

# スタート90日でガラッと変わる勝ち組へのロードマップ

講座内容詳細は中面をご覧ください！

第1講座	<p><b>全社一体の「来店前接客」で差別化するエリッツの経営戦略</b></p> <p>株式会社エリッツ 代表取締役副社長 <b>小林 健二氏</b></p>	
第2講座	<p><b>賃貸のエリッツ全部門のリーダー登壇！高収益・急成長の秘密</b></p> <p>株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 営業企画課 メール反響対応チーム 係長 <b>大坪 千尋氏</b>                  株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 営業企画課 Web戦略チーム 係長 <b>西田 奈央氏</b>                  株式会社エリッツ 賃貸仲介事業部 部長 <b>野添 聖司氏</b></p>	
第3講座	<p><b>賃貸のエリッツ「高収益DX賃貸仲介モデル」を徹底解剖</b></p> <p>株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 不動産支援部 賃貸グループ <b>原 雅也</b></p>	
第4講座	<p><b>100年続く企業集団を目指す経営戦略</b></p> <p>株式会社エリッツ 代表取締役社長 <b>佐々木 茂喜氏</b></p>	
第5講座	<p><b>あなたの会社での「高収益」賃貸仲介モデルの進め方</b></p> <p>株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 不動産支援部 賃貸グループ マネージャー <b>宮下 一哉</b></p>	

**オンライン開催!!**

開催日時

2024年 **11月14日 木** **22日 金**

14:30~17:30 (ログイン開始: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がございます

受講料 **一般価格** 税抜10,000円(税込**11,000円**)/一名様 **会員価格** 税抜8,000円(税込**8,800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/118994>  
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に  
 右上検索窓に「118994」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。



SUSTAINABLE GROWTH COMPANY AWARD 2024

サステナブルグロースカンパニーアワード2024  
**DXインパクト賞企業**

# 賃貸のエリッツ **eitz** DXで「劇的」に生産性アップ! **賃貸のエリッツ**

**来店率 45%** **成約率 69%** **成約単価 13万** **粗利1店舗 1億円**

斜陽産業の賃貸仲介が「高収益」の急成長ビジネスに!  
 「自社だけ勝てる方法」をたった3時間でオンラインで学ぶ。

成長の軌跡 **01**  
 反響来店率45%を実現!  
 反響専任チーム

成長の軌跡 **02**  
 1店舗1億円を実現!  
 店舗マネジメント力

成長の軌跡 **03**  
 2023年6月株式上市  
 東証スタンダード市場

成長の軌跡 **04**  
 1店舗1億円実現の秘密  
 DXインパクト賞



**eitz** 株式会社エリッツ  
 代表取締役社長 **佐々木 茂喜氏**  
 賃貸のエリッツ

**オンライン開催!!**

集客数そのまま売上アップできる「新賃貸仲介モデル」セミナー お問合せNo.S118994

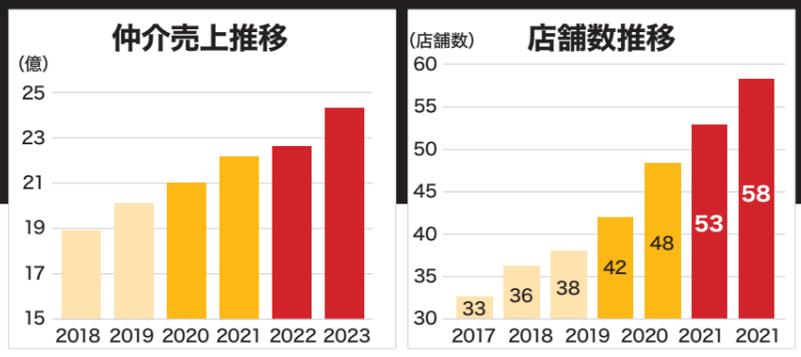
2024年 **11月14日 木** **22日 金**



受講料(1名様) **一般価格:10,000円(税込11,000円) 会員価格:8,000円(税込8,800円)**

主催 **Funai Soken** サステナブル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

なぜ、エリッツは  
**新規出店・業績拡大**  
し続けられているのか?



**ゲスト企業 株式会社エリッツの3つの強み**

- ① 勝つための「出店基準」「店舗基準」に基づいて**全体戦略**を定め、各店舗でその戦略を共有・実行できる「**仕組み**」をつくる
- ② 各店での戦略実行をサポートする「**本部**」の役割
- ③ 「**情報一元化システム**」の独自開発で多店舗・400名を超える組織でも「**一体化**」を推進

**最強の組織づくりのポイント**

- ① 本部機能の確立で、全60店舗の「経営指標の分析」と「データに基づく事業戦略」を構築
- ② 「Web戦略チーム」の確立で、自社・競合他社の物件掲載数を毎日調査集客NO.1戦略徹底
- ③ メール集客90%の時代でも、反響来店率45%を実現する「**反響専任チーム**」
- ④ 各店舗スタッフが「**営業・接客**」に専念できる体制の「**営業専任店舗**」を全60店舗で確立

**デジタル活用のポイント**

- ① **数値実績集計をオンタイムで自動化**する、独自データシステム
- ② **反響客・来店客を一元化**できる、デジタル反響管理システム
- ③ デジタルツールを「**本部・店長のマネジメントを補完するため**」に活用
- ④ デジタルツール導入を前提とした「**業務フローの整備・組織体制づくり**」

**エリッツ成長の7つのスゴイ**

エリッツ成長の <b>7つのスゴイ</b>	<b>01</b> 圧倒的成果を出す仕組み 一般的店舗 店長がプレイングマネージャー エリッツ流 本部主導型のPDCAサイクル	<b>02</b> 組織づくり 一般的店舗 全員営業で横一線の組織 エリッツ流 全体最適で組み立てる組織づくり	<b>03</b> DX 一般的店舗 属人的な顧客管理とアナログ的な数値管理 エリッツ流 顧客管理・数値管理をデジタルツールに託す	<b>04</b> 掲載数 一般的店舗 ~1,000件 ※1店舗あたり エリッツ流 常時掲載数 2,000件 ※1店舗あたり	<b>05</b> 反響数 一般的店舗 80件/月 ※1店舗あたり エリッツ流 1店舗あたり(約) 150件/月 ※1店舗あたり	<b>06</b> 反響来店率 一般的店舗 20% エリッツ流 店舗平均 45%	<b>07</b> 来店成約率 一般的店舗 40~45% エリッツ流 店舗平均 69.1%
--------------------------	--	--	--	--	--	--	---