

第1講座

はじめに

賃貸管理業は、地域の不動産オーナーと密接に関わりながら、安定したストック収入を築くことが可能です。賃貸管理は単なる物件管理にとどまらず、賃貸・売買・建築といったあらゆる不動産ビジネスの根底を支える事業であり、顧客との長期的な関係を構築する上で不可欠な要素です。特に、不動産関連事業はもちろんのこと、不動産売買事業やリフォーム事業、建築業に携わっている方にとって、賃貸管理業への参入は非常にスムーズです。既存の顧客基盤やノウハウを活かし、新たな収益の柱を確立するチャンスです。

株式会社船井総合研究所 上野 拓也



第2講座

「戸数は増えても利益が残らない」からの脱却
積極投資で【地域のシェア】を勝ち取る「攻め」の管理会社経営

「管理戸数は増えたが、利益が伸びない」そんな課題へのヒントがここにあります。株式会社セクトでは、管理1戸当たりの収益性を向上させつつ、アパート建築やテナント開発などの積極投資で管理戸数を伸ばしています。地方商圏でありながら前年比36%の増収を達成した背景には、どのような決断があったのか。近江社長にその舞台裏と、次なる成長ビジョンを語っていただきます。

株式会社セクト 代表取締役社長 近江 陵太郎 氏



第3講座

「管理戸数×1戸あたり収益」最大化のポイント

競争激化が進む商圏で成果を上げる鍵は、管理受託の「専任化」と「組織的なアプローチ」の実践です。まずはオーナー情報を一元管理してターゲットを明確化し、既存・新規・業者への多角的な営業を展開します。特に「資産最大化」を掲げた差別化提案と、徹底した行動量・案件管理の実行が重要です。これらにより高入居率維持と離脱防止を両立させ、短期間での受託拡大を実現します。

株式会社船井総合研究所 久保田 凌平



第4講座

管理拡大のために明日から取り組んでほしいこと

管理拡大に向けて、明日からすぐに実践していくため成功のための”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 三上 圭治郎



管理受託戸数・収益性に悩む賃貸管理業界向け

賃貸管理・工事粗利だけで 1戸当たり4000円UP 年間3,000万ストック粗利増 利益を出す“稼ぐ” 管理会社の作り方

講座内容

- ✓ 収益性を上げる、管理事業におけるキャッシュポイントの作り方
- ✓ オーナー提案を強化・加速させるためのオーナーデータベースの活用
- ✓ 収益を生み出す管理部の組織体制の作り方
- ✓ 地方商圏でも継続的に社員数を増やす採用戦略

株式会社セクト
代表取締役社長

近江 陵太郎 氏



開催日時

2026年 6月19日(金) 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)】

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/140145>

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「140145」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。

管理拡大セミナー

お問い合わせNo.S140145

主催



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

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。) →

140145



年間3,000万円ストック粗利増!戸当たり粗利を最大化する仕組みづくりとは!?

3つの 仕組みづくり

オーナーデータベース構築

オーナー情報の集約と活用

オーナー提案に人的リソースを集約

PM部門の体制構築

営業手法と提案商品の整備

提案資料のフォーマットの整備と案件管理

特別ゲスト講演

株式会社セクト

セクト



株式会社セクトは、北海道北見市を拠点に不動産売買・賃貸仲介・賃貸管理などを幅広く展開する総合不動産企業です。
近年圧倒的な成長を遂げており、**2025年4月期決算では管理戸数は7,632戸売上高約14.8億円(前年同時期比+36%)と過去最高を更新している。**

戸あたり粗利を最大化するセクト様の取り組みポイント

①営業案件数を最大化する**オーナーデータベース活用**

②提案件数を最大化する**提案書フォーマット・AI活用**

③提案の幅を広げる**提案・販売商品ラインナップ**

④管理手数料を最大化するための**オーナー提案ノウハウ**

⑤地方商圏でも継続的に社員数を増やす**採用計画・戦略**



株式会社セクトも
実践する!

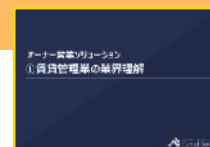
船井総合研究所が提供する 資産コンサルティングパッケージ商品

STEP
01

資産コンサルティング強化に向けた基本戦略

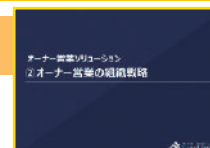
01 オーナー営業の基礎 賃貸管理業の業界理解

- ① 賃貸管理業の時流
- ② 賃貸管理会社が目指すべき姿
- ③ 管理戸数が増加することのメリット・戸当たり粗利
- ④ オーナー営業の目標設定とKPI
- ⑤ オーナー営業の心構え
- ⑥ オーナーヒアリングのポイント
- ⑦ キャッシュフロー経営とは



02 オーナー営業強化に最適な組織体制とは? オーナー営業の組織戦略

- ① 管理戸数別の賃貸管理会社の組織体制
- ② 管理戸数別の管理部署の組織体制
- ③ 管理戸数ごとのオーナー営業人員の目安
- ④ オーナー営業に適した人材
- ⑤ 評価制度・給与制度



STEP
02

オーナー様に選ばれる管理会社へ管理品質向上戦略

03 kintoneを活用したオーナーカルテ構築 賃貸グロースクラウド(オーナーデータベース構築)

- ① オーナー管理アプリ(家主マスタ)
- ② 棟管理アプリ(棟マスタ)
- ③ 部屋管理アプリ(部屋マスタ)
- ④ 営業案件アプリ(案件管理)
- ⑤ 訪問面談ノートアプリ(訪問履歴・備忘録)
- ⑥ 退去管理アプリ(退去進捗管理)
- ⑦ リクエスト対応アプリ(クレーム進捗管理)



04 資産コンサルティングに向けてオーナー営業の「原点」を見直す 管理品質向上(管理物件入居率アップ・業務効率化)

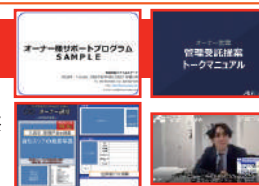
- ① 管理品質向上のKPI
- ② ゼロ円賃貸商品の構築
- ③ バックリフォーム商品の構築
- ④ クレーム対応業務の外注化
- ⑤ 巡回清掃・管理事務業務の外注化
- ⑥ 契約・更新業務の簡素化
- ⑦ 退去立会の簡素化

STEP
03

管理会社の収益性を最大化する営業戦略

05 毎年、オーナー営業担当1名あたり240戸の管理戸数拡大を目指す! 管理戸数拡大

- ① 管理戸数拡大のKPI
- ② オーナー提案商品(サブリース商品)の構築
- ③ 既存オーナーからの案件創出
- ④ 新規オーナーからの案件創出
- ⑤ 業者・金融機関からの案件創出
- ⑥ 管理受託提案ツール・トーク・ロープレ研修
- ⑦ 管理受託・離脱案件マネジメント帳票



06 毎年、管理棟数の約7%で発生する大規模修繕の受注を目指す! 大規模修繕売上アップ

- ① 大規模修繕売上アップのKPI
- ② リノベ商品の構築
- ③ 案件創出のためのDM・セミナーテキスト
- ④ 大規模修繕提案ツール・トーク
- ⑤ 大規模修繕提案ロープレ研修資料



07 毎年、管理棟数の約5%で発生する収益物件売却の受託を目指す! 収益売買売上アップ

- ① 収益売買売上アップのKPI
- ② 案件創出のためのDM・セミナーテキスト
- ③ 仕入れ数最大化のためのCF診断ツール
- ④ 収益物件売却提案ツール・トーク
- ⑤ 収益物件売却提案ロープレ研修資料



管理受託戸数

350戸/年

管理料粗利成長率

113%

工事粗利成長率

110%

売買仲介粗利成長率

111%