

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。

不動産・賃貸業界時流予測セミナー2026

お問合せNo. S132074

講座	講座内容	
第1講座	2026年不動産・賃貸業界の時流予測 ■不動産・賃貸会社で2025年の成長企業に学ぶ2026年に取り組むべき事業戦略×人財戦略 ■組織が30名・100名を突破しても営業生産性は下げないDX戦略 ■持続的な成長をし続けるために取り組む新規事業立ち上げ戦略 ■2025年集客好調企業に学ぶ2026年マーケティング戦略 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 武市 龍馬	
第2講座	人財の採用と育成が企業の成長のカギ ■持続的に成長し続けるための事業計画と採用・育成計画の描き方 ■採用好調会社に学ぶ即戦力人財を効率的に集める手法 ■不動産・賃貸会社の新卒採用のトレンドを公開 ■管理職育成で悩まない管理職育成の育成カリキュラムと組織開発の方法 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 林 建人	
第3講座	5ヵ年で業績を3倍にする成長戦略 ■10億・30億・100億突破企業のロードマップを公開・徹底解説 ■全国450社の不動産・賃貸会社の好調企業・苦戦企業の明暗5選を解説 ■経営者に2026年に向けて今、取り組んで欲しいこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 小寺 伸幸	

開催日時

2025年 9月 24日(水)
26日(金)
29日(月)

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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



【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/132074>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「132074」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。

2025年

9月 24日(水)・26日(金)・29日(月)

13:00~15:00

オンライン開催

不動産
賃貸業界

2026年をズバリ予測!!

時流戦略
セミナー

新しい経営課題を解決して、新時代の経営戦略へシフト

「採用難・離職」「賃上げ・生産性向上」
「M&A・事業承継」「AI」を徹底解説



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マネージング・ディレクター

小寺 伸幸

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マネージャー

林 建人

株式会社船井総合研究所
不動産支援部 マネージャー

武市 龍馬

2026年まで残り3ヵ月!
年内に実践すべきことを
2時間でお伝えします

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

不動産・賃貸業界時流予測セミナー2026

お問い合わせNo. S132074



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。→

132074



// 2026年 不動産・賃貸業界はどうなる? //

不動産・賃貸業界の時流予測と今後の経営戦略を徹底解説

2025年不動産・賃貸業界市場動向とトレンド数値ダイジェスト

- | | |
|--|---|
| 01 2025年上期実績で成長が鈍化している企業と110%以上成長している不動産・管理会社の明暗の違いは? | 04 幹部育成力の差が企業の3カ年の成長率を大きく左右する。幹部育成・組織開発の重要性 |
| 02 2025年上期実績で集客が不調企業と集客好調企業の違いは自社マーケティング戦略の差が大きい | 05 継続的な賃上げできない会社は今後の採用・離職防止に苦戦する。社員生産性を向上させて計画的な賃上げの必要性 |
| 03 求人倍率の増加。人手の獲得合戦真っ只中。特に地方の採用市場は競争激化 | 06 2024年・2025年度上期の不動産・賃貸業界の最新M&A・事業承継のトレンドとは? 企業の成長においてM&Aも1つの大きな手段。 |

時代の波に乗る2026年のメガキーワード

- 1 不動産・賃貸管理会社が今後5年でとるべき3つの戦略とは**
経営計画は最低3年以上で計画して、事業戦略と人財戦略が連動していない持続的な成長は難しい。今後ますます加速する不動産・賃貸業界のM&Aについてお伝えします。
- 2 採用難・定着難・育成難を乗り越えるための不動産・賃貸版人財戦略ロードマップ**
採用コストの増加、大転職時代を背景にした定着難。そして若手メンバー・管理職の育成難。これから求められるのは、事業計画を加味した人財戦略ロードマップです。当日はそのポイントをお伝えします。
- 3 賃上げを乗り越えるための生産性向上の秘訣は早期育成とDX・AI活用にある**
物価上昇率は今後も続き、中小企業の賃上げ率は約3%。今後も利益を確保するためには、賃上げを継続しつつ生産性を上げていく必要があります。そのために必要なことは抜本的な業務改革です。
- 4 乗り遅れないための不動産・賃貸会社のDX・AI事例の厳選5つを紹介**
2025年からAI活用が当たり前となる時代へ。AIを今から活用する会社と2年~3年後に活用する会社とでは5年後大きな差が生まれます。そんな中、すぐに使える不動産・賃貸会社のAI活用事例5選を当日はご紹介しします。

上記の観点を踏まえ、2026年にすぐに実行すべきことは?

時流戦略
2026

生産性向上×持続的成長を両立させる経営

- | | |
|------------|---|
| 時流1 | 採用・育成に強い会社は離職率が 業界平均の1/2の実態
→採用しても毎年人が増えないのは幹部の評価制度と幹部の育成力の違い |
| 時流2 | 高成長×営業利益率10%以上 を実現する省人化ビジネスの時流
→DXを取り入れたワンオペのシステムで、1人で1億円以上の売上を実現 |
| 時流3 | 今後5年で市場が縮小する中で成長するカギは 「新規事業開発」
→同商圏・同ビジネスだけでは今後成長し続ける未来は描けない |

時流戦略
2026

人手不足時代で企業の成長を導く新時代の経営

- | | |
|------------|---|
| 時流4 | 迫られる 賃上げの流れ をチャンスにする人的資本経営
→社員の年収を上げる経営で、生産性を向上し持続的成長する経営改革 |
| 時流5 | 生成AIを活用して、 労働集約業務の生産性向上 の進化
→新人育成、書類作成、カスタマーサポートの業務等の生成AI活用 |
| 時流6 | 加速する採用難でも自社だけは 採用強化する実践法
→地方でもできる最新の不動産・賃貸会社向け採用手法の事例公開 |