

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。

大規模修繕工事で粗利1億セミナー

お問い合わせNo. S126472

講座	セミナー内容
ゲスト講演 第1講座	大規模修繕工事で粗利1億を突破した具体的手法  オーナー営業強化チーム結成後、管理物件の退去による現状回復工事を除いて工事粗利1億円、1年で工事粗利を144%伸ばしたアパート・マンションオーナーへの大規模修繕工事営業手法を大公開。 株式会社レントライフ 営業戦略本部 取締役部長 矢崎 大城 氏
第2講座	新規・管理物件オーナーへの空室対策・大規模修繕工事提案の仕組み化  空室対策提案・大規模修繕・外壁塗装工事の受注件数・粗利をアップしたい賃貸管理会社へ、成果を出すために必要なオーナー営業における空室物件選定の軸や方法、確保したい提案数や営業トークスクリプト、大規模修繕工事を受注してくる営業マンのスケジュールの組み方を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ チーフコンサルタント 原 雅也
第3講座	まとめ講座  大規模工事受注強化・オーナー営業強化するために明日から今すぐ実践すべきこと。 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

2025年 **5月26日** 月 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。

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/126472>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126472」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。

稼げる「管理部」にしたい賃貸管理業界向け

外壁塗装

屋上防水

リノベ

大規模修繕だけで「粗利1億円」達成

なぜ

わが社の「管理部」は 大規模修繕工事が 取れないのか!?

驚異の成果を挙げた具体的ポイント

ポイント
1

大規模修繕の提案ができる
管理部社員が1年で0名→4名に!

ポイント
2

工事単価の高い「外壁塗装」
「屋上防水」「リノベ」を狙え!

ポイント
3

このインセンティブ制度が
管理部社員をやる気にさせる!

特別
ゲスト

株式会社レントライフ
営業戦略本部 取締役部長

矢崎 大城 氏

東京会場

2025年 **5月26日** 月

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

開催時間 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

大規模修繕工事で粗利1億セミナー

お問い合わせNo.S126472

主催



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 126472

管理部門のオーナー営業が強い会社が
工事売上を上げ、管理戸数を増やす!

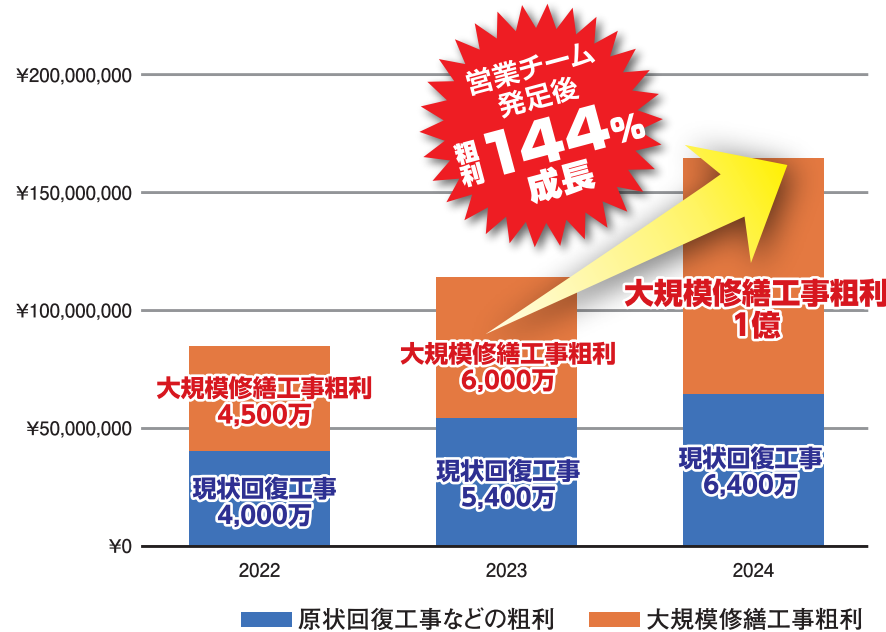
単価の高い大規模修繕工事を受注できる管理部門の作り方とは!?

オーナー営業チームが大活躍! 4名で工事粗利1億超え

管理戸数: 5,140戸 6店舗

株式会社レントライフ

株式会社レントライフの工事粗利



事例企業のポイント

- ◆ 管理部門で「攻め」の部隊を構築するオーナー営業チームの作り方
- ◆ 訪問数・面談率を高めるための案件管理方法
- ◆ 受注率を各段にアップさせた「営業トークと営業ツール」

～攻めに特化した営業チーム～



2023年度に新規オーナー開拓として管理受託・借上げの営業、担当する既存オーナーの大規模修繕工事等のリノベ・リフォーム提案を専門領域とするチームを発足。

レントライフは
“暮らし”を支える
不動産の総合企業です。

株式会社レントライフ
営業戦略本部 取締役部長 矢崎大城氏

～講師紹介～
賃貸管理業を軸に、売買・分譲住宅販売・建築・ウィークリーマンション・旅館業と多岐にわたる事業を展開。エリア入居率アップのための不動産オーナーに向けた商品企画推進のスペシャリスト。

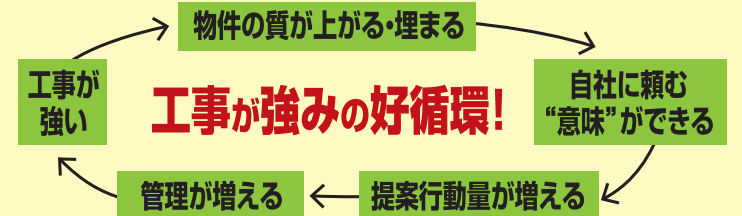
あなたの会社は「オーナー営業」に強い管理部門がありますか?

成果が上がる管理部とは

質を維持する原状回復、質を高めるリノベ・外壁。
売上のベースは原状回復で作り、収益はリノベ・外壁で上げる。

営業行動量の確保ができる
体制づくりがカギ!

なぜ工事が強くて管理が増えるのか



point 01 0から始めて3ヵ月でできる

管理業務体制の仕組みづくり

管理部門の課題がまるわかり!
147項目の
管理チェックポイント

うちの管理業務は大丈夫!?
全国の標準・目標指標から
管理営業を専門化するために必要な
営業、事務の仕組み化ポイントを
徹底公開

営業マンが営業に集中できる、
業務体制

退去⇒精算まで平均3日。
退去立ち合いなしで工数削減。
クレームからの
自社対応率15%以下。
管理業務を抑え営業活動に
時間がさける仕組みづくり

最短3ヵ月でできる、
管理業務・体制の見直し術

管理営業が成果を出す、
最大のポイントは行動量にあり!
管理業務が営業の足を引っ張らない
3ヵ月でできる
管理業務再構築マニュアル、
大公開!

point 02 初年度一人当たり売上1500万増!

一人当たり1億売上げる、 管理工事部 営業手法

誰でも売れる、
“お得”な工事商品設計

売れる商品づくりのポイントは
原価設計にあり!
安い客出し価格を25%超の
高い利益率でカバーする
原価設定・業者交渉の
ポイントとは!

外壁受託年0件社員が1年で
10棟受注を実現する
営業手法

オーナー・物件絞り込みから
営業行動量まで。
訪問からの見積もり発生7%、
受注率65%を実現する
鉄板トーク、
営業マネジメント手法

退去が続きリノベにつながる
提案手法

築年数が古い物件を
“決まる物件”に再生する!
退去からの
リノベ受託率25%以上、
平均単価170万円を実現する
営業のポイント

point 03 0から始めて3ヵ月でできる

工事の強みが 管理獲得に つながる、 連携手法

管理受託からの
工事セット率50%

管理戸数増加500戸の
約半数で工事受託!
管理が増え、
工事売上も上がる、
管理提案手法をお伝えします

月間新規オーナー面談30件
訪問手法

空室オーナーではなく、
満室オーナーを狙え!!
月間30面談で
管理獲得に結び付ける、
訪問営業手法、大公開

面談からの管理受託率10%を
実現するためのトーク・提案ツール

訪問からでも
確実に管理戸数を増やす!
提案からの受託を最大化するための、
市場、実績、自社サービス提案のための
王道ツール大公開!!