

講座	セミナー内容
<p>ゲスト講演</p> <p>第1講座</p>	<p>USEN&U-NEXT GROUPの顧客基盤×空中戦で実現可能な独自の「仕入れ・集客」方法とは</p> <p>コロナ禍での市場変化を捉え、後発ながら都内・近郊のテナント仲介を立ち上げ・シェアを拡大しました。本講座では、USEN&U-NEXT GROUPの強固な顧客基盤に加え、1都3県を網羅する戦略を公開。さらに、内見時にお客様の事業計画や商圈との適合性を深く精査する営業スタイルを徹底することで、トップ営業の成約率80%・平均生産性350万/月という高効率な組織を実現。自社Webサイト活用による集客、高収益な仲介モデルの構築方法と立ち上げ方の成功事例をお伝えします。</p> <p>株式会社USEN Properties(USEN&U-NEXT GROUP) 代表取締役社長 田中 僚氏</p>
<p>第2講座</p>	<p>いま新規参入すべき「テナント仲介事業」の攻略方法</p> <p>新規事業として参入できるテナント仲介で成果を出すためのポイントを徹底解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸グループ リーダー 原 雅也</p>
<p>第3講座</p>	<p>明日から即時実践するために</p> <p>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。</p> <p>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</p>



株式会社USEN Properties
(USEN&U-NEXT GROUP)
代表取締役社長 **田中 僚氏**

立ち上げから 5年目で 月間800件の 反響数を獲得

店舗・事務所・テナント事業用賃貸仲介の 集客術大公開

- ✓ ニッチマーケットであるテナントビジネスで優位に立つ方法
- ✓ リードタイムの長い市場で成果を出す顧客情報管理手法
- ✓ テナントビジネスにおける最適な人材育成



今すぐ詳細を見る/お申込みはこちら>>

開催日時 **2026年 4月30日(木)** 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がございます。

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/139416>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「139416」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。

主催 **Funai Soken** サステナグロスカンパニーをもっと。
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

【月平均800件の反響数を獲得】 事業用テナント仲介の集客術 お問い合わせNo.S139416



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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **139416**

なぜ今店舗・事務所・テナント仲介に参入すべきか

賃貸業界は今、(構造的な逆風)

- ☑ 人口減少による居住ニーズの頭打ち
- ☑ ポータル依存による集客コスト増大
- ☑ 管理・仲介ともに利益率の低下

しかし一方で、今も静かに、そして確実に伸びている市場があります。
事業用テナント仲介市場です。

- 競争が限られている
- 一般媒介が多く、価格競争に陥りにくい
- 繁忙期に左右されず、通年で需要がある

にもかかわらず、この市場に本気で取り組んでいる賃貸会社は、まだ一部に過ぎません。つまりこれは、
「後発でも、正しいやり方なら勝てる」数少ない成長市場なのです。

■事業用賃貸仲介マーケットの特徴

全国の不動産業者数

事業用賃貸に特化した不動産業者数

約13万社

約3,000~5,000社

※参照:経済産業省「経済サセンスー活動調査結果」・船井総研調べ

特徴 | 競合社数が圧倒的に少ない

■代表的な3つのモデルの比較

3モデル比較 最低ラインの生産性は?	居住用 賃貸仲介	事業用 賃貸仲介	一般売買仲介 (再販は除く)
単価	10万~	40万~	80万~
1人件数/年	120件~	36件~	24件
1人生産性/年	1,200万~	1,600万~	2,000万~
競争	○ (普通~少ない)	◎ (少ない)	△ (多い)

賃貸仲介と売買と比較するとちょうど真ん中に立ち位置が立つ

既存の賃貸仲介と比べると圧倒的に競争は少ない

【立ち上げから5年で800件の反響数を獲得】 店舗・事務所・テナント事業用賃貸仲介の集客術セミナー — 賃貸会社が「次の10年」を生き抜くための現実解 —

このセミナーで得られること



居住用賃貸・管理事業と比較しながら、事業用賃貸市場の「勝ちやすい構造」を体系的に解説。なぜ、今からでも成果が出せるのかが明確になります。



1万件越えの顧客データ活用を前提に、「このエリアで、○○事業を探しているテナントがいます」といったオーナーの意思決定を動かす提案手法を公開



平均1.5ヶ月以上に及ぶ検討期間を前提に、成約率を落とさない案件管理・KPI設定を解説。年間を通じて成約を生み続ける仕組みを学べます。

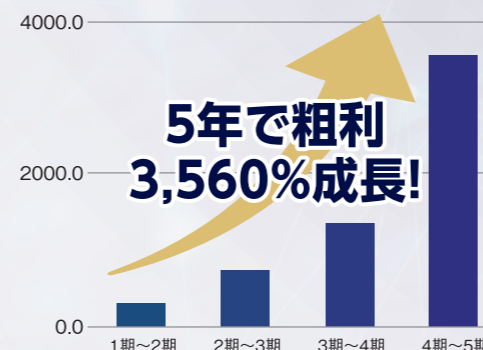


テナント仲介は、需要が年間を通じて存在します。売り上げの源を抑え、経営を安定させる事業ポートフォリオを提示。



テナント向き物件の見極め方、営業人員の役割設計、再現性を高める教育・評価の仕組、俗人化しない事業化のポイントを解説します。

粗利成長率推移



粗利成長率 (5年前対比)	3,560%UP
エース社員 一人当たり生産性	3.3万円/1時間
一人当たり生産性 成長率(5年前対比)	1,120%UP
月間平均反響数	800件/月

立ち上げから5年で粗利3,560%成長

事業用賃貸仲介成功の秘訣を大公開します



【特別講師】
株式会社USEN Properties (USEN&U-NEXT GROUP) 代表取締役社長 **田中 僚 氏**

ファミリーマートでの店舗開発、飲食コンサルティングを経て、飲食店舗特化の不動産仲介事業を立ち上げ。現在はU-NEXTグループの一員として、店舗・施設専門不動産会社を率いるトップランナー。机上の空論ではなく、「現場で結果を出してきた実践者」が語ります。

開催概要

日時	2026年4月30日(木) 14:00~17:00
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(八重洲) 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

最後に 賃貸会社が生き残る鍵は、「何をやめるか」ではなく、「何を足すか」です。テナント仲介は、やった会社から、次の柱になります。この3時間が、皆様の未来を分ける分岐点になるかもしれません。

船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ リーダー 原 雅也