

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。

賃貸仲介セミナー2025

お問合せNo. S126473

講座

セミナー内容

特別
ゲスト
講演

第1講座

業績拡大を続ける賃貸住宅サービスの分業化の取り組み

営業社員が営業に専念できるよう、掲載専任、反響専任、契約専任を配置し、店舗営業利益生産性を大幅改善した賃貸住宅サービスの取り組みについてお話いただきます。



株式会社グラート 代表取締役

渡邊 武氏

1989年に開業した賃貸住宅サービスの創業メンバーの1人として、35年間約110店舗の出店と業績拡大に寄与。現在は代表取締役として現場を指揮する立場から経営業に専念。近年は店舗内での分業化を推進し、働く環境や評価制度の見直しを含め、人的資本経営にシフトしている。

第2講座

賃貸仲介分業化のために今すぐ取り組むべきこと

船井総合研究所が提唱する、賃貸仲介の分業化の進め方について解説いたします。



株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ 賃貸管理チーム 杖本 悠河

第3講座

明日から実践していただきたいこと

本日のセミナーを踏まえて、明日から皆様に取り組んでいただきたいことについてお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ シニアコンサルタント 三上 圭治郎

東京
開催

2025年5月20日火 14:30~17:30
(受付:開始時刻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

〒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。

お申込み期限

・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/126473>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「126473」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。



店舗
数

110店舗

売上

116億円

賃貸住宅サービス

「トップセールスマン不要」

来店率

40%超

成約率

70%

成約単価

15万

売上1店舗

1億円

1店舗からでもマネできる!
1店舗 売上平均1億円を実現する
人に依存しない店舗運営手法を学ぶ。

成長の
軌跡
01



反響来店率50%を実現!
反響対応専任者の設置

成長の
軌跡
02



1店舗1億円を実現!
店長の育成手法を大公開

成長の
軌跡
03



「正しく新鮮な」物件情報を全店舗に届ける
Web掲載専任者の配置

成長の
軌跡
04



成約率70%を実現する育成プログラム
新人が早期活躍可能な営業研修内容を大公開

特別ゲスト

賃貸住宅



株式会社グラート
代表取締役

渡邊 武氏

東京開催

2025年5月20日火

14:30~17:30 (受付:開始時刻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

賃貸仲介セミナー2025

お問い合わせNo. S126473

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] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

126473



人に依存しない店舗運営で 1店舗 売上平均1億円 実現

3つの秘密
その1

3~4店舗分の
月間10,000~12,000件の物件情報の更新・メンテナンスを行う
掲載専任チームが実践する**掲載差別化戦略!**

- ・低コスト高効率で他の仲介会社と圧倒的に差別化した集客が始められる
集客体制構築プログラム
- ・「ブランドなし」「物件なし」「資金なし」の3ない店舗でも、翌月から
ポータルサイト掲載数800~1,000件を実現する物件掲載手法!
- ・絶大な地域密着ブランドで**月間紹介・飛び込み20組を実現する方法!**

3つの秘密
その2

反響対応専任1.5名で
反響数1,000件/月を対応し**反響来店率40%超!**

- ・FC店舗全体で来店件数を安定させる**反響対応専任チームを配置**
- ・「分業体制」と「業界未経験の人材活躍」の両輪で業界未経験者でも
即戦力になれる仕組みづくり!
- ・**メール返信スピード5分以内を徹底**するための自社開発の
CRM活用と自社独自のメールテンプレート
- ・集客数を最大化するための**SNSを活用**したブランディング

3つの秘密
その3

業務に応じた売上配分で
5名の店舗でも成果を最大化する分業体制

分配率	パターン①	パターン②	パターン③	店長	社員	パート
反響	10%	15%	20%	○		
更新・入稿	5%	5%	5%			○
写真	5%		5%			○
応対・提案	40%	40%	30%	○	○	○
案内	20%	20%	20%		○	
契約・決済	20%	20%	20%			

店舗ごとに
配分ルールを
自由に設定!

事務作業人員にも
配分をすることで
チーム営業を実現!

賃貸住宅

業績拡大
を
続ける
3つの
秘密!

賃貸仲介で売上が伸びる企業と伸びにくい企業の違いとは?

売上が伸びにくい組織の特徴



売上が伸びる組織の特徴



分業体制の導入で業績アップを目指す賃貸仲介ソリューション!!

① 反響数=「仕入れの4ルート」×「Web掲載の3要素」!
反響数最大化編【仕入れ・入稿・分析】

- 01:「掲載専任者」の主な業務と適した人材
- 02:掲載専任者が目指すKPI
- 03:掲載数を増やす物件の仕入れ方法
- 04:反響数を増やすポータルサイト対策
- 05:飛び込み件数を増やすMEO対策
- 06:反響数を増やす自社HP対策
- 07:広告宣伝費の費用対効果を上げる分析



自社・競合・市場の掲載状況を分析する
ポータルサイト調査レポート

- 01:自社商圏内の総物件数・シェア
- 02:自社商圏内の名寄せ基準越え物件数・シェア
- 03:日次レポートの分析
- 04:掲載専任者へのFB



② 来店前に勝負を決めるための「反響対応の3要素」!
来店数最大化編【反響対応】

- 01:「反響対応専任者」の主な業務と適した人材
- 02:反響対応専任者が目指すKPI
- 03:店舗営業担当への送客ルール
- 04:反響対応・追客ルール
- 05:電話反響対応のポイント
- 06:メール反響対応のポイント



トーク・ロープレで反響来店率を最大化する
反響対応営業研修

- 01:反響対応専任者と店舗間の送客ルール設定
- 02:反響対応・追客ルール設定
- 03:電話反響対応トークスクリプトの導入
- 04:電話反響対応ロープレの実施
- 05:メールテンプレートの導入
- 06:反響対応調査による効果測定

③ 掲載・反響対応・営業の完全分業化による「チーム接客」!
成約数最大化編【賃貸仲介営業】

- 01:「チーム接客」でお客様対応力を上げる
- 02:営業社員が目指すKPI
- 03:案内パート・契約パートの活用
- 04:成約率を上げる入店~案内~クロージングの100個のチェックリスト
- 05:成約単価を上げる付帯商品一覧



AIを活用した最短最速の営業力アップ
営業力アップシステム【SEA】

SEAとは「営業マン育成の自動化システム」です。ロープレや指導の「短縮化・生産性の向上」を実現します。

- 01:E-ラーニングシステム
- 02:ロープレ音声のAI解析
- 03:商談音声のAI解析

