

2030年までの未来戦略を学ぶ3時間

講座内容詳細は中面をご覧ください！

第1講座

人口激減時代をチャンスに変える「掛け算」の経営

- 2030年未来予測！不動産建設ビジネスはこうなる
- 人口1000万人激減！供給過多の不動産をどうする？
- 圧倒的に勝つためには「徹底的に深掘り」せよ！



株式会社船井総合研究所 不動産支援部

木村 仁紀

賃貸仲介ビジネス・賃貸管理ビジネスを中心に「人を伸ばす組織づくり」で業績アップを実現。業務プロセスの再構築、経営ビジョンの浸透など、きめ細やかなコンサルティングに定評がある。

第2講座

当社が目指す「ライフスタイルカンパニー」の先にあるもの

- 「満室力」でオーナーから選ばれる会社を目指す
- 高松の資産価値を上げるための「経営管理」で目指す未来
- 管理戸数拡大の「次」に当社が実現したいこと



株式会社グローバルセンター 代表取締役

富田 稔 氏

社長室 係長

神原 実 氏

1989年の会社設立から売上20億円超、社員数180名へと一代で急成長。管理戸数13,000戸・賃貸仲介店舗7店舗を軸に、総合的不動産ビジネスを展開。「人との縁を大切にすること」をモットーに、グローバルな視野での「ライフスタイルカンパニー」づくりを推進。

第3講座

2030年を勝ち残る賃貸不動産会社の未来戦略

- 中古物件再生力×借り上げ×売買/建築で地域一番を目指す
- 収益不動産投資で外貨を獲得し、地元経済を大きくする
- 賃貸×管理×工事を横串で束ねる「商品企画室」立ち上げ



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

宮下 一哉

1973年生まれ、神奈川県出身。2002年に船井総合研究所に入社し、賃貸不動産会社を中心に「マーケティング×マネジメント」「DX」「ビジョン経営」など、総合的な差別化戦略構築をコンサルティング。「100億×100年企業」の実現に向けて、大手・中堅・全国の地域一番企業を経営サポートしている。

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。

開催日時

2025年 **1月29日** 水 14:30~17:30 (受付開始:開始時刻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

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)]

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メンバース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



PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121900>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「121900」をご入力し検索ください。



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。



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。
2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

いま、経営者が **絶対に押さえるべき**

持続成長の必勝ロードマップ をズバリ直言!

賃貸不動産ビジネス

時流予測

2025



株式会社グローバルセンター
代表取締役 富田 稔 氏



✓ 脱・下請(脱・賃貸管理)で
社員ひとり2000万を実現

✓ 買取り・借り上げ中心で
管理物件を増やす方法

✓ 「組織」と「仕組み」で
人材育成はすべてうまくいく

✓ ITの苦手な社長がデジタル活用で
大成功して営業利益20%実現

✓ 人口10万人いない町でも
地域密着総合展開で売り上げる

2025年 **1月29日** 水 14:30
▶17:30



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)]

賃貸不動産ビジネス時流予測セミナー2025

お問合せNo.S121900

主催



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

社員数 **180**名

年商 **20**億

株式会社グローバルセンターが先取りする 2030年までの「時流適応」経営戦略の秘密

大公開



株式会社グローバルセンター

代表取締役 **富田 稔**氏 特別登壇



高松密着の総合カンパニー

- 賃貸仲介 ● 賃貸管理
- 売買仲介 ● 事業用賃貸
- グローバル住研
- グローバルボックス
- グローバルパーキング
- グローバルマンスリー



株式会社グローバルセンター 会社紹介情報

1989年の会社設立から一代で急成長。
現在、売上20億円超、社員数180名、
管理戸数13,000戸、賃貸仲介店舗7店舗

成長する不動産投資マーケットの波をつかまえる！

- 1 他社を圧倒する空室対策力で「長期空室」をターゲットにする
- 2 空室物件を「競合に負けないNO.1物件」に変えるノウハウで満室化する
- 3 満室化リフォームは松・竹・梅の「規格化」で広告宣伝力&営業力アップ
- 4 オーナー営業は「利回りアップ・資産価値アップ」でリノベ提案を受注
- 5 リノベ再生物件を即満室にするオンライン時代の「DX賃貸仲介」で勝つ
- 6 圧倒的客付力が可能にする「借り上げ付き投資用物件」という差別化戦略
- 7 買い取り⇒リノベ⇒満室化⇒再販のサイクルで「10億の新規事業」実現
- 8 「脱・賃貸経営の下請け業(=賃貸管理業)」で生産性2,000万会社へ

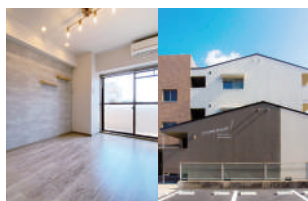
「社員が辞めずに会社を引っ張る仕組み」の作り方

- 1 社員が辞めない不動産会社の秘密は「上位2割のマネジメント」の仕組み
- 2 部長・課長が活躍できる組織に変えるために「縦の分業」を社長が決める
- 3 店長になりたくない若手、結婚退職の女性社員が多い会社は課長を変える
- 4 「4つに分業」した賃貸仲介部門の大成功させるために店長の行動を改革
- 5 賃貸管理部門は「5つに分業」して、事務社員が中心の組織に変えて安定
- 6 空室対策は「商品企画室」で専任化して「全社を挙げた圧倒的な強み」に
- 7 9割の会社が間違えているDXを正しく進めて「営業利益20%」を実現
- 8 不動産投資マーケットで成長する賃貸管理会社の組織の作り方・進め方

グローバルセンターの7の強み

CONTENTS 01

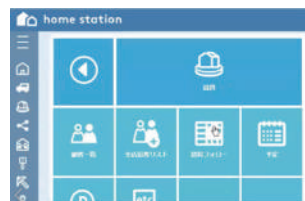
空室再生力



月100件超の空室対策を提案する「商品企画室」

CONTENTS 02

情報活用力



自社開発の基幹システムで、「現場実務」「マネジメント」をDX

CONTENTS 03

タテのマネジメント力

階層	メイン	サブ
社長	組織開発 環境整備	次の社長育成
部長	商品、広告 情報戦略	課長育成
課長	人材開発	数値目標の継続的達成
店長	案件管理 行動管理	数値管理 目標管理

店長・課長・部長・幹部が連携して「働きやすい会社」を実現

CONTENTS 04

本部の経営チーム

【経営企画部】 経営資源の最大活用	【商品企画室】 全社最適での品揃え
【人材開発室】 会社を動かす未来を創る	【広告戦略室】 全体最適での広告実施
【財務戦略室】 会社を動かす血液を回す	【情報戦略室】 情報活用最大化を担う

経営企画部で5テーマを全社最適で推進

CONTENTS 05

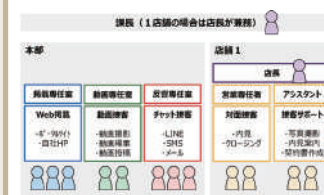
1店舗生産性



「業界平均2倍」を売り上げる賃貸仲介7店舗

CONTENTS 06

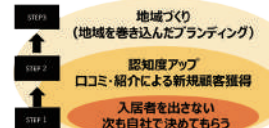
反響来店率



反響対応全部を本部に集約して「業界平均2倍の来店率」を実現

CONTENTS 07

顧客からの支持



人口6万人あたり仲介1店舗出店でオーナーが集まる超地域密着戦略