

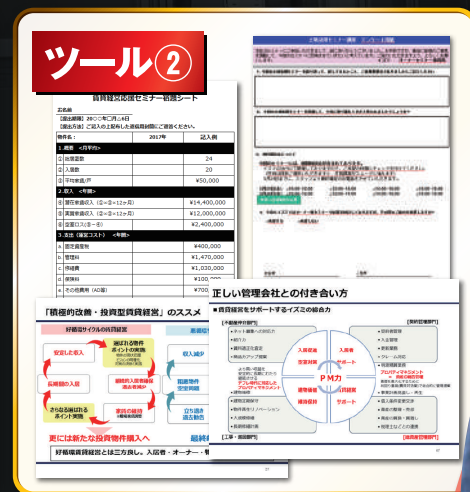
管理戸数を増やしたい
賃貸管理業界向け

2024年9月24日(火)
14:30~17:30

オーナーセミナー
300人以上を集め

1,300戸増やした 管理受託戦略

鉄板テキストで直ぐに出来る、続けられる！
セミナーツール全て公開



株式会社イズミ
専務取締役 泉了樹郎氏



主催

成果の出るオーナー営業のやり方セミナー



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

お問い合わせNo. S116630

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。) → 116630

大注目! 自社が良くなる、オーナーが良くなる、地域が良くなる
ここ何年も管理が増えていない会社の特効薬

開催日時

2024年9月24日(火) 14:30~17:30
(受付開始: 開始時間30分前~)

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。

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 (ID: FUNAI メンバース Plus) へご入会中のお客様のお申込みにご利用となります。

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

※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ませんので、ご了承ください。

講座

セミナー内容

第1講座

オーナー資産営業モデル事業のポイントと業界時流

これからの賃貸管理会社が目指すべき姿とは!?最新の時流を踏まえて解説します。



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 賃貸グループ マネージャー

船井総合研究所に入社直後から、一貫して賃貸管理ビジネスコンサルティングチームにて、賃貸管理業のコンサルに従事している。不動産業(賃貸・売買・管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。空室対策や、管理業務の効率化を切り口に、現場の活性化、及び業績アップを手がける。また最近では、賃貸管理会社にて、新規オーナー様向けプロパティマネジメントセミナーを開催し、管理戸数拡大の支援も行っている。

林 建人

ゲスト講師

第2講座

管理戸数の増えなかった地方の管理会社が賃貸管理から資産管理への転換で管理戸数UPできたノウハウ
管理戸数増加のため、当社がおこなった9つの取り組み



株式会社イズミ
専務取締役

泉了樹郎氏



株式会社イズミ

田辺 辰也氏

滋賀県彦根地区を中心に地元密着主義の総合不動産事業を展開する株式会社イズミ統括部長。大学卒業、東京で数年不動産売買事業に従事し、平成26年よりイズミで売買事業を主に担当。現在では専務取締役に着任し、資産管理事業を推し進めている。

第3講座

オーナーへの資産管理事業の立ち上げに向けて

集客・商品・営業の成功ポイントのご紹介



株式会社船井総合研究所 不動産支援部
賃貸グループ

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、現場に即した業績アップ支援を心がけている。

原 雅也

第4講座

明日から実践していただきたいこと

管理戸数UP施策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をお伝えします。



株式会社船井総合研究所 不動産支援部
賃貸グループ リーダー

主に賃貸仲介、管理会社の生産性向上を目的とした戦略立案を手がける。「長所伸展による社員の有効活用」、「アウトソーシングによる事業の効率化・活性化」の内部環境の改善、「競合調査・最新成功事例の活用」による外部環境への対応など、内外ともにバランスの取れた、「勝ち残る企業経営」を推進。さらなる生産性向上のため、賃貸仲介、管理会社の新規事業の柱づくりを手がける。

三上 圭治郎

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/116630>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) 右上検索窓に「116630」をご入力し検索ください。

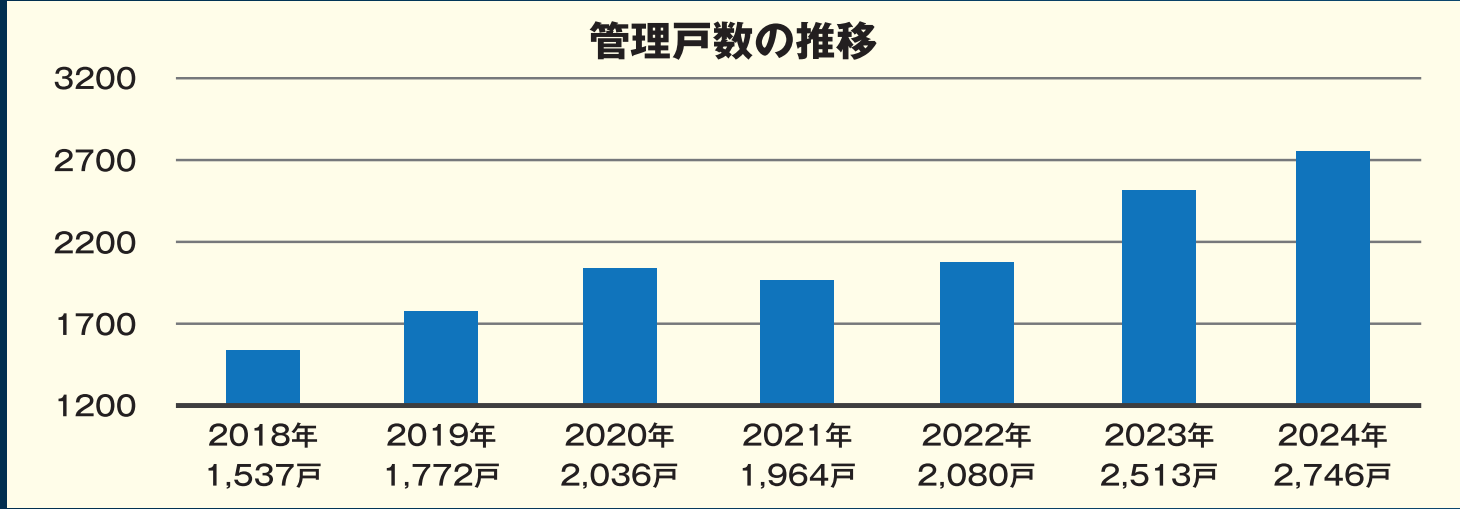
E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

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。



オーナーセミナー300人以上を集め6年で約1,300戸受託した株式会社イズミのインタビュー大公開!



弊社が本気で管理に取り組んだキッカケ

「もともとは売買仲介の課長を務めていました。しかし、ベテランが続々と退職する時期があり、安定した基盤づくりを考え始めたのです。その際、社長が管理業を始めるとの主導し、私も統括部長としてその流れに加わりました。その時に船井総合研究所との出会いがありました。

賃貸管理業に強く興味を持ったきっかけは、知り合いのオーナーさんから管理業で大きく成長している企業の存在を聞いたことです。船井総合研究所を通じて、その会社が自社に似ているところもあり、モデルとして目標とするようになりました。



株式会社イズミ
専務取締役 泉 了樹郎氏

賃貸管理に注力し管理戸数にこだわり始めたワケ

「2018年ごろから管理による経営基盤の安定化事例を知り、管理業に取り組む意義と使命感を感じ始めました。イズミ通信を新規オーナーさんの集客に活用し、他社とは違う本質をついたオーナーセミナーも併せて行ったことで、知名度が向上し、管理戸数を伸ばすことができました。

その後の進展については2019年にはオーナー通信経由で145戸の管理案件がありましたが、二年後には減少し、2021年にはマイナスを計上しました。それでもシンボルとしての建物を建て、少しずつ建築にも着手しました。

2022年ごろには、コソコソとオーナー通信とセミナーを続け、順調に管理を伸ばすことができました。

2022年に大きな案件が増えた要因は、シェア率と知名度の向上、オーナーさんへのフォロー、セミナーでの情報交換などが反響に繋がりました。地域で様々な相談に乗れる強みもあり、会社が成長する中でお客様と数字の見え方が変わったことも大きな要因です。また、管理戸数を増やすという気持ちの浸透や、徹底した目標設定が管理部の意思統一と団結力を強めました。

イズミとしての今後の展望

まずは北の米原、長浜、八日市などを視野に入れていきます。人とのつながりを大切にし、ご縁のある長浜でさらに事業を伸ばしていきたいと思っています。

我々の強みは、オーナーさんへの細やかなフォローと、セミナーでの情報交換を通じた信頼関係の構築にあります。これらを引き続き強化し、地域に根ざした管理業を展開していきたいと考えています。

オーナーセミナーで**着実に成果の出せる方法**をお伝えします

特別ゲスト
講演

滋賀県彦根市

株式会社 **イズミ**

資格・知識・経験が
なくてもできる

賃貸
仲介
賃貸
管理
売買
仲介

獲得戸数

2019-20年

274戸

獲得戸数

2020-21年

122戸

獲得戸数

2021-22年

125戸

獲得戸数

2022-23年

314戸

滋賀県彦根地区を中心に地元密着主義の総合不動産事業を展開する株式会社イズミ専務取締役。大学卒業後、東京で数年不動産売買事業に従事し、平成26年より株式会社イズミで売買事業を主に担当。平成30年より統括部長を経て、令和3年より専務取締役に着任し、会社全体事業を推し進めている。着任後はオーナーセミナーの開催を強化し着実に管理戸数を増加させている。

株式会社イズミ
専務取締役

泉 了樹郎氏

講座

セミナー内容

第1講座

オーナー資産営業モデル事業のポイントと
業界時流

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

〈ゲスト講座〉
第2講座

管理戸数の増えなかった地方の管理会
社が賃貸管理から資産管理への転換で
管理戸数UPできたノウハウ

管理戸数増加のため、当社がおこなった9つ
の取り組み



株式会社イズミ
専務取締役

泉 了樹郎氏



株式会社イズミ

田辺 辰也氏

第3講座

オーナーへの資産管理事業の立ち上げに向けて
集客・商品・営業の成功ポイントのご紹介

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 賃貸グループ

原 雅也

第4講座

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

三上 圭治郎

今回のセミナーで公開する

賃貸管理会社がオーナーセミナーで

着実に成果を出す3つの方法



Point 1 オーナー集客を実現できる**集客手法**

セミナーからの診断受託率60%
サブリース攻略セミナー



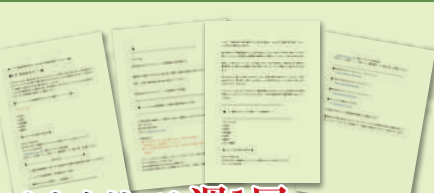
社員が**1ヵ月**で
セミナー講師に

年間100組の見込み客の発掘
定期不動産オーナー通信



どんな会社でも**毎月**
送り続けられる仕組み

パートでもできる月間コスト0円の
オーナー集客の仕組み



どんな会社でも**週1回**
配信し続けられるコンテンツ

Point 2 オーナーのお悩み引き出す**分析システム**

誰でもすぐに使える
サブリース診断システム



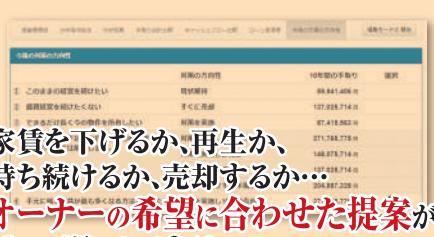
相談率**100%**参加者が
即日相談に繋がる運営手法

たった1分のヒアリングで
分析が可能



20代の新卒社員でも
1分のヒアリングで、
“数字”で資産の出口提案を
導き出す簡単システム

AIが今後の
賃貸経営を分析



家賃を下げるか、再生か、
持ち続けるか、売却するか...
オーナーの希望に合わせた提案が
その場でできる

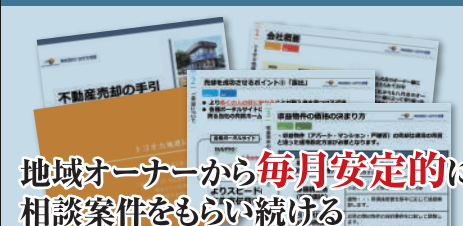
Point 3 オーナーに指示される**セミナーコンテンツ**

これ1冊で**管理戸数が増える**
最新管理メニュー大公開



自社の差別化を実現する、
実際にゲスト講師も使っている

オーナーから
相談案件が止まらない



地域オーナーから**毎月安定的に**
相談案件をもらい続ける
オーナー資産管理の手引書

仲介担当が**資産のプロ**に変わる、
集中研修プログラム



セミナー講師、オーナー集客、提案、
これだけで**成果が上がる**
実践プログラム

管理戸数を
増やす

全国TOP企業が取り入れている管理受託営業社員の育成の3つのPOINT

point 01	0から始めて 3ヵ月でできる 管理拡大 ソリューション	管理受託目標の設定と 目標達成のためのKPI	管理部の分業化	案件創出の 具体的手法
		管理戸数を増加する 戦略的な計画策定と 案件化率・受託率などの 具体的な各KPI!	管理戸数に応じた最適な 管理部の組織体制とは? 管理拡大を目指す 評価制度や給与制度!	オーナー、 業者・金融機関からの 案件創出とアプローチ!
point 02	成果が出るまで 完全サポート 社員育成 プログラム	成功事例に基づく 営業ツール	属性やシーン別の トークマニュアル	営業研修動画・ ロープレ研修
		管理パンフレット、 DM・セミナー資料など すぐに使えて成功する サンプルを多数用意!	オーナーや業者への訪問、 管理提案、業務提携など マニュアル完備!	いつでも見返せる動画や 個別のロープレ研修で 社員育成をサポート!
point 03	管理受託営業 に特化 顧客管理 システム	オーナー・建物情報の 一元管理	管理受託の 案件管理	管理受託営業 マネジメント
		オーナーや建物の情報、 ニーズ、資産状況を カルテで入力・管理!	目標達成に向けた 管理受託・離脱の 見込み案件管理!	管理受託営業社員の 訪問数や案件数などを デジタルで行動管理!

セミナー当日に 大公開する 次の日からスグに使える 管理拡大プログラム

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:全国的な管理の伸び率
- 05:賃貸住宅の管理委託率
- 06:管理会社のレベルの向上



② 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すソリューションの大枠をとらえる 管理拡大ソリューションの全体概要

- 01:ソリューションのKPI
- 02:ソリューション導入後の収支計画
- 03:ソリューションにおける言葉の定義
- 04:目標達成のための具体的な各KPI
- 05:反響経路の考え方



③ 年間一人当たり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



④ 既存オーナー、新規オーナー、業者から案件を創出する具体手法! 管理拡大見込案件の創出手法

- 01:既存オーナーからの案件創出手法
オーナーカルテ、オーナーアンケートについて
- 02:新規オーナーからの案件創出手法
オーナーセミナー実施までの具体的な手法
- 03:業者からの案件創出手法
業者訪問の手法とポイント



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



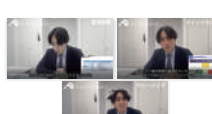
⑥ 見込み案件の40%が受託できる! 管理受託営業ツール

- 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:管理提案用資料サンプル

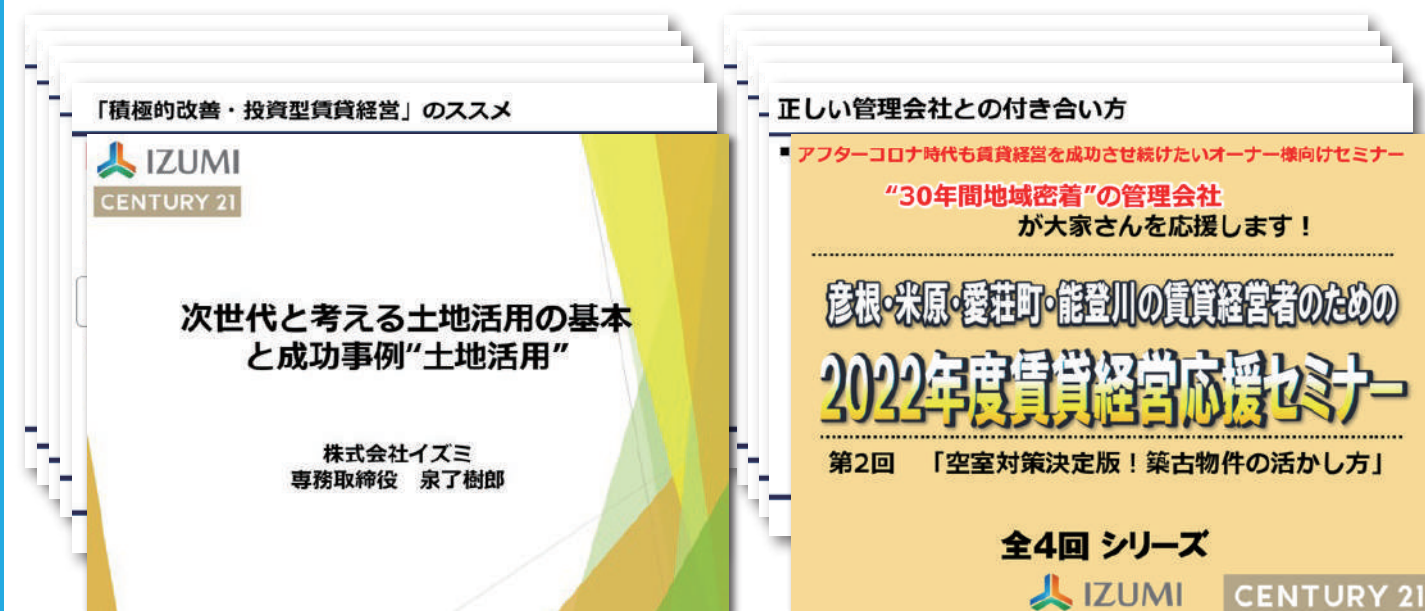


⑦ オーナー営業特化の営業支援システム! 船井ファストシステム(kintone)

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



直近4年で管理戸数を800戸以上増やせたワケ①



毎年定期的にオーナーセミナーを開催し既存・新規のオーナー様に向けてエリアの市場動向空室対策の重要性をお伝えし管理会社としての認知度アップを上げ続けています。

直近4年で管理戸数を800戸以上増やせたワケ②

彦根市・米原市・愛荘町で空室でお悩みのオーナー様へ

空室対策

2020年の繁忙期こそ満室経営を実現する
実例に学ぶ「空室対策セミナー」を開催!!

第1部 座学形式のセミナーになります
2020年の賃貸市場を時流予測!
決まる物件と決まらない物件を徹底比較

第2部 実際の物件を見学に行きます
入居者が“住みたい”と思う物件作り
実際の成功事例を見てみよう!

現地見学会開催

彦根市内にある
築35年の築古物件を
外観・内装まで
フルリノベーションし
満室にした事例になります!

空室対策セミナー開催日
11/24日

時間: 13:00~16:00
会場: イズミセミナールーム
住所: 滋賀県彦根市駅東町11-5
主催: 株式会社イズミ
TEL: 074-242-2111

申込については裏面をみてください

参加無料 彦根市 主催 センチュリー21加盟 株式会社イズミ

実際どうなの?? 彦根市の新築アパート 建築の実態

講師紹介と当日のセミナー内容

本セミナーの内容

今年も恒例のオーナーセミナーを開催いたします。今回のテーマは「新築アパートに焦点を当て、彦根市で建設された新築アパートマンションの稼働率について、具体的な事例を交えながら解説します。繁忙期のデータに基づき、新築物件の市場動向と実際のアパート新築事例をご紹介します。」

本セミナーのポイント

- 2024年最新の繁忙期に即ち報告
- 彦根市の新築の状況について、新築アパート入居の実態
- イズミ独自の自社施工の新築アパート
- 不動産投資するが地方 or 都市 どちらが有利

講師紹介
株式会社イズミ
専務取締役
泉了樹郎氏

セミナー開催日について
6月23日(日) 開始 13:00 終了 15:00
会場: 株式会社イズミ セミナールーム
住所: 滋賀県彦根市駅東町11-5
お申込方法は裏面へ

彦根市で賃貸物件をお持ちのオーナー様へ

彦根市で管理戸数2000戸、入居率95%の実績

賃貸管理

見直してみませんか?

☆今なら見直しキャンペーンを実施中☆
管理切り替えて嬉しい**3つの無料特典**がついてくる!

管理手数料 1ヶ月 無料	定期清掃料 1ヶ月 無料	広告料 1ヶ月 無料
----------------------------	----------------------------	--------------------------

※本キャンペーンは令和年〇月末日までに管理面談をしていただいた場合に限りです。

受付時間 10:00~18:00(水曜定休日)
FAXの方は裏面のFAX申し込み用紙からお申込みください

IZUMI CENTURY 21

営業ツールの均一化・整備で誰が提案しても受注確度が高い営業力を発揮できるように環境をつくりました。