

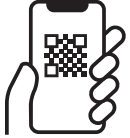
講座	セミナー内容	
ゲスト講演 第1講座		年間3000戸受託する日本財託の管理拡大戦略 元々分譲1室管理がメイン商品だった日本財託が、法人営業を強化し、1棟物の受託を強化。年間3000戸管理を増やすまでに至った成長戦略のポイントとは！？ 株式会社日本財託管理サービス 賃貸事業本部 執行役員兼本部長 槇島 隆行 氏
ゲスト講演 第2講座		年間3000戸受託を実現した法人営業管理拡大手法 日本財託の年間管理受託内訳の半数を占める法人営業起因での管理受託。法人営業による管理受託手法のポイントを深掘してお伝えします。 株式会社日本財託管理サービス 事業推進本部 執行役員兼本部長 土居 巧 氏
第3講座		毎年安定して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 チーフコンサルタント 木村 仁紀
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 シニアコンサルタント 三上 圭治郎

開催日時	2025年 8月26日(火)	東京会場	お申込み期日
	14:00~17:00	船井総研グループ 東京本社	
	(受付開始:開始時刻30分前~)	サステナグローススクエア TOKYO(八重洲) [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)]	
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。			

諸事情により、やむを得ず会場を変更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メンバース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/130046>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130046」をご入力し検索ください。



今から始める!

賃貸管理業界向け

法人営業強化セミナー

年間3,000戸以上を管理受託する方法

日本財託管理サービスのご紹介

本 社	東京都新宿区
主要商圈	首都圏エリア
管理戸数	31,614戸
オーナー数	10,606人
社 員 数	169名
事業内容	不動産の賃貸 経営サポート業・ 建物管理・賃貸仲介



日本財託 管理サービス
NIHON ZAITAKU GROUP



リアル開催

2025年 8月26日(火)

東京会場 / 開催時間
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
14:00～17:00 (受付開始/開始時刻30分前～)

セミナー参加料

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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。			

主催

年間3000戸受託する！法人営業強化で管理拡大セミナー

お問い合わせNo. S130046



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。) → 130046

年間**3,000戸**受託！日本財託管理サービスが**実践**する**法人営業手法**とは!?

法人営業の 3つのポイント

多様な案件経路

売買業者やデベロッパー、土業事務所、一般法人等、
関連業者とのつながりが管理拡大の要因
管理受託案件の8割が法人営業起因!

営業案件管理

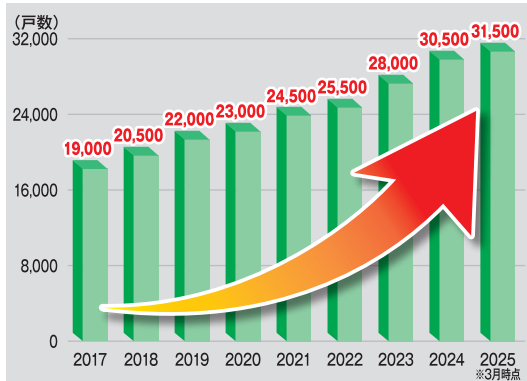
CRM(顧客管理システム)活用で見込み客を
ランク分けし効率的なフォローアップを実践している
CRMにより効率化された営業プロセス!

受託営業の育成と定着

スキルマップ、スキルチェックシートを活用し
適宜フォローアップを実施している
最短最速で1人前を目指す育成機能!

特別ゲスト
講演

株式会社日本財託管理サービス



法人営業で管理受託案件を上げ続ける方法

- ◆効果的に案件を増やす**法人名簿**の作成手法
- ◆社内で営業情報を共有する**CRM**を活用した営業案件管理
- ◆案件を最大化するための**インサイドセールス**
- ◆紹介案件を継続的にいただく**為の法人営業手法**
- ◆オーナー営業担当者を**育成の仕組みづくり**

総合不動産業を営む日本財託グループの一員として、株式会社日本財託管理サービスでは、賃貸管理業を会社の中心業務に据えている。オーナーのみなさまとの信頼関係を第一とし、30年以上賃貸管理業務を担ってきた。近年はDXを絡めた法人営業を中心に管理戸数を大きく伸ばしている。



株式会社日本財託管理サービス
賃貸事業本部
執行役員兼本部長 **榎島 隆行 氏**



株式会社日本財託管理サービス
事業推進本部
執行役員兼本部長 **土井 巧 氏**

セミナー当日に
お伝えする

次の日からスグに使える**実践事例**

集客戦略

地域オーナー名簿の作成から
効果のある集客手法

商品戦略

管理を任せてもらえる
高入居率賃貸管理を実現するオーナーサービス

営業戦略

しろうとでもできた
賃貸オーナー収益改善診断



管理受託専任部門の立ち上げから営業研修まで 管理受託特化型パッケージ

STEP
01

年間110%の管理獲得を実現する管理獲得ソリューション

01 管理拡大ソリューションの全体概要

- ① 目標数値計画の策定
- ② 管理拡大におけるオーナー種別、要因、反響経路の考え方
- ③ 目標数値達成に向けたKPIの策定



02 管理拡大のための組織づくり

- ① 管理部の構成を分業化する
- ② 管理戸数ごとの人数目安をもとに管理拡大の体制を整える
- ③ オーナー営業課を新設し、専任社員を配置

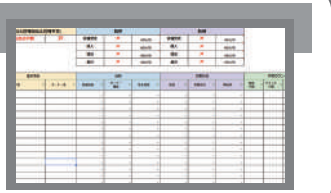


03 管理拡大のための評価制度づくり

- ① 管理拡大に向けた評価制度の見直し

04 営業マネジメント体制の確立

- ① 管理見込案件帳票の作成と活用サポート
- ② 管理離脱見込み案件帳票の作成と活用サポート
- ③ 行動管理帳票の作成と活用サポート
- ④ 管理切替進捗帳票の作成と活用サポート



STEP
02

管理が受託できる社員への営業育成

05 管理受託ツール及びトークの落とし込み

- ① 管理受託営業マニュアルとトークスクリプトの提供
- ② 対オーナーの訪問営業手法動画
- ③ 管理受託営業ロープレ
- ④ キャッシュフロー診断システムを使用した営業研修
- ⑤ オーナーセミナーテキストフォーマットの提供
- ⑥ オーナーセミナー講師研修

管理拡大
管理受託営業マニュアル
～オーナー営業～



STEP
03

管理営業に特化した顧客管理システム

06 オーナー営業DXパッケージ(kintone)の提供

- ① kintoneを利用したオーナー営業CRMの構築
- ② オーナーの資産背景を把握するカルテの作成
- ③ 訪問数、案件数、等の重要KPIをデジタルで一元管理
- ④ オーナーカルテを活用したキャッシュフロー診断ツール
- ⑤ データベース活用による大規模修繕、売買案件の最大化

