

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。

## 売上123%アップ!賃貸仲介「V字回復」セミナー

お問合せNo. S128985

| 講座                                           | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>特別<br/>ゲスト<br/>講演</div> <div>第1講座</div> | <div>大みか不動産株式会社の賃貸仲介売上V字回復の軌跡</div> <p>人口約16万人の茨城県日立市で、コロナ禍以降、競合大手FCの台頭で年々売上が減少していた賃貸仲介売上をV字回復した大みか不動産株式会社の橘英太郎社長に実際の取り組み事例をお話いただきます。</p> <div><div><div>大みか不動産株式会社 代表取締役社長</div><div>橘 英太郎 氏</div><div>大みか不動産株式会社 代表取締役社長。<br/>人口約16万人の茨城県日立市にて賃貸2拠点・売買1拠点を展開する総合不動産会社を経営。</div></div></div> |
| 第2講座                                         | <div>成功事例からルール化した!社員が即実践できる賃貸仲介の取り組み</div> <div><div><div>①日々細分化する賃貸仲介の各業務プロセスにおけるKPI</div><div>②競合他社に対抗するためのポータルサイト掲載戦略</div><div>③他決やキャンセルを防ぐ反響対応ルールと追客フロー</div><div>④未経験から即戦力化する生成AIを活用した営業ロープレ</div></div><div></div><div>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</div></div>           |
| 第3講座                                         | <div>本日のまとめ</div> <p>大手FCの台頭や平均賃料の下落など厳しい賃貸市場で今後生き残る会社になるために、地方の賃貸管理会社の賃貸仲介部門が“今取り組まなければいけないこと”を、全国の成功事例を基にお伝えいたします。</p> <div></div> <div>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</div>                                                                                                    |

東京  
開催

2025年 7月17日 木 14:00~17:00 (受付開始: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/128985>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「128985」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](mailto: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。



## 賃貸仲介業界向け

営業社員が半分辞めてしまった会社が...

たった3カ月で!

# 最速復活 セミナー

賃貸仲介会社が「人に依存しない」仕組みで事業を安定させる方法



離職前対比107%・離職後対比122%UP

V字回復&売上アップの軌跡

8,154万円

営業  
社員  
6名

2022年

7,174万円

営業社員  
半減!

営業  
社員  
3名

2023年

8,763万円

営業  
社員  
6名

2024年

東京会場にてリアル開催!

2025年 7月17日 木 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

売上123%アップ!賃貸仲介「V字回復」セミナー

お問い合わせNo. S128985

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。) → 128985

営業社員が半分辞めてしまった



大みか不動産株式会社

たった3カ月で!

最速復活

まだまだ

業績拡大

3つの秘密!

3つの秘密  
その1

分業体制と顧客管理システム (CRM) の導入で  
「来店前」が重要な**最新の賃貸仲介モデルに時流適応!**

- ・売上や生産性アップのための組織体制再編とシステム導入
- ・反響数や来店数に応じた分業体制
- ・顧客管理システム (CRM) をフル活用した情報共有の仕組み作り
- ・Excelやスプレッドシートに依存しないマネジメント体制

3つの秘密  
その2

掲載専任チームによる掲載差別化戦略で  
**ポータルサイトの自社商圈内シェア20%超!**

- ・競合他社に対抗するためのポータルサイトの掲載戦略
- ・費用対効果を上げるオプションの活用方法
- ・少ない広告費用で質の高い反響を獲得できる自社ホームページ

| 順位  | 店舗名           | 物件数   | シェア   |
|-----|---------------|-------|-------|
| 1   | 大みか不動産(株)     | 1028  | 10.5% |
| 2   | 大みか不動産(株)日立店  | 992   | 10.2% |
| 3   | 大手FC系不動産会社 A社 | 637   | 6.5%  |
| 4   | 大手FC系不動産会社 B社 | 527   | 5.4%  |
| 5   | 大手FC系不動産会社 A社 | 516   | 5.3%  |
| 6   | 大手FC系不動産会社 B社 | 514   | 5.3%  |
| 7   | 大手FC系不動産会社 B社 | 514   | 5.3%  |
| 8   | 大手FC系不動産会社 B社 | 512   | 5.2%  |
| 9   | 大手FC系不動産会社 B社 | 511   | 5.2%  |
| 10  | 大手FC系不動産会社 B社 | 510   | 5.2%  |
| その他 | 27店舗          | 3494  | 35.8% |
|     | 総計            | 9,755 | 100%  |

3つの秘密  
その3

反響対応専任者1名で  
**反響数250~300件/月を対応し反響来店率40%超!**

- ・反響媒体別の目指すべき反響来店率KPIの設定
- ・他決やキャンセルを防ぐ反響対応ルールと追客フローの設定
- ・成功事例に基づいたメールテンプレートと電話トークの作成
- ・反響対応専任者向け研修の実施

業務フローと数値実績

| 掲載                                          | 反響対応                                                            | 来店                                             | 案内 | 申込・契約 |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----|-------|
| 掲載<br>専任チーム                                 | 反響対応<br>専任者                                                     | 各店舗営業メンバー                                      |    |       |
| 反響数<br><b>230件</b><br>ポータル:179件<br>自社HP:50件 | 反響来店率<br><b>43.9%</b><br>TEL:58.3%<br>TELメール:41.0%<br>メール:26.0% | 来店成約率<br><b>78.2%</b><br>本店:80.7%<br>日立店:78.2% |    |       |

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:飛込件数を増やす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:自社商圈内の総物件数・シェア
- 02:自社商圈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

