

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。

【地方だから伸ばせる】賃貸仲介業績アップセミナー

お問い合わせNo. S140674

講座	セミナー内容
第1講座	<p>はじめに</p> <p>来店前接客の仕組み化で成功した株式会社創和ハウジングのご紹介</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ リーダー 原 雅也</p>
ゲスト講演 第2講座	<p>反響専任室立ち上げから1年で反響来店率20%から40%にアップを達成した秘訣</p> <p>競合のひしめく長崎エリアで来店前接客を9ヵ月で仕組み化し、来店率を40%まで向上させた成功の秘訣をお伝えします。</p> <p>株式会社創和ハウジング 代表取締役 徳末 暁英 氏</p>
第3講座	<p>賃貸仲介売上を安定させるための仕組みと組織づくり</p> <p>属人性や営業力に左右されない賃貸仲介売上の作り方と組織づくりについてお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ 大塚 雄斗</p>
第4講座	<p>明日から実践してほしいこと</p> <p>賃貸仲介売上最大化に向けて、明日から実践してほしい取り組みのポイントをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ リーダー 原 雅也</p>

開催日時 **2026年 5月 25日 月** 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(八重洲地下街経田)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経田)]

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/140674>

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「140674」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。

地方だから伸ばせる!

賃貸仲介ビジネス生産性UPセミナー

人を増やさず少投資で、

反響来店数 **2.5** 倍増加

反響来店率 **20%** → **38%**

成功の秘訣を一部ご紹介!

- 賃貸仲介における**脱属人化**を実現させる「仕組み」とは?
- **反響対応チーム**の役割・**CRM**活用方法

地方商圏だからこそ伸ばせる 業績アップ手順に迫る!



株式会社創和ハウジング
代表取締役 **徳末 暁英 氏**

【地方だから伸ばせる】賃貸仲介業績アップセミナー

お問い合わせNo. S140674

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai Soken

2026年 5月 25日 月

お申込みはこちら▶

開催場所: 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
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。)

140674

賃貸仲介セミナー

賃貸業界
必見!

反響対応専任チームを設置し、 脱属人化を実現した手法を

大公開

特別ゲスト講師 株式会社創和ハウジング

反響対応専任室 営業人員数を減らして 賃貸仲介売上 **3,000万円UP**



株式会社創和ハウジング
代表取締役 徳末 暁英 氏

株式会社創和ハウジングの紹介

株式会社創和ハウジングは、長崎県長崎市にて創業35年を迎える、地域に深く根ざした総合不動産会社です。長崎市内に賃貸店舗を5店舗を構え、長きにわたり地域密着の運営を続けてまいりましたが、昨年より船井総合研究所の支援のもと、賃貸仲介事業の抜本的なモデルチェンジに着手いたしました。競合がひしめく長崎市内の賃貸市場において、持続的な成長と競争優位性を確立するため、Web集客に特化した「反響専任チーム」を新たに構築。これまでの属人的な営業スタイルから、デジタルマーケティングを軸とした戦略的な組織へと進化を遂げました。この改革の結果、営業人員数を3名削減しながらも、売上3,000万円アップ、反響来店数2.5倍という極めて高い生産性と業績向上を同時に実現いたしました。伝統ある地場企業としての安心感はそのままだに、最新のマーケティング手法を融合させた「長崎の次世代不動産モデル」として、私たちはこれからも住まいの価値を創造し続けます。



競合増・コスト増・売上減の時代に、「ひとり勝ちの1社」が続出中

事例1 倉敷市	事例2 尾道市	事例3 博多区
反響数 178%	反響数 179%	反響数 137%
成約率 39% ⇒ 61%	成約率 46% ⇒ 48%	成約率 45% ⇒ 59%
売上 182%	売上 159%	売上 134% (1名減って)

分業体制をまるごと導入して賃貸仲介激戦区でひとり勝ち!



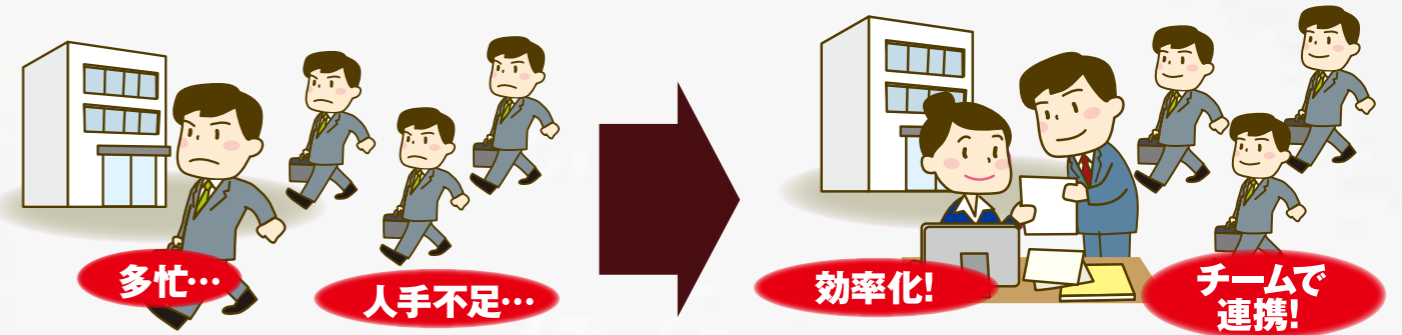
分業体制をやり切る企業が
不動産新時代を制する!

STEP1 脱属人化を実現させる組織づくりとは?

集客と営業の完全分業化の実現

1店舗 集客を兼務している組織

1店舗 反響専任チーム 営業と集客を分業した組織



STEP2 売上・生産性アップまでやり切るための社員育成で 電話来店率90% 反響来店率40%

船井総合研究所監修の育成プログラムの活用

- ・分業化したWeb担当者の育成マニュアル
- ・動画で閲覧できる営業研修プログラム
- ・来店につなげるトークスクリプト



賃貸仲介部門の分業化と反響専任者の育成を 船井総合研究所が完全サポート!

時流に適した分業体制の導入で業績アップを目指す賃貸仲介ソリューション!!

反響数 = 「仕入れの4ルート」 × 「Web掲載の3要素」!
反響数最大化編【仕入れ・入稿・分析】

- 01: 「掲載専任者」の主な業務と適した人材
- 02: 掲載専任者が目指すKPI
- 03: 掲載数を増やす物件の仕入れ方法
- 04: 反響数を増やすポータルサイト対策
- 05: 飛込件数を増やすMEO対策
- 06: 反響数を増やす自社HP対策
- 07: 広告宣伝費の費用対効果を上げる分析



自社・競合・市場の掲載状況を分析する
ポータルサイト調査レポート

- 01: 自社商圏内の総物件数・シェア
- 02: 自社商圏内の名寄せ基準越え物件数・シェア
- 03: 日次レポートの分析
- 04: 掲載専任者へのFB

