が増すにつれて、その効果は長持ちします。

これが無限に続くわけではないと考えています。市場には競争がありますが、時間が経つにつれて、競合を圧倒していればライバルが少なくなることもありますので、ある意味での耐久レースだと考えています。競合他社を圧倒していくという点で言うと、ポータルサイトでは、市場での掲載件数は常に1位を抑えるようにしています。反響をとるという観点で考えると、お客様も紹介物件が多い不動産会社を集まると思っていますから、まずは市場で1位の掲載量を各店舗で維持しています。

【賃貸仲介営業システム(CRM)の導入について】



上記が現在各店舗で実施している追客フローです。システムのリマインド機能等を使いながらハイスピードかつ高頻度のメール追客を実現しています。

今の時代は反響を入れていただいた時点で、来店前に競合との勝負が始まっていると思っています。他社が反響対応する前にどこよりも早く自社が反応するべきです。そういったことを実現するためには「反響対応の専任化」と顧客管理システム(CRM)の導入が必須でした。現場の働き方を考えると、少しでも顧客管理が楽になって、よりお客様のことを考える時間が増えてくれるといいなと思い即断即決でCRMを入れました。おかげで、より高頻度での追客やメッセージのやり取りをしつつ、速いスピードでお客様の問い合わせに答えられるようになっていきます。

いいと思ったらやる。これがすべてです。現場の働き方が良くなると思ったらすぐやります。今の時代はトレンドがすごい勢いで変化していきます。もたもたしている時間で機械損失をしていると思っていますのでスピード感が大事です。



待望の  
セミナー  
決定。

来店集客  
反響対応専任  
配置後

150%超

反響数  
WEB  
専任配置後

140%超

特別ゲスト講師 株式会社CHECKホールディングス

特別  
ゲスト  
講師

〔ゲスト講師の特徴〕



賃貸仲介の分業化後2年で  
売上126%成長、来店数は  
150%アップさせている株式  
会社チェック・リーシングの  
創業者である。現在は福祉  
事業まで手掛けるCHECK  
ホールディングスの代表取  
締役として集客改善、組織  
改善、自社のブランディング  
に取り組んでいる。

株式会社CHECKホールディングス  
代表取締役 佐々木 義人氏

CHECKホールディングスが変った3つのポイント

反響対応の完全分業化で

来店集客  
反響対応専任配置後

150%超

Point  
1

来店前の反響対応の重要度が増す時流に適応し、営業が集客・反響対応・接客・契約の全てを担う組織体制から、営業と反響対応の完全分業化を実施。  
来店集客が導入前後で150%UP!!

顧客管理システムのフル活用で

反響来店率

昨対 225%UP

Point  
2

ITANDIの顧客管理システムを導入し、反響対応の専任者が反響への即レス、追客状況の見える化はもちろん、自動追客やカレンダー予約の機能をフル活用。  
反響来店率が昨対比223%アップ!



結果に繋げる社員育成で

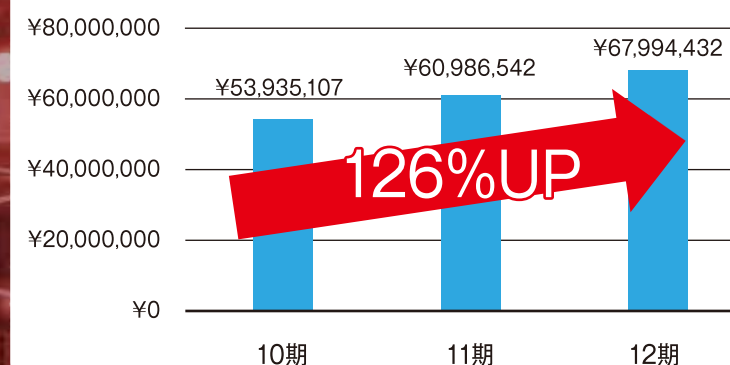
賃貸仲介  
分業体制導入後

売上 125%超

Point  
3

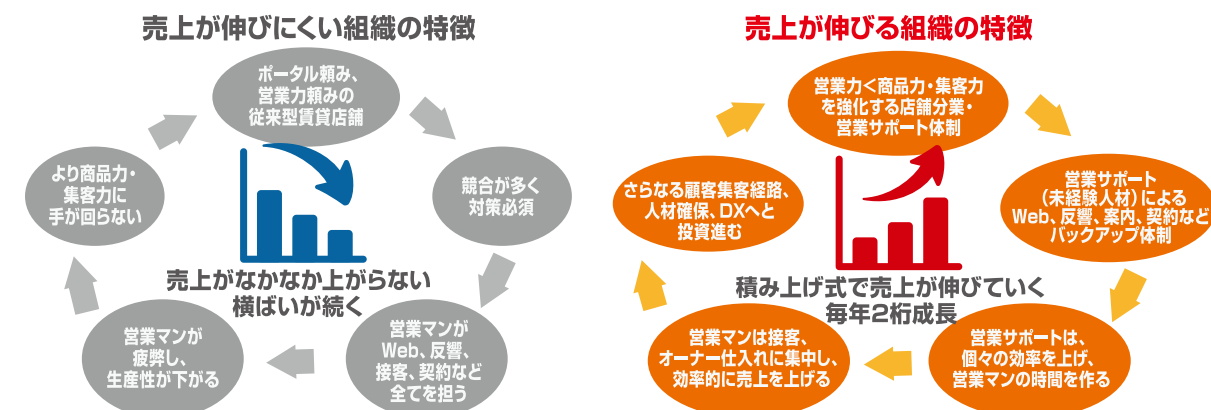
船井総合研究所監修の他社成功事例に基づいたマニュアル、トークスクリプト、ロープレ研修、結果に繋げる豊富な育成プログラムを活用いただき、賃貸仲介売上が船井総合研究所活用前後で125%UP

田川店、飯塚店の売上合計の推移



# 賃貸仲介部門の分業化による売上UPは どのようにして実現できたのか?

賃貸仲介で売上が伸びる企業と伸びにくい企業の違いとは?



賃貸仲介店舗でこんな課題や悩みが起きていませんか?

- ✓賃貸仲介店舗の仕組み化ができておらず、売上・生産性が上がらない。
- ✓Excel・紙で数値を管理しているため、リアルタイムで数値実績が把握できていない。
- ✓ポータルサイトの掲載対策や仕入業務ができていないため、反響数が年々減少している。
- ✓反響のスピード対応や複数回追客など反響対応の仕組みができていないため、来店数がなかなか増えない。
- ✓営業スタッフの成約率がなかなか上がらない。
- ✓営業スタッフが反響～契約業務まで全て対応し、業務過多で残業時間が増えている。
- ✓人材の育成・教育環境が整備されていないため若手人材がすぐに離職してしまう。

1つでも  
当てはまれば  
セミナーへの参加を  
おすすめします!

会場限定!生産性アップを実現する賃貸仲介ソリューション大公開!

① 反響数=「仕入れの4ルート」×「Web掲載の3要素」!  
反響数最大化編【仕入れ・入稿・分析】

- 01:全体像とポイント
- 02:業物:大規模管理会社からの物件情報仕入れ
- 03:業物:地域物元企業からの物件情報仕入れ
- 04:直物:取引あり一般オーナーからの物件情報仕入れ
- 05:直物:取引なし物件の仕入れ
- 06:ポータルサイトの入稿・掲載・分析値の集計・メンテナンス



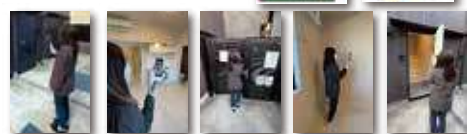
③ 掲載・反響対応・案内・契約の完全分業化による「チーム接客」とは!  
成約数最大化編【来店後接客】

- 01:「チーム接客」でお客様対応力上げる
- 02:来店前準備、ヒアリングシート作成
- 03:来店時初期対応
- 04:案内時対応(営業アシスタント)
- 05:クローズヒアリング
- 06:「新生活ワンストップサービス」の提案 など全10章



⑤ 集客成功事例に基づいた撮影マニュアル!  
SNS&動画集客【内見動画の投稿】

- 01:「内見動画」とは
- 02:内見動画の作成
- 03:内見動画の投稿
- 04:内見動画の活用



⑥ 分業化した社員育成まで徹底サポート!  
営業力アッププログラム

- 01:仕入れ・掲載・分析/トークスクリプト・動画マニュアル
- 02:来店前接客/反響対応テンプレート/トークスクリプト・動画マニュアル
- 03:来店後接客/トークスクリプト・動画マニュアル



② 来店前に勝負を決めるための「反響対応の3要素」!  
来店数最大化編【来店前接客】

- 01:来店前接客の基本
- 02:反響受付(初回返信)
- 03:アポイントの取得～営業への引渡し～
- 04:アポ取り
- 05:ファーストヒアリング
- 06:LINE誘導 など全11章



④ 組織に必要な「3階層のマネジメント」と「5つの管理」とは!  
パフォーマンス最大化編【正しいマネジメント】

- 01:すべての社会人に求められる「5つの管理」
- 02:行動管理
- 03:案件管理
- 04:進捗管理
- 05:数値管理
- 06:目標管理 など全10章



⑦ 賃貸仲介のマネジメントをサポートする!  
賃貸クラウド(kintone)

- 01:基幹システム(kintone)全体像
- 02:目標管理
- 03:数値管理
- 04:行動管理
- 05:顧客管理
- 06:案件管理

