

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	セミナー内容
第1講座 13:00~13:40	どうして「高収益賃貸仲介モデル」で1店舗1億円を実現できるのか？ 講座内容抜粋① 急速に変化する賃貸仲介市場の今とこれから 講座内容抜粋② 賃貸仲介の業績低迷が起きている多くの会社が陥っている『時代遅れの仕組みと組織』 講座内容抜粋③ 最新システム導入だけでは売上が伸びない理由  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ チーフコンサルタント 木村 仁紀 上智大学出身。船井総合研究所に新卒入社後、財務領域のコンサルティングを経て不動産・賃貸支援部に所属。現在は不動産会社(賃貸仲介・賃貸監理)の業績アップと評価制度構築等の組織活性化に従事している。
ゲスト講師 第2講座 13:50~14:50	営業一人あたり月50万売上だった私の会社が「月150万」になった理由 講座内容抜粋① 一人当たり売上183%、反響来店率20%、成約率25%を実現した、業績アップのために当社が実施した取り組み 講座内容抜粋② 当社の『反響戦略室』の仕組み  丸七住宅株式会社 代表取締役 岩本 敦行氏 愛知県蒲郡市で地域トップクラスの総合不動産会社として、賃貸管理、賃貸仲介、売買事業などを展開。賃貸仲介事業は平成5年より本格稼働し順調に業績を伸ばし続けるが、令和に入り一度賃貸仲介の業績が低迷。「反響専任チーム」を立ち上げ、反響来店率を50%まで伸ばす。それに伴い成約率、業績ともに伸び続け、新卒1~3年目で構成される若手社員で賃貸仲介事業のV字回復に成功。  丸七住宅株式会社 賃貸営業統括リーダー 課長 鈴木 力仁氏 丸七住宅の賃貸仲介部門の責任者として売上のV字回復を実現。営業メンバー・事務メンバーとのコミュニケーションを重視しチームの一体化、個々の意識・スキルのレベルアップなどをけん引している。
第3講座 15:00~15:50	社員10名未満の会社で「DX賃貸仲介モデル」を導入するための手順まるわかり 講座内容抜粋① 反響戦略室の役割と仕組み 講座内容抜粋② 反響戦略室を活用した売上アップのマネジメント手法 講座内容抜粋③ 反響戦略室の立ち上げで成功する会社、失敗する会社  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ チーフコンサルタント 原 雅也 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・賃貸支援部に所属。賃貸管理・賃貸仲介・不動産売買の領域を中心に、Webマーケティングの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、現場に即した賃貸仲介・不動産売買部門の業績アップ支援を心にかけている。
第4講座 16:00~16:30	DX賃貸仲介導入から多部門・多店舗展開の不動産建設総合カンパニーになる 講座内容抜粋① 「DX賃貸モデル」を自社で導入するためのポイント 講座内容抜粋② 「DX賃貸モデル」成功で地域密着総合化へ  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ シニアコンサルタント 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。

開催日時 **オンライン開催!!** 2025年 **2月21日金**・**3月13日木**
14:00~17:00 (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

PCからのお申込み
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122381>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
 右上検索窓に「122381」をご入力し検索ください。

QRコードからの申込み
 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繋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。

人口8万人・営業5名で

1店舗1億円

1人当たり2,000万の新しいビジネスモデル

メール反響来店率	来店成約率	1人あたり売上
2.2倍	1.5倍	1.8倍

賃貸仲介3倍増のためにやった内容は3つ!

1

反響対応
専任者を育成

2

店舗
マネジメント改革

3

デジタル
ツール徹底活用

丸七住宅株式会社
代表取締役
岩本 敦行氏

オンライン開催

2025年2月21日金・3月13日木

14:00~17:00

賃貸仲介で「1店舗1億円」実現するセミナー お問合せNo.S122381

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** 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

アパート1万戸エリア**1社限定**です。競合他社が導入する前にお申し込みください。

全国各地で**成功企業続出中**の新しい賃貸仲介やり方「**DX賃貸仲介モデル**」の内容を大公開。

営業ひとりあたり月50万売上だった私の会社が
「**3倍増・月150万**」まで上げることができました。



丸七住宅株式会社

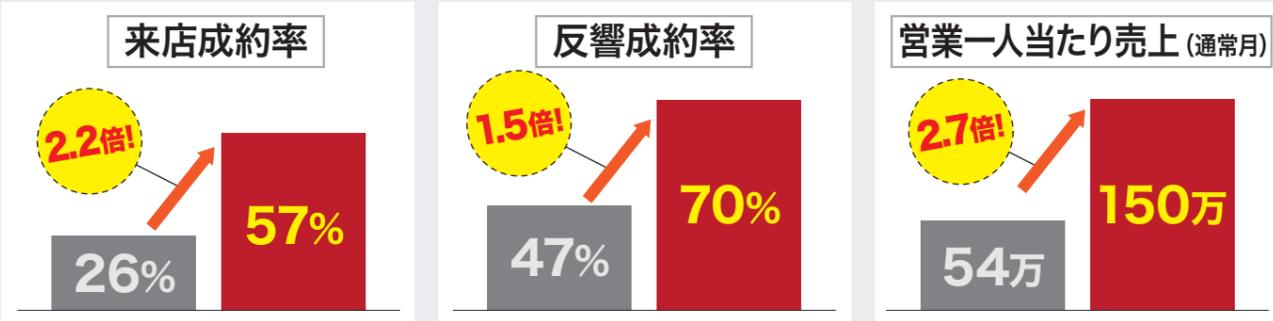
代表取締役

岩本 敦行 氏のご紹介

「お客様に優れた不動産サービスを提供し、地域社会に貢献する」を理念として、不動産の総合サービス(賃貸・売買・土地活用など)を展開。先細りといわれる賃貸業界で業績のV字回復、昨年対比成長率120%を達成

驚異の成長率!

デジタル時代に合わせた「**分業型ワンチーム**」で生産性を上げる!



「**DX賃貸仲介モデル**」でここが変わった!

Before

- ▶ 反響対応～契約まで営業で全て行なう
- ▶ 各営業の案件状況が見えない
- ▶ いつも社内で愚痴を言っている
- ▶ 目標売上に届かない

After

- ▶ 分業型ワンチームで「全員戦力」になる
- ▶ 顧客管理も数値管理もすべて見える化
- ▶ 来店数倍増、成約数3倍増で活気のある店に
- ▶ 目標達成が当たり前になり、新規出店へ

セミナーの見どころ①

業界平均の3倍「**反響来店率50%**」にする仕組み

見どころ①

反響対応「**専任化**」で失敗しない方法

見どころ②

「**LINE接客**」で来店率が爆増する

見どころ③

営業エースが反響対応して「**来店前に勝負をつける!**」



セミナーの見どころ②

デジタル活用で「**来店成約率75%**」を実現

見どころ①

社員全員のタイムパフォーマンスを上げる、勝ち組仲介会社の**スケジュール管理法**

見どころ②

9割の店長が間違えている「**デジタル時代の仲介店舗マネジメント**」
「**5つの管理**」で営業社員の動きを丸見えにし**戦略的営業**に変える。

見どころ③

店長を専任化しない会社が**失敗する8つの理由**

セミナーの見どころ③

たった**90日**で成果が出る**1億円店舗づくり**のロードマップ

見どころ①

店舗と分ける「**本部機能**」が、競合他社を圧倒する仕組みになる

見どころ②

賃貸仲介は**デジタル活用**でこんなに高収益!
社員10名未満の会社でもできる**賃貸仲介DX**



見どころ③

「普通の社員」が稼いで「**新人=即戦力**」になる**辞めない組織づくり**

セミナー参加特典

1

「高収益賃貸仲介モデル」導入の適正度がわかる診断表。自社に合う戦略かどうかの判断軸の一つとしてご活用ください

2

「高収益賃貸仲介モデル」の取り組み事例満載のテキスト資料

3

セミナー後、参加者のご質問に何でもお答えします!

