

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。

社員が自ら動く管理拡大の計画づくり

お問い合わせNo. S122382

講座	セミナー内容	
ゲスト講演 第1講座		確実に管理戸数を112%増やす!私の会社が成果を出した実践手法大公開 年間管理戸数を112%増加させた株式会社メインより、社長として管理を増やすために実践した会社の計画、風土づくりについてご講演いただきます。
		株式会社メイン 代表取締役 中村 学 氏
ゲスト講演 第2講座		確実に管理戸数を112%増やす!即実践できた、具体的な管理拡大手法 年間管理戸数を112%増加させた株式会社メインより、管理を増やすために実践した営業、仕掛けについてご講演いただきます。
		株式会社メイン 部長 鈴木 栄里子 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。当たり前のようで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 上野 拓也
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 賃貸管理チーム 三上 圭治郎

開催日時 2025年 **2月4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)]

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。

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/122382>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「122382」をご入力し検索ください。

船井総研 セミナー事務局 **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。

【年末年始休業のお知らせ】 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日以降順次で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。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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。



賃貸管理業界向け

「社員の実行力・行動力が低い」とお悩みの皆様へ!

たった2年で>>>>

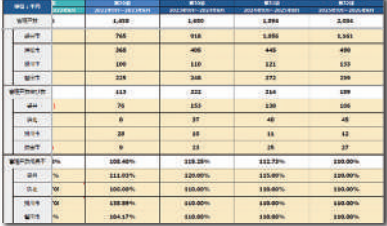
管理戸数+341戸

管理が増えない2年間を脱却!

社員の行動力が上がる
営業会議の進め方

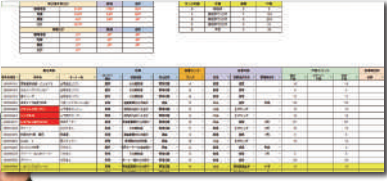
営業会議の資料・スケジュールを大公開!

**特別
ゲスト**
株式会社メイン
部長
鈴木 栄里子 氏

中期経営計画


会議風景


**特別
ゲスト**
株式会社メイン
代表取締役
中村 学 氏

案件管理帳票


**セミナー参加者
限定特典**
管理が増える会社の
管理営業KPI10選!
を無料配布


東京会場 2025年 **2月4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

社員が自ら動く管理拡大の計画づくり

お問い合わせNo. S122382

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。) → 122382



株式会社メインが3年継続して平均110%以上の成長率で管理を増やせるようになった秘密を公開します!

株式会社メイン

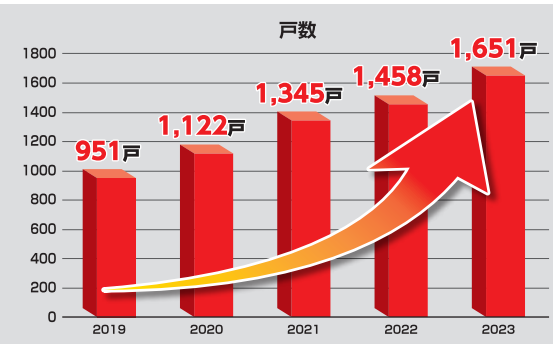
静岡県袋井市

中期経営計画がある為
毎年実施すべき施策が明確である

専任者がいるから
受託案件を最大化できる

全社員が管理を増やしたいから
管理拡大施策の実行力が高い

社員を上手に巻き込み、主体的に動いてもらえるようになった株式会社メインの取り組みとは



- ◆3か年で実施する施策が社員に対して明確に提示されている
- ◆今後3か年の数値目標が全部署決まっている
- ◆管理戸数増加が全社員のメリットになる仕組みがある
- ◆上記を理解したメンバーと営業会議の仕方を見直し
- ◆そのうえで管理戸数を増やすことに全社員が本気になっている
- ◆各オーナーに担当社員がついて信頼関係を築けている



株式会社メイン 代表取締役 **中村 学 氏**

平成3年3月リフォーム業者(インテリアナカムラ)として独立開業。いくら良い物件を作っても大金をかけてリフォームしていただいても入居がされず、大家さんに申し訳ない気持ちを持っていた。それなら良い物件を自分たちで斡旋すればよいのではと考え、賃貸管理業界へ挑戦。
平成15年11月に株式会社メインに組織変更し平成25年2月にアパマンショップ袋井店、平成28年10月にアパマンショップ浜松浜北店を開店し、賃貸仲介業を開始。
現在では1700戸近くの物件を管理する管理会社に。積極的な仕掛けで毎年110%成長のペースで管理戸数を増やしている。

なぜメインは継続的に管理戸数を増やせるようになったのか?

Before

管理増加が
鈍化していた
時期

①業務量の問題

アナログな紙を使った業務が多かった。外注をうまく使えず社内でも多くのことを実施していた。実績数値が整理されておらず、現状を把握するのに多くの時間を要していた。

②社員のマインドの問題

上記の通り、普段の業務量が多く、管理戸数を増やすことがより多くの負担を増やすことになってしまっていた。管理戸数が増やすことがマイナスイメージでしかなかった。

③広告宣伝の問題

紹介や、仲介起因で管理を預かることがほとんどであり、地域のオーナーさんへの広告宣伝費を使ったマーケティングを実施できていなかった。

After

管理戸数が
継続的に
増え続けている

オーナーセミナーの実施
外注を活用した業務効率化

中期経営計画の策定
経営計画発表会の実施

会社として管理拡大への
大型投資を開始

2019年
951戸

2020年
1,122戸

2021年
1,345戸

2023年
1,651戸

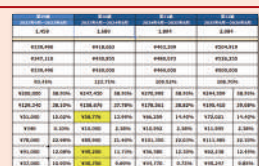
定期的なオーナーセミナーの実施

オーナー集客DMの送付

3か年の中期経営計画策定

社有物件の増加
自社ブランド新築アパート

これまで
実施した
管理拡大の
主な施策



管理戸数
を増やす

全国TOP企業が取り入れている管理受託営業社員の育成の3つのPOINT

point
01

0から始めて
3カ月でできる

管理拡大 ソリューション

管理受託目標の設定と
目標達成のためのKPI

管理戸数を増加する
戦略的な計画策定と
案件化率・受託率などの
具体的な各KPI!

管理部の分業化

管理戸数に応じた最適な
管理部の組織体制とは?
管理拡大を目指す
評価制度や給与制度!

案件創出の
具体的手法

オーナー、
業者・金融機関からの
案件創出とアプローチ!

point
02

成果が出るまで
完全サポート

社員育成 プログラム

成功事例に基づく
営業ツール

管理パンフレット、
DM・セミナー資料など
すぐに使えて成功する
サンプルを多数用意!

属性やシーン別の
トークマニュアル

オーナーや業者への訪問、
管理提案、業務提携など
マニュアル完備!

営業研修動画・
ロープレ研修

いつでも見返せる動画や
個別のロープレ研修で
社員育成をサポート!

point
03

管理受託営業
に特化

顧客管理 システム

オーナー・建物情報の
一元管理

オーナーや建物の情報、
ニーズ、資産状況を
カルテで入力・管理!

管理受託の
案件管理

目標達成に向けた
管理受託・離脱の
見込み案件管理!

管理受託営業
マネジメント

管理受託営業社員の
訪問数や案件数などを
デジタルで行動管理!

セミナー当日に
大公開する

次の日からスグに使える 管理拡大プログラム

① 賃貸管理業界の時流を知り、“今”管理拡大をする必要性を理解できる!
賃貸管理業の業界理解

- 01:賃貸管理業界の時流
- 02:管理戸数増加がもたらすメリット
- 03:衰退期の管理業界でどう管理を増やすか
- 04:全国的な管理の伸び率
- 05:賃貸住宅の管理委託率
- 06:管理会社のレベルの向上



② 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すソリューションの全体概要

- 01:ソリューションのKPI
- 02:ソリューション導入後の収支計画
- 03:ソリューションにおける言葉の定義
- 04:目標達成のための具体的な各KPI
- 05:反響経路の考え方



③ 年間一人当たり240戸の管理拡大を目指すための最適な組織体制とは!
管理拡大を目指す組織戦略

- 01: 管理部の組織の組み方
- 02: 受託営業人員の目安
- 03: 戸数レンジ毎の最適な組織編成
- 04: 受託営業に適した人材とは
- 05: 評価制度・給与制度について



④ 既存オーナー、新規オーナー、業者から案件を創出する具体手法!
管理拡大見込案件の創出手法

- 01:既存オーナーからの案件創出手法
オーナーカルテ、オーナーアンケートについて
- 02:新規オーナーからの案件創出手法
オーナーセミナー実施までの具体的手法
- 03:業者からの案件創出手法
業者訪問の手法とポイント



⑤ 見込み案件数、受託数を最大化!
管理営業マネジメント帳票

- 01:管理受託営業管理表
- 02:管理離脱案件管理表
- 03:訪問件数管理(日報集計表)
- 04:管理切替進捗管理表



⑥ 見込み案件の40%が受託できる!
管理受託営業ツール

- 01:マインドセットマニュアル
- 02:管理提案マニュアル
- 03:クロージングマニュアル
- 04:CF診断からの提案マニュアル
- 05:営業研修動画
- 06:管理提案資料サンプル



⑦ オーナー営業特化の営業支援システム!
船井ファストシステム(kintone)

- 01:オーナー情報の一元管理
- 02:建物情報の一元管理
- 03:営業マンの行動管理
- 04:船井ファストシステム活用サポート

