

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。

「管理部」を収益の柱に改革するセミナー

お問い合わせNo. S133523

講座	セミナー内容	
ゲスト講演 第1講座	オーナー営業を通じて生産性を最大化した具体的手法	
		株式会社アート不動産に、オーナー営業を通じて生産性を最大化した具体的手法をお話しいたします。 株式会社アート不動産 賃貸事業部 業務二課 課長 荒木 剛 氏
第2講座	キャッシュポイントを増やす効果的なオーナー営業の仕組みづくり	
		管理部におけるキャッシュポイントの創出を通じて業績アップを目指したい賃貸管理会社へ、「オーナー営業」を主題とした不動産に関する総合的な提案を可能とする仕組みづくりを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ チーフコンサルタント 原 雅也
第3講座	まとめ講座	
		管理部が単なる入居者リクエスト対応部署から、オーナー営業の生産性アップを通じて業績を拡大していくために、明日からできることを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ マネージャー 林 建人

開催日時

2025年11月4日火 14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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)]

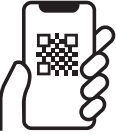
お申込み期日

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 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/133523>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「133523」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。

稼ぐ「管理部」にしたい賃貸管理業界向け

「管理部」を収益の柱に改革するセミナー



株式会社アート不動産
賃貸事業部 業務二課 課長 荒木 剛 氏

- 受電対応やクレーム対応に追われずに
管理拡大できる管理部へ
- 管理を離脱させず
工事受注が進む管理部へ
- 中途採用メンバーが活躍する管理部へ

東京会場 2025年11月4日【火】

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
開催時間 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

主催

 サステナグロースカンパニーをもっと。
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

「管理部」を収益の柱に改革するセミナー

お問い合わせNo.S133523



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。) → 133523

「入居クレーム対応部署」というイメージが強かった「管理部」が 「オーナー営業チームの立ち上げと強化」で単価の高い工事案件の受注UPと花形部署へ大変身!

オーナー営業チームが大活躍!4名で営業2課での粗利6,700万超え

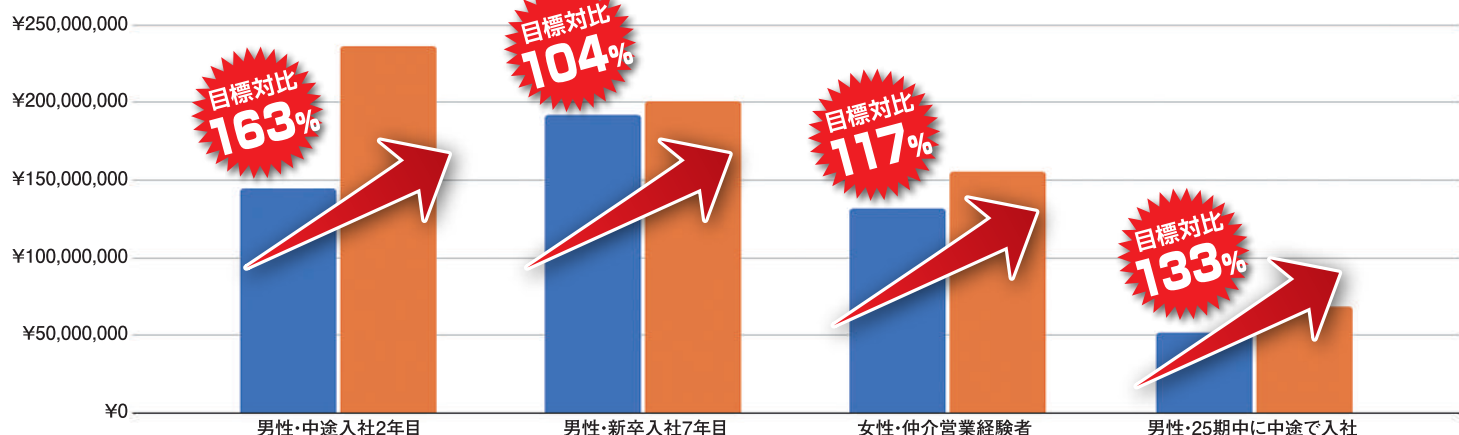
管理戸数:7,067戸 5店舗

株式会社アート不動産

松山市を拠点に総合不動産業を展開する株式会社アート不動産。管理戸数の増加に伴い、管理部を「業務1課(物件管理)」と「業務2課(オーナー様対応)」に分業化。2023年/24期からは4名のオーナー営業専任体制を構築し、営業部門の強化を本格的にスタートさせました。

業務2課では、工事提案に留まらず、空室対策、大規模修繕、不動産売買まで、オーナー様の資産価値最大化に向けた総合的な提案を実施。未経験者を含む中途採用も積極的に行いながら、独自の育成プログラムによって営業担当者を育成。その結果、第25期では目標を大幅に達成し、営業担当者一人当たりの生産性(粗利)は1,800万円と、全国でもトップクラスの実績を誇っています。

直近25期の粗利実績



- 1.営業に集中できる環境を構築した「組織体制」
- 2.営業の早期戦力化と提案の質を向上させた「育成・標準化」
- 3.成果を最大化するための「営業管理・ツール」

2025年1月に
出来た新本社



株式会社アート不動産
賃貸事業部 業務二課 課長
荒木 剛 氏

～講師紹介～

賃貸営業部の課長として「稼げる管理部」の組織づくりと営業力強化を実現した賃貸営業におけるスペシャリスト。賃貸仲介・賃貸管理・資産管理の領域で相乗的に軌道に乗せ、管理拡大・入居率UPを図り継続していくためのマネージャーとして日々奮闘している。

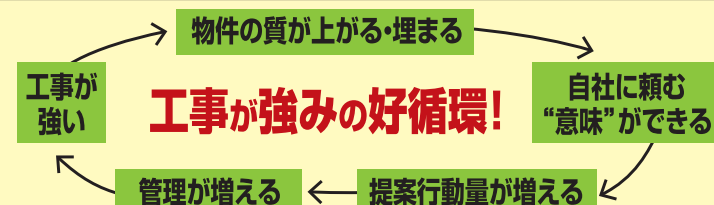
皆様の会社は「オーナー営業」に強い管理部門がありますか?

成果が上がる管理部とは

質を維持する原状回復、質を高めるリノベ・外壁。
売上のベースは原状回復で作り、収益はリノベ・外壁で上げる。

**営業行動量の確保ができる
体制づくりがカギ!**

なぜ工事が強くて管理が増えるのか



point 01 0から始めて
3ヵ月でできる

管理業務 体制の 仕組みづくり

管理部門の課題がまるわかり!
**147項目の
管理チェックポイント**

うちの管理業務は大丈夫!?
全国の標準・目標指標から
管理営業を専門化するために必要な
営業、事務の仕組み化ポイントを
徹底公開

営業マンが営業に集中できる、
業務体制

退去⇒精算まで平均3日。
退去立ち合いなしで工数削減。
クレームからの
自社対応率15%以下。
管理業務を抑え営業活動に
時間がさける仕組みづくり

最短3ヵ月でできる、
管理業務・体制の見直し術

管理営業が成果を出す、
最大のポイントは行動量にあり!
管理業務が営業の足を引っ張らない
3ヵ月でできる
管理業務再構築マニュアル、
大公開!

point 02 初年度一人当たり
売上1500万増!

一人当たり1億売上げる、 管理工事事務 営業手法

誰でも売れる、
“お得”な工事商品設計

売れる商品づくりのポイントは
原価設計にあり!
安い客出し価格を**25%超**の
高い利益率でカバーする
原価設定・業者交渉の
ポイントとは!

外壁受託年0件社員が1年で
**10棟受注を実現する
営業手法**

オーナー・物件絞り込みから
営業行動量まで。
訪問からの見積もり**発生7%、**
受注率65%を実現する
鉄板トーク、
営業マネジメント手法

退去が続々リノベにつながる
提案手法

築年数が古い物件を
“決まる物件”に再生する!
退去からの
リノベ受託率**25%以上、**
平均単価**170万円**を実現する
営業のポイント

point 03 0から始めて
3ヵ月でできる

工事の強みが 管理獲得に つながる、 連携手法

管理受託からの
工事セット率50%

管理戸数増加500戸の
約半数で工事受託!
管理が増え、
工事売上も上がる、
管理提案手法をお伝えします

月間新規オーナー面談30件
訪問手法

空室オーナーではなく、
満室オーナーを狙え!!
月間30面談で
管理獲得に結び付ける、
訪問営業手法、大公開

面談からの**管理受託率10%**を
実現するためのトーク・提案ツール

訪問からでも
確実に管理戸数を増やす!
提案からの受託を最大化するための、
市場、実績、自社サービス提案の
王道ツール大公開!!