

若手が育ち組織が強くなるコツを学ぶ3時間

講座内容詳細は中面をご覧ください！

第1 講座

人材難時代をチャンスに変える「掛け算」の経営

- ・今後10年間の賃貸管理ビジネスの成長戦略ロードマップ
- ・これだけは絶対してはいけない「逆効果」の経営戦略
- ・若手社員を育て、将来の幹部にするための組織の作り方



株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント

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

- ・「圧倒的空き室対策力」でオーナーから選ばれる会社へ
- ・「オーナーコンサル」で高松の資産価値
- ・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30億円超、社員数180名へと一代で急成長。管理戸数15,000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

あなたの会社の利益が10倍になる未来戦略

- ・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 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

4月18日金・5月16日金

14:30~17:30 (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もございます

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/126802>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「126802」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。

賃貸管理業界
のための

若手社員を PM営業に 育てる仕組み



株式会社グローバルセンター
代表取締役 富田 稔 氏



✓「未来組織図」「成長支援」で
若手社員が育つ仕組みができる

✓新入社員がPM営業に育つ
「バディ型」のオーナー営業

✓脱・下請(脱・賃貸管理業)で
社員ひとり2,000万を実現

✓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

✓中小企業が「人的資本経営」を
実現するための人財開発室の役割

オンライン開催

2025年4月18日金・5月16日金
14:30~17:30

若手社員をPM営業に育てる仕組み公開セミナー

お問い合わせNo.S126802

主催



サステナブル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

社員数
180名

年商
30億

株式会社グローバルセンターが先取りする
若手社員が「賃貸仲介」「PM営業」で活躍・成長する「人材難時代の組織づくり」

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、年商30億、社員数180名、
管理戸数15000戸、賃貸仲介7店舗



若手社員でもしっかり稼げる「圧倒的高収益の事業戦略」の組み方

- 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のストライ

CONTENTS
01

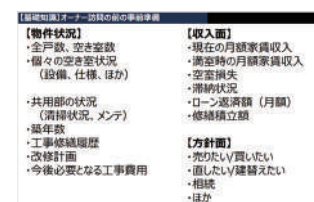
空室再生力



月100件超の空室対策を提案する「商品企画室」

CONTENTS
02

賃貸コンサル



資産価値最大化利回り最大化を実現するPM営業

CONTENTS
03

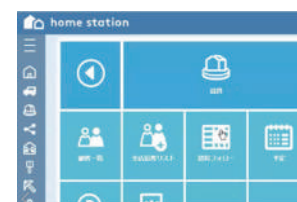
バディ営業



管理戸数2,000戸単位でバディを組むPM営業育成型の組織作り

CONTENTS
04

情報活用力



クラウド型の営業支援システムで現場マネジメント徹底

CONTENTS
05

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

現場～幹部まで4階層で連携する個性を活かす経営

CONTENTS
06

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】 全社最速での品揃え
【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

社員30名を超えて成長し続けるための経営チーム

CONTENTS
07

賃貸仲介DX



「業界平均2倍」を売り上げる秘密 賃貸仲介DX