

首都圏後発でもできた! 管理拡大セミナー

講座

ゲスト講演

第1 講座

持続的に管理戸数を増やすための成長戦略

株式会社ヴァリエンテバルコの成長ストーリーを振り返りながら、規模別に取り組まれた重点施策とその背景などをお話しいただきます。



株式会社ヴァリエンテバルコ 代表取締役 今西 高生 氏

新卒で日商ベックスに入社後、株式会社ヴァリエンテバルコを立ち上げる。創業から20年を迎え、首都圏・関西圏での不動産管理、サブリース事業を軸に事業を展開。不動産管理業に加え、土地活用・地方創生としてのホテル事業・グランピング事業、さらに、空き家問題解決と社会貢献としての福祉施設運営事業など幅広く事業を手掛けている。

第2 講座

毎年安定的に管理戸数を増やすために今すぐ行うこと

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 木村 仁紀

第3 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1月5日(火) 14:30~17:30(受付開始:開始時間30分前~)

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ことがあります。

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。

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/118595>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「118595」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。

管理戸数を増やしたい
賃貸管理業界向け

2024年11月5日火
14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

東京でゼロから創業!

管理0戸▶3,600戸!
3年で3倍伸ばした
3つの戦略

常に管理事業をど真ん中に考え
経営してきました

戦略
①

管理受託専任者の育成

戦略
②

BtoB営業(業者開拓)

戦略
③

成長率を高めるM&A



株式会社ヴァリエンテバルコ
代表取締役

今西 高生 氏

主催 管理拡大セミナー

 Funai Soken サステナグロースカンパニーをもっと。

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. S118595



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。) → 118595

INTERVIEW

管理戸数を増やし続ける 創業社長の チャレンジストーリー

管理戸数
0戸 → 3,600戸



株式会社ヴァリエンテバルコ 代表取締役
今 西 高 生 氏

■社長のワンマン営業から受託専任体制へ

新卒で不動産会社を経て、2004年に株式会社ヴァリエンテバルコを立ち上げました。2020年頃までは私が先頭に立ち、管理拡大を行なっていました。管理戸数の伸び率は2ケタ成長を維持できていましたが、2020年に新型コロナウイルスが発生。社会全体に閉塞感が生まれ、社員の入れ替わりも起こりました。

たまたま優秀な社員を確保できたのですが、いまのままでは多事業展開どころか多拠点展開もままならないと感じていました。まずは管理が増える仕組みをつくるべく、管理拡大の「専任化体制」を導入することに決めました。

■受託専任者の育成とBtoB営業

私が先陣を切って管理受託をしていた頃から、一番の武器はサブリースでした。知名度に劣る当社が、大手企業のひしめく都内で勝ち抜くにはリスクを取るしかなかったのです。デベロッパーからの紹介を中心に、1室からのサブリースに最大注力していました。同様の手法で受託を進めようと、専任者の育成に力を入れました。

具体的には、私が毎週の案件会議を実施することにしました。目標対比の数値進捗状況、各受託案件の現況を受託専任者と確認しています。案件会議の中で一番アドバイスしているのは「人間関係のつくり方」です。案件ごとにアドバイスすることで、社員の育成にも一役買っています。

それから、会議中によく指示するのは「接触頻度」ですね。電話・メールで仕事の話をしても決まりません。会った回数が重要なので、先にスケジュールを組むようにしています。その分、毎週の会議で進捗を報告できないこともあります。ただ、ここで怒ったり、詰めるようなことは絶対にしません。「社員の悩みに寄り添い、一緒に答えを導く」ことを心がけています。この会議は今でも続けています。

結果として、受託専任体制を敷き、年200戸ペースで管理を増やすことができました。

■アフターコロナ、さらなる成長を求めて

受託専任者が育ってきたころにはアフターコロナの時代に入りました。より、高みを目指すべく、かねてより考えていた「株式上場」を本格的に検討し始めました。しかし、投資家は不動産業界を衰退産業と見ているようで、成長性の劣る賃貸管理業に成長性を求めるようになりました。

ちょうど不動産業界もM&Aが時流になり始めた頃でしたので、成長率を確保するべく、M&Aを強化することに決めました。実は、コロナ前も都内の業者様をM&Aしたのですが、いろいろと大失敗した覚えがあります(笑)。その反省も踏まえてM&Aに再チャレンジし、無事、関西エリアの2社様を企業譲渡いただくこととなりました。

受託専任による管理拡大とM&Aを通して、船井総合研究所から3年で3倍と言っていただけるようになりましたが、まだまだ道半ばです。マイナーチェンジを積み重ね、株式上場に向けて一つ一つ、チャレンジを続けます。

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

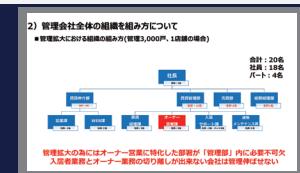
年間110%の管理獲得を実現する管理獲得ソリューション

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 管理戸数ごとの人數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

1) 管理拡大のためのモデルの数値のご紹介	
● ホームページで販売実績を記載(販売実績:3,000戸、1戸単価100万円)	

本ソリューションにおいては110%の管理拡大を目指す。その中で50%を既存の管理オーナーから、50%を外の新規のオーナーから実現する。

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

2) 営業マネジメントの数値のご紹介	
● ホームページで販売実績を記載(販売実績:3,000戸、1戸単価100万円)	

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

3) 管理営業に特化した顧客管理システム	
● ホームページで販売実績を記載(販売実績:3,000戸、1戸単価100万円)	