

講座	セミナー内容	
ゲスト講演 第1講座	ブラックボックスになっているテナント仲介一点突破で成功できたポイント	
		今まで明かされることが少なかったオフィス・事業用賃貸の成功事例に迫る！シブテナが目付けた背景と市場とビジネスモデルの特徴、そして自社独自の手法を大公開。 株式会社シブテナ 代表取締役 松本 章宏 氏
第2講座	オフィステナント仲介で成果を出せる仕入れ営業と集客戦略	
		居住用の賃貸仲介・賃貸管理会社でも本格参加できるオフィステナント仲介で成果を出すためのオーナー関係構築術の極意・仕入れ営業のポイントと、大手ポータルサイトに頼らない集客術を徹底解説いたします。 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	明日から即時実践するために	
		本格的にオフィステナント仲介を立ち上げたい会社様が明日から今すぐ実践すべきことを前講座を踏まえて解説いたします。 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

2026年2月6日金 10:00~12:30 (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/136513>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「136513」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】

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」と検索してご確認ください。※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。
【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。



高収益の新規ビジネスをお探しの皆様向け

事業用テナント仲介立ち上げセミナー

一人当たり粗利2,000超万円

都市商圏でも地方商圏でも立ち上げできる

脱ポータルサイトを活用した費用対効果の良い安定した反響獲得手法とは

案件数を最大化する仕入れ営業とマーケティングの連動モデル

成功事例企業株式会社シブテナ 代表取締役 松本 章宏 氏

事業用テナント仲介立ち上げセミナー 136513

主催 株式会社船井総合研究所

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 〒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

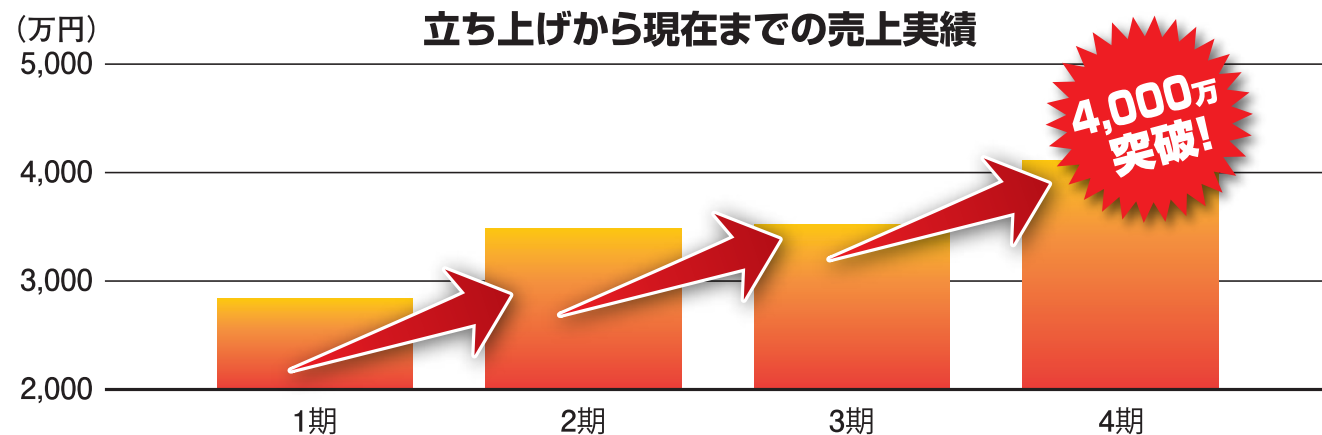
お問い合わせNo. S136513

136513

立ち上げから5年でも高生産性を達成できる!

立ち上げからわずか5年で一人当たり生産性**2,000万円**を達成 株式会社シブテナ

東京・渋谷エリアを拠点に、事業用賃貸仲介を展開する株式会社シブテナ。
同社は、単価の高い事業用仲介に着目し、競合ひしめく渋谷を本拠地に事業をスタート。当時、掲載ルールが未整備だったポータルサイトに依存せず、いち早く自社ホームページの構築に着手し、わずか2か月で検索上位表示に成功しました。
現在は仲介経由でオーナー様との信頼関係を構築し、テナント管理(現在10棟)も受託、仲介(フロー)と管理(ストック)の両輪で事業を拡大しています。
結果として、営業マン3名(うち2名は別事業と兼業)という少数精鋭ながら、営業担当者一人当たりの生産性(粗利)は2,000万円超と、全国でもトップクラスの実績を誇ります。



- 1.競合ひしめく都市商圏で成功した〇〇
- 2.月200件の反響獲得を可能とする独自掲載手法
- 3.案件数を最大化するための最新仕入れノウハウ



株式会社シブテナ
代表取締役
松本章宏 氏

～講師紹介～
激戦区渋谷において事業用賃貸仲介ビジネスを立ち上げ、5年で1億円、一人当たり生産性2000万円以上の組織を作り上げた事業用賃貸仲介ビジネスにおけるトップランナー

閑散期のない安定したマーケットである事業用テナント仲介を
収益の柱としている

成功事例企業の取り組み

立ち上げから5年で
売上**4,000万円**を達成する秘訣とは!?

立ち上げから初年度で1人あたり生産性1,600万円以上を目指す

事業用テナント仲介スターターキット

1 事業用賃貸仲介立ち上げに向けた全体像をとらえる ビジネスモデル編

- 01: 事業用賃貸仲介ビジネスの全体像と特徴
- 02: 事業用賃貸仲介で目指す姿と収益モデル
- 03: 事業立ち上げにおける3か年事業計画
- 04: 50万人商圏で事業を成功させるためのKPI
- 05: 人員体制と事業用賃貸仲介に適した人材
- 06: 居住用賃貸仲介との違いと優位性



2 事業用賃貸仲介ビジネスの肝となる仕入れを徹底解説! 仕入れ編

- 01: 事業用賃貸仲介における仕入れKPI
- 02: 「地上戦」「空中戦」で仕入れ数を最大化する流れ
- 03: 不動産流通サイトを活用した物件選定とアプローチ
- 04: オーナー訪問による仕入れ
- 05: 協力業者からの紹介による仕入れ
- 06: オーナー向けDMを活用した仕入れと長期空室物件の特徴



3 反響が獲得できる「物件の見せ方」を徹底解剖! 物件掲載編

- 01: 賃貸仲介におけるWEB集客の全体像
- 02: 掲載反響数を最大化する物件掲載の重要ポイント
- 03: ポータルサイト掲載対策
- 04: 自社HPの開設
- 05: 自社HP反響数UP対策
- 06: MEO対策を通じた認知度アップ戦略



4 成約数を最大化する必須ツール! 接客・案内・契約編

- 01: 事業用賃貸仲介の業務フローと注意点
- 02: 反響対応から契約までのKPI
- 03: テナント仲介におけるヒアリング・追客のポイント
- 04: お客様に信頼されるプロの物件下見術
- 05: 成約率を高める物件提案
- 06: トラブルを避けるための契約書と特約事項の確認

