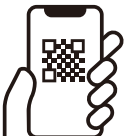


ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

管理戸数を確実に増やす!賃貸管理会社経営者セミナー お問い合わせNo. S116636

講座	セミナー内容	
第1講座		管理戸数を確実に増やし続ける、管理獲得のポイント 単年で局所的に管理戸数を増やす会社はあっても、継続的に増やすことは難しい。管理戸数を確実に増やし続ける管理会社が実践する、管理拡大のポイントとは! 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ リーダー 三上 圭治郎
ゲスト講演 第2講座	 	毎年確実に管理戸数を110%増やす!私の会社が成果を出した実践手法大公開 管理受託の責任者として年間管理戸数を112%増加させた株式会社エステート・ワンより、実際の日々の動きや取り組みについてお話しいただきます。 株式会社エステート・ワン 代表取締役社長 春山 勝義 氏 管理部 PM事業課主任 久保 翔太 氏
第3講座		毎年安定的に管理戸数を増やすために今すぐ行うべきこと 管理戸数を増やし続ける最大のポイントは、“質が高い管理”と“他社と差別化した管理提案”を徹底的に実行すること。当たり前のようにやり切れない管理拡大の王道戦略を今すぐ始める方法を余すところなくお伝えします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム 木村 仁紀
第4講座		明日から取り組んでいただきたいこと 明日からすぐに実践していくために、経営者に取り組んでいただきたい、成功のための“これだけ”実践ポイントを整理してお伝えします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ マネージャー 林 建人

開催日時	2024年 9月3日(火) 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)	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。
東京会場	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) / 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。

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/116636 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に 右上検索窓に「116636」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」と検索してご確認ください。※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。

賃貸管理業界向け

たった2年で
管理戸数+351戸
新規オーナー
開拓の仕組み

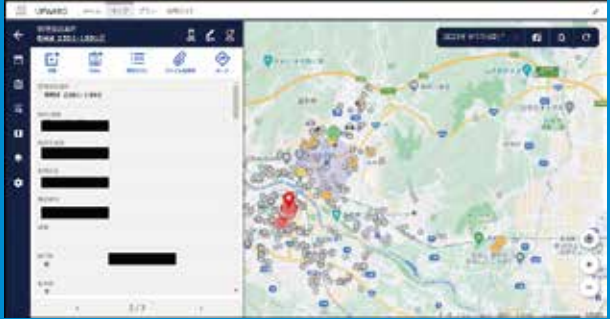
2年間全く管理戸数が増えなかった社長の
営業改革ストーリー!

特別
ゲスト

株式会社エステート・ワン
代表取締役社長
春山 勝義 氏



▼Salesforceで案件管理



▼オーナーセミナーパック



▼オーナー通信



東京会場 2024年**9月3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

管理戸数を確実に増やす!賃貸管理会社経営者セミナー

お問い合わせNo. S116636

主催



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。) → 116636

2年間全く管理戸数を増やせなかった 社長の営業改革ストーリー

年間管理受託戸数
200戸
達成

株式会社エステート・ワン 代表取締役社長

春山 勝義 氏

管理部 PM事業課 主任

久保 翔太 氏

管理拡大に踏み切った背景

管理戸数の拡大に伸び悩んでいた中、コロナを経て管理戸数が減少し始めていました。当時は「管理部」として攻めも守りも一緒くたの状況で、リーダーに管理を増やそうと指示を出しても動けないような状況でした。船井総合研究所(以下 船井総研)にご相談すると、攻めと守りの分離を提案いただき、リーダーともう一名を「攻め」のPM課に配属させました。最初は人選に迷いも残っていましたが、現状維持ではなにも結果が変わらないと思い、体制変更へ踏み切りました。踏み切った後、まずは次の3点に取り組みました。

①オーナー通信の送付

PM課メンバーが訪問するにも「きっかけ」が必要です。管理拡大を考えていたのに、当時は商圏内の全てのオーナー様にDMを送ったことがありませんでした。まずは取得した名簿を活かし、商圏内オーナー様に「オーナー通信」をお送りしてからPM営業の飛び込み訪問をスタートさせました。

②Salesforceを活用

PM営業の動きが本格化するにつれて、
・行動量の可視化
・案件の見える化
が必要になりました。弊社ではSalesforceを使用していたため、DX担当と連携しながら「飛び込み件数の行動管理」「全オーナー様のリストで案件管理」を行える体制をつくりました。最近ではリスト数も増え、足利市内のほぼすべての物件とオーナー様がリスト化できています。
また、案件が見える化したことで、受託見込みが立ち、行動量の軌道修正にも役立ちました。今では毎週のようにPM営業と一緒にSalesforceをにらめっこして、案件管理と一緒に実施しています。

③専任者の行動量担保

この体制が軌道に乗り、受託数が増えてくると、PM営業の動きが鈍くなってきました。たまたま、受託物件のオーナー様からクレームが入り、PM営業の動きが止まった時がありました。
これではせっかくの専任体制の意味がない、と気づき受託後の引継ぎ表や物件調査票などを整備しながら、PM営業以外の業務を削ぎ落していきました。いまでは管理切替の作業は事務で実施しています。
加えて、PM営業のモチベーションアップのため、受託戸数に応じたインセンティブを支給し始めました。

さらなる管理拡大に向けて

体制や動きが完全に軌道に乗り始めると、意外なことに飛び込みでも管理以外のお悩みを頂戴する機会が増えました。さらに、受託案件をSalesforceでマッピングすると、足利市内でも店舗のあるエリアに偏っていました。足利市内でももっとお困りのオーナー様がいらっしゃるに違いない。PM営業のスキルを高めて、自社が解決できるお悩みを増やしていこうと2つの内容に取り組んでいます。

①収益売買のスキルを磨く

船井総研のご紹介で、他社様のベンチマークに行く機会がありました。そこで、PM営業にも売買のインセンティブが出ている状況を見て、自社にも取り入れることに決めました。
結果、売却の話が出るとPM営業が積極的に売買部へ案件を引渡ししてくれ、1年で収益物件の売却を4棟獲得することができました。最近では建築提案までできるよう、スキルアップに期待しています。

②苦手エリアへの新規出店

商圏から川をまたいだ「足利市の南エリア」では知名度もいまひとつで、なかなか案件が出てきませんでした。足利市内は1店舗でいいかなあと考えていましたが、船井総研から伸びている会社様の「商圏」と「店舗数」を見せてもらって、足利市内でもう1店舗出して、管理シェアを上げられることが分かりました。もともと、他エリアへの出店構想はあったので、まずは足元の足利商圏を固めるべく、「足利市南エリア」への出店を決めました。
出店場所が決まってから南エリアのオーナー様へ挨拶訪問を本格化したところ、オーナー様からの印象も良く、案件もぽつぽつと出始めました。
まだ道半ばではありますが、狙い通り「管理拡大のための出店」が実現できそうです。

管理受託専任部門の立ち上げから営業研修まで 管理受託特化型パッケージ

STEP
01

年間110%の管理獲得を実現する管理獲得ソリューション

01 管理拡大ソリューションの全体概要

- ① 目標数値計画の策定
- ② 管理拡大におけるオーナー種別、要因、反響経路の考え方
- ③ 目標数値達成に向けたKPIの策定

02 管理拡大のための組織づくり

- ① 管理部の構成を分業化する
- ② 管理戸数ごとの人数目安をもとに管理拡大の体制を整える
- ③ オーナー営業課を新設し、専任社員を配置



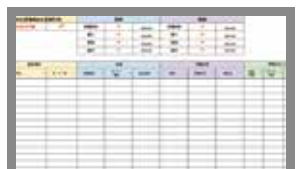
03 管理拡大のための評価制度づくり

- ① 管理拡大に向けた評価制度の見直し



04 営業マネジメント体制の確立

- ① 管理見込案件帳票の作成と活用サポート
- ② 管理離脱見込み案件帳票の作成と活用サポート
- ③ 行動管理帳票の作成と活用サポート
- ④ 管理切替進捗帳票の作成と活用サポート



STEP
02

管理が受託できる社員への営業育成

05 管理受託ツール及びトークの落とし込み

- ① 管理受託営業マニュアルの提供
- ② 対オーナーの訪問営業手法動画
- ③ 全国各地の管理営業マンとのロープレ
- ④ キャッシュフロー診断システムを使用した営業研修



STEP
03

管理営業に特化した顧客管理システム

06 オーナー営業DXパッケージ(kintone)の提供

- ① kintoneを利用したオーナー営業CRMの構築
- ② オーナーの資産背景を把握するカルテの作成
- ③ 訪問数、案件数、等の重要KPIをデジタルで一元管理

