

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。

3年間で3店舗出店・売上130%UP賃貸仲介先進企業セミナー お問い合わせNo. S141238

講座	セミナー内容	
第1講座	3年間で売上130%アップ・3店舗出店を実現!コスギ不動産リーシングの取り組み	
		地場業者間のシェア争いから大手・外資系も参入するグローバル競争へと外部環境が大きく変化する熊本市で、3年間で賃貸仲介売上130%アップ・新規出店3店舗を実現したコスギ不動産リーシング株式会社の友野直寛社長に賃貸仲介事業の「売上拡大」と「業務効率化（コア業務への注力）」の2つの観点から最新の取り組み事例をお話しいたします。 株式会社コスギ不動産リーシング 社長 友野 直寛 氏
第2講座	全国の最新成功事例からルール化した!賃貸仲介の長期的な事業戦略から明日から即実践できるトークまで	
		①賃貸管理会社における賃貸仲介店舗の出店戦略 ②日々細分化する賃貸仲介の業務プロセスに対応した分業体制と目指すべきKPI ③3つの「しない!」に対応した最新の賃貸仲介の売上アップ施策 ・ポータルサイトに依存しない!高騰する広告費用を見直す自社ホームページ構築 ・来店しない!オンライン来店活用で他社に差を付ける反響対応ルールと追客フロー ・案内しない!接客の効率を上げるセルフ内見の仕組みづくり ④賃貸仲介における成果に繋がる生成AI活用事例 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 チーフコンサルタント 杖本 悠河
第3講座	本日のまとめ	
		大手FCの台頭や平均賃料の下落など厳しい賃貸市場で今後生き残る会社になるために、地方の賃貸管理会社の賃貸仲介部門が“今取り組まなければいけないこと”を、全国の成功事例を基にお伝えいたします。 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 マネージャー 林 建人

開催日時

2026年6月26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)】

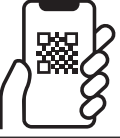
お申込み期日

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/141238>
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「141238」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。

賃貸仲介ビジネスはこれからどうなるのか？

コスギ不動産リーシングに学ぶ

わずか3年間で 賃貸仲介売上130%アップの大改革!

地域トップクラスの総合不動産会社における
賃貸仲介事業の最新の取り組み大公開!

店舗数

7店舗 → 10店舗

中途採用数

0名 → 9名

年間反響数

7,900件 → 11,850件

反響来店率

28% → 51%





株式会社コスギ不動産リーシング
社長 友野 直寛 氏

リアル開催!

3年間で3店舗出店・売上130%UP賃貸仲介先進企業セミナー お問い合わせNo. S141238

2026年6月26日金



受講料(1名様) 一般価格:20,000円(税込22,000円) 会員価格:16,000円(税込17,600円)

主催  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

管理戸数

20,000戸超

仲介件数

年間3,300件超

株式会社コスギ不動産リーシングの

賃貸仲介（リーシング）事業 急成長の秘密

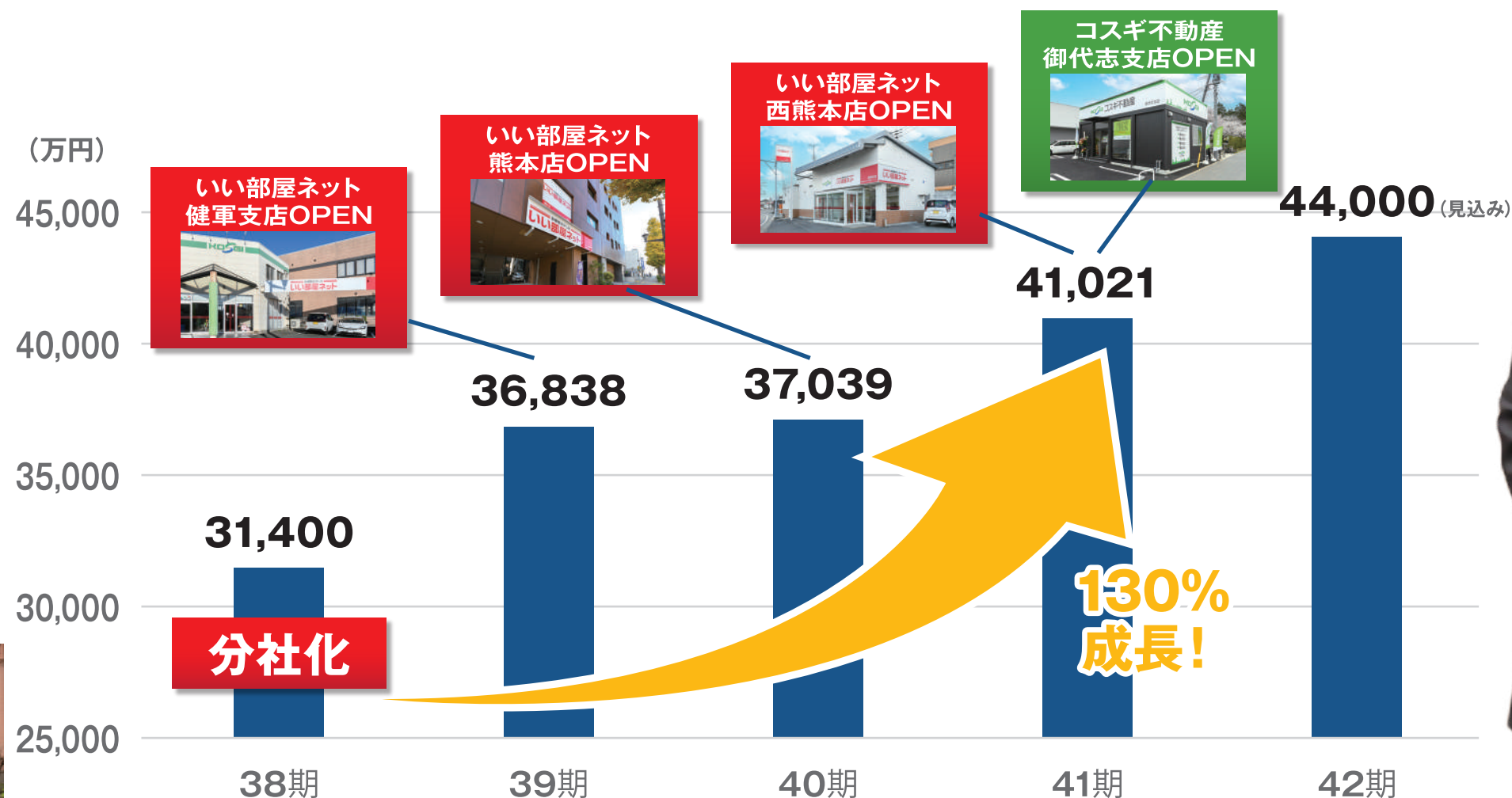
大公開！



株式会社コスギ不動産リーシング のご紹介

1982年の創業以来、熊本市内を中心に賃貸不動産の総合管理や不動産の売買・賃貸、仲介業務をワンストップでお客様に提案している総合不動産会社。現在、管理戸数は20,000戸にのぼり、民間住宅以外にも、公営賃貸住宅の指定管理業務を受託している。

株式会社コスギ不動産リーシングは、2022年2月のグループ再編に伴い、賃貸仲介事業に特化した専門会社として分社化。



株式会社コスギ不動産リーシング
社長 友野 直寛氏

株式会社コスギ不動産リーシングの



スゴイ！

店舗数
7店舗 → 10店舗

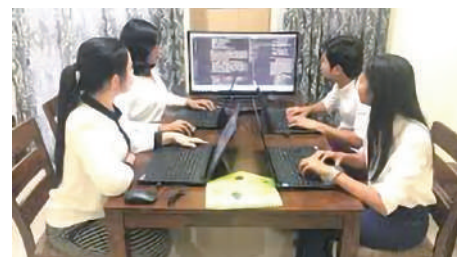
・商圈特性や目的に応じて大手FCと直営力を使い分ける出店戦略



スゴイ！

年間反響数
7,900件 → 11,850件

・ポータル掲載数6,000件⇒27,000件を実現する物件掲載システム
・自社HP掲載数2,700件⇒10,000件を支える掲載業務の海外委託



スゴイ！

反響来店率
28% → 51%

・9店舗+法人課の全反響を一元対応する4名の反響対応専任チーム
・異動後も即戦力化・KPI維持できる反響対応営業のマニュアル・研修



スゴイ！

中途採用数
0名 → 9名

・事業計画と連動した人員計画と採用手法

