



全管協総合研究所

【第五回勉強会】
ベンチマーク勉強会in金沢



ただいま営業中。
ただいま営業中。

苗加 充彦 -MITUHIKO NOUKA-



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

石川県金沢市出身。

高校を卒業後、
東京都内の不動産ディベロッパーでの勤務を経て、
1990年に苗加不動産に入社。

2008年9月代表取締役社長に就任。

趣味は旅行。



01

**1,000戸/年の管理受託を実現する
のうか不動産流管理拡大手法**

講師：竹内 昭信

02

**「日本一マメな不動産屋」の
入居者ファーストなブランディング**

講師：米山 宏

03

**事業用賃貸の市場性と
1人当たり生産性1,000万を実現している事業用賃貸**

講師：小崎 隆弘

04

**社員定着率が高く組織が育つ評価・採用の手法
SDGsの取り組みについて**

講師：早瀬 晋悟

1,000戸/年の管理受託を 実現するのうか不動産流 管理拡大手法



01

管理獲得における
実績と新規出店の経緯

02

管理獲得の戦略

03

まとめ

竹内 昭信 -AKINOBU TAKEUCHI-

石川県金沢市出身

1979年生まれ 42歳

2009年

株式会社のか不動産入社

取得資格：

宅地建物取引主任士

賃貸不動産経営管理士


相続支援コンサルタント

趣味：ゴルフ



のか不動産
NOKA REAL ESTATE





管理獲得における実績と 新規出店の経緯



店舗紹介

もりの里店(本社)



小立野店



金沢駅前店



野々市店

2020年OPEN!!



小松店

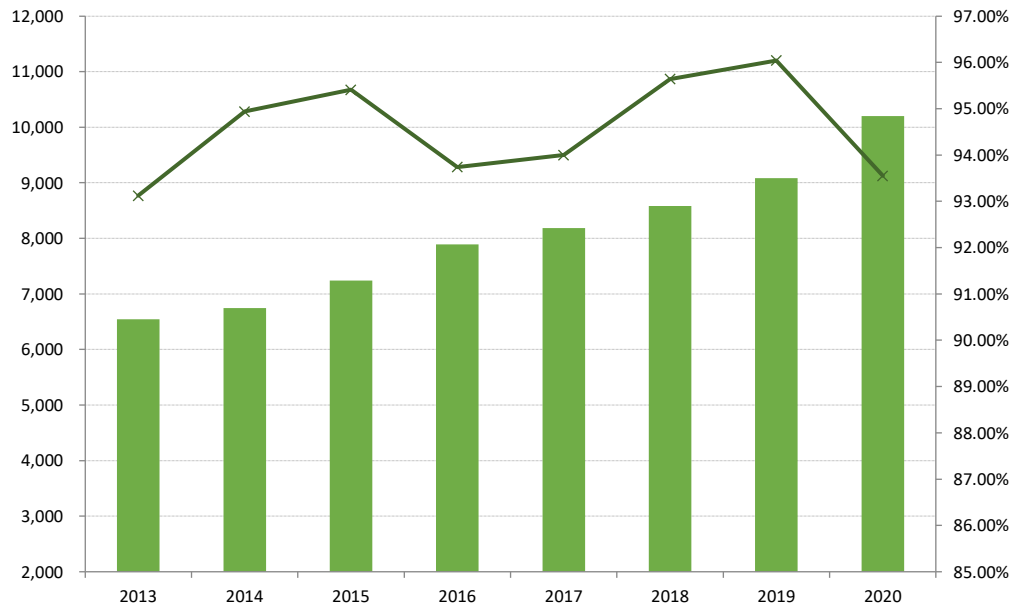
2021年OPEN!!



石川県内に仲介店が5店舗

管理戸数・入居率推移(全社)

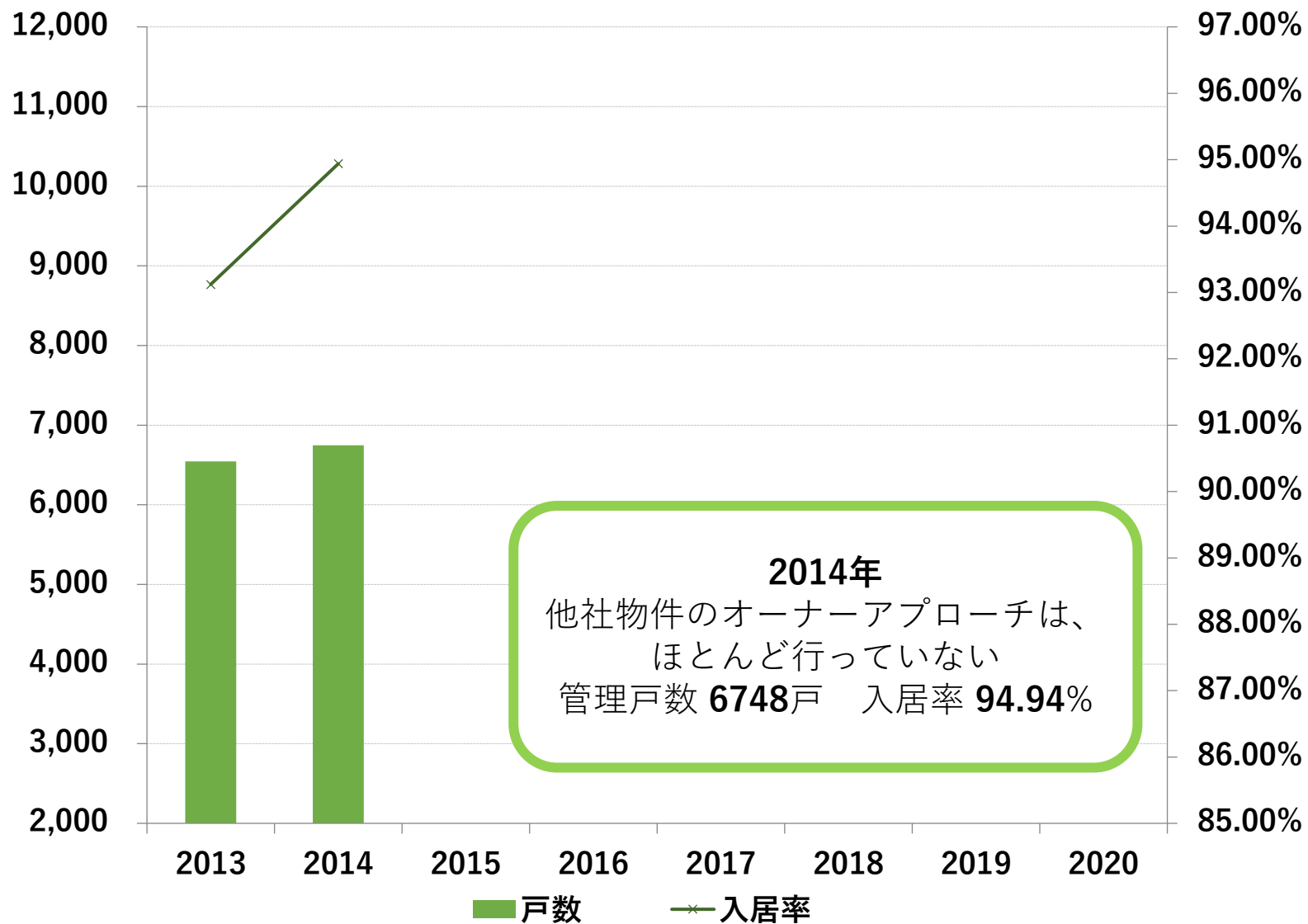
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	累計
物件数	667	699	753	818	836	888	939	1,023	—
戸数	6,545	6,748	7,242	7,894	8,185	8,584	9,086	10,200	—
増加戸数	384	286	600	713	559	540	602	1,201	4,885
減少戸数	-41	-83	-106	-61	-106	-141	-100	-87	-725
増減	343	203	494	652	453	399	502	1,114	4,160
入居率	93.12%	94.94%	95.41%	93.74%	94.00%	95.64%	96.04%	93.55%	—



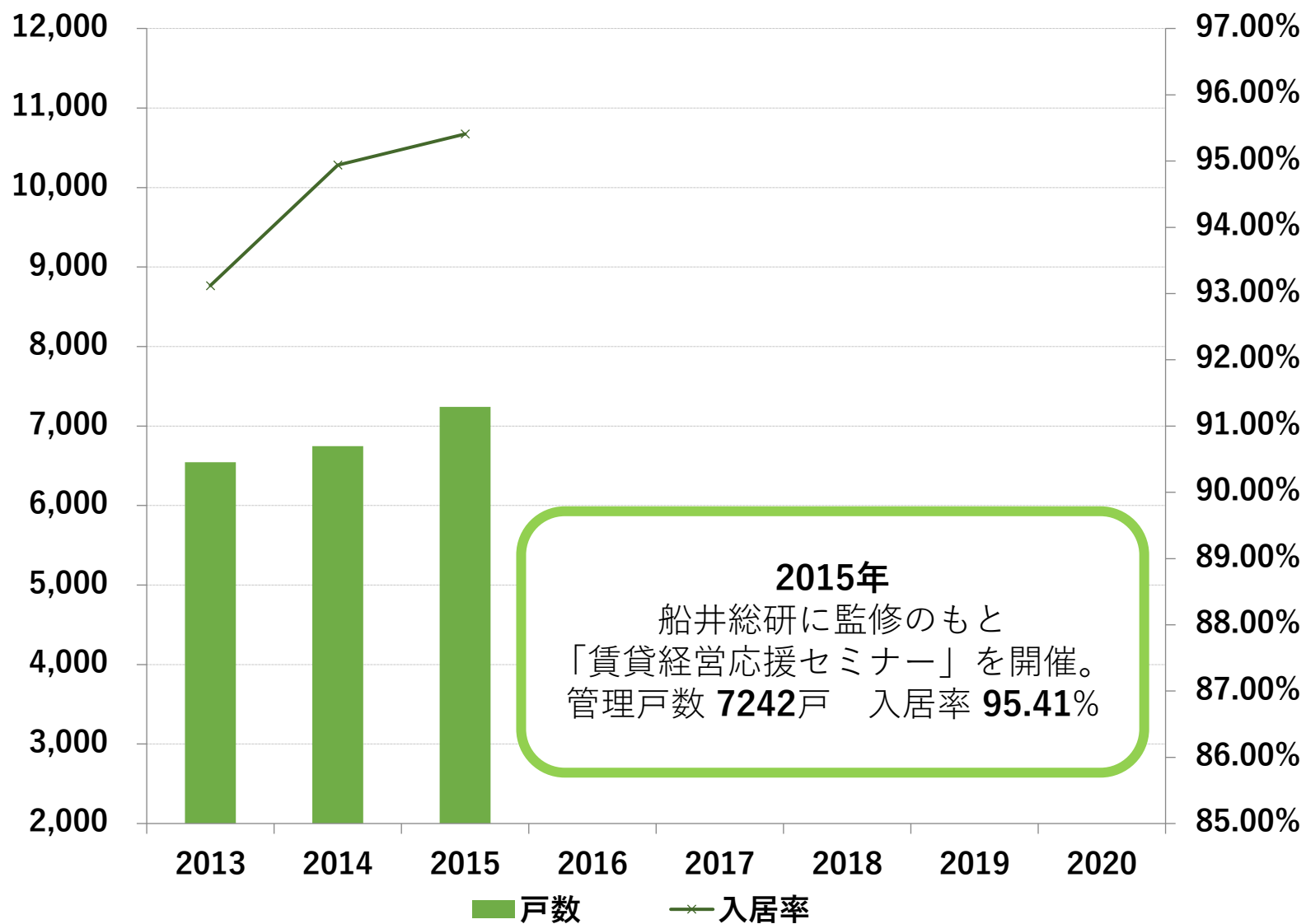
新規エリアの出店により
年間管理獲得数が**1000戸**超え

— 戸数
—■ 入居率

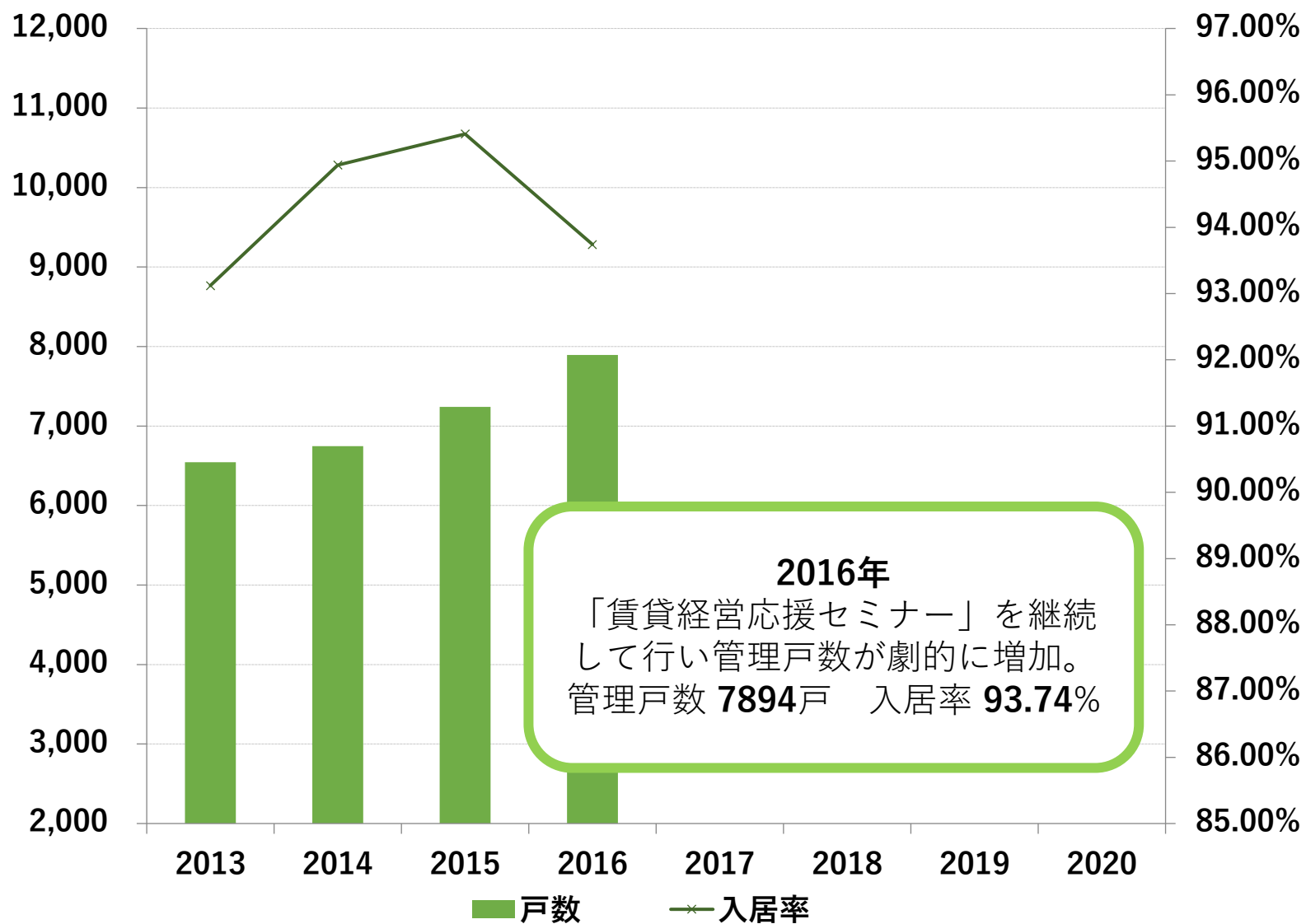
管理戸数・入居率推移(全社)



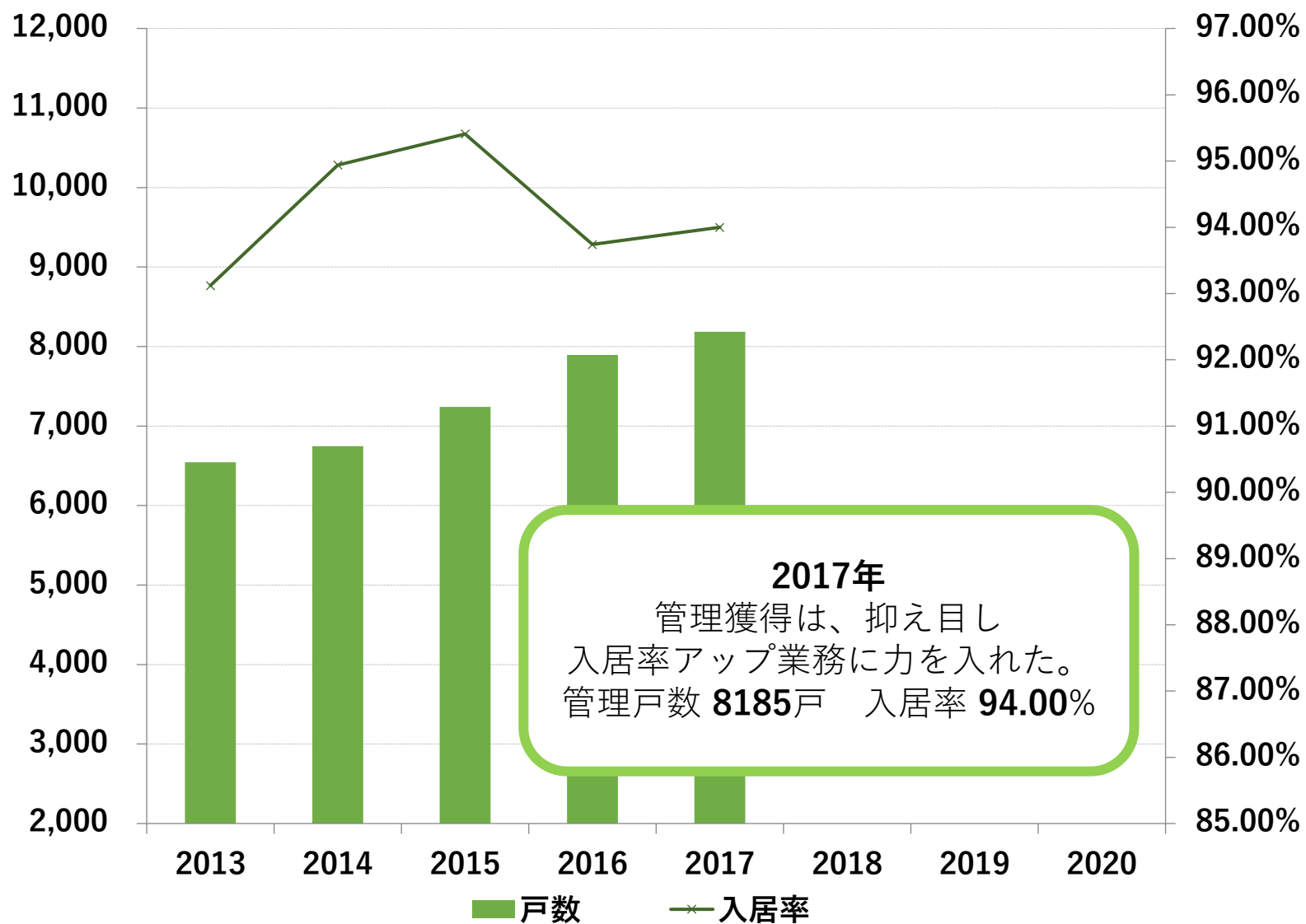
管理戸数・入居率推移(全社)



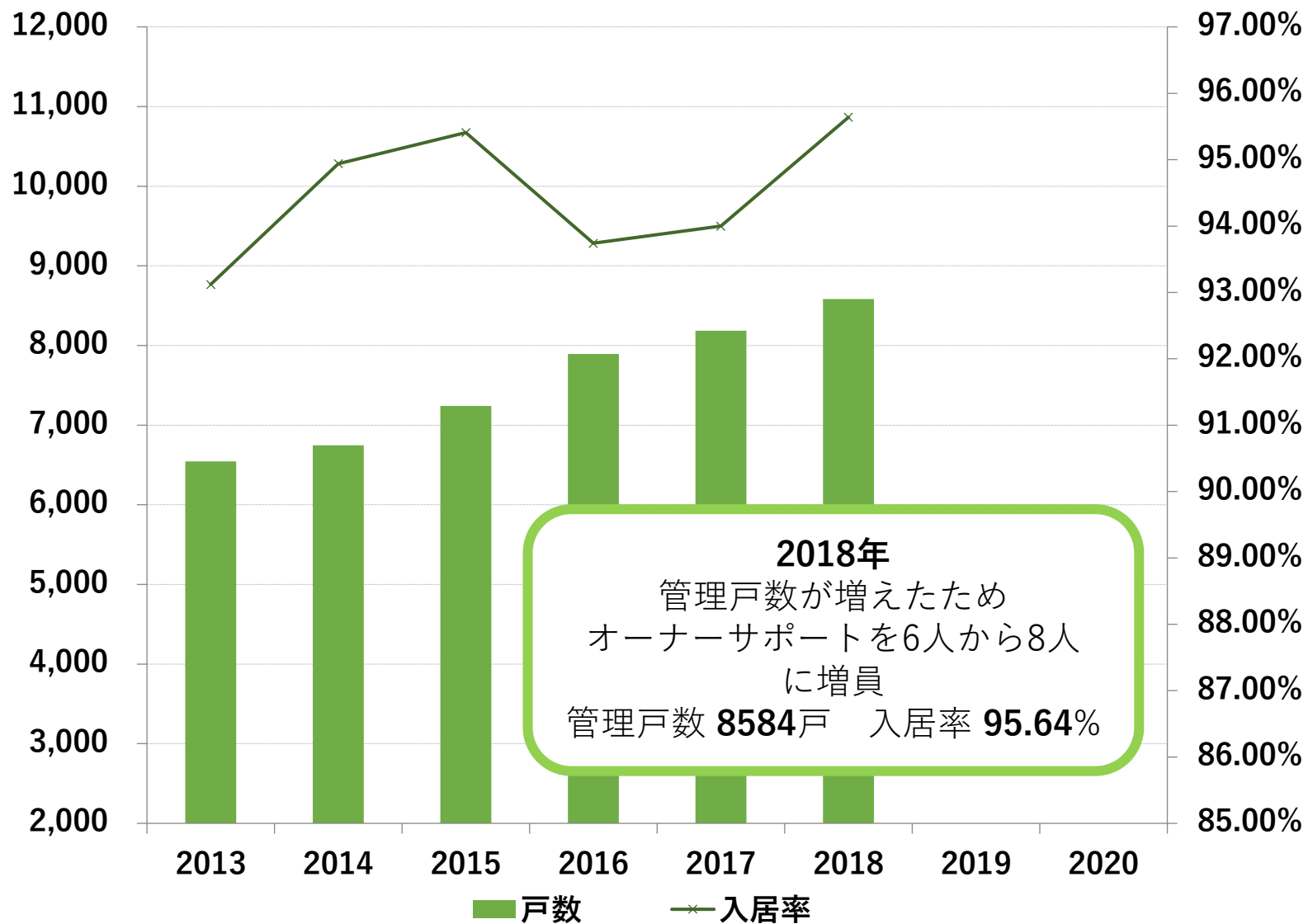
管理戸数・入居率推移(全社)



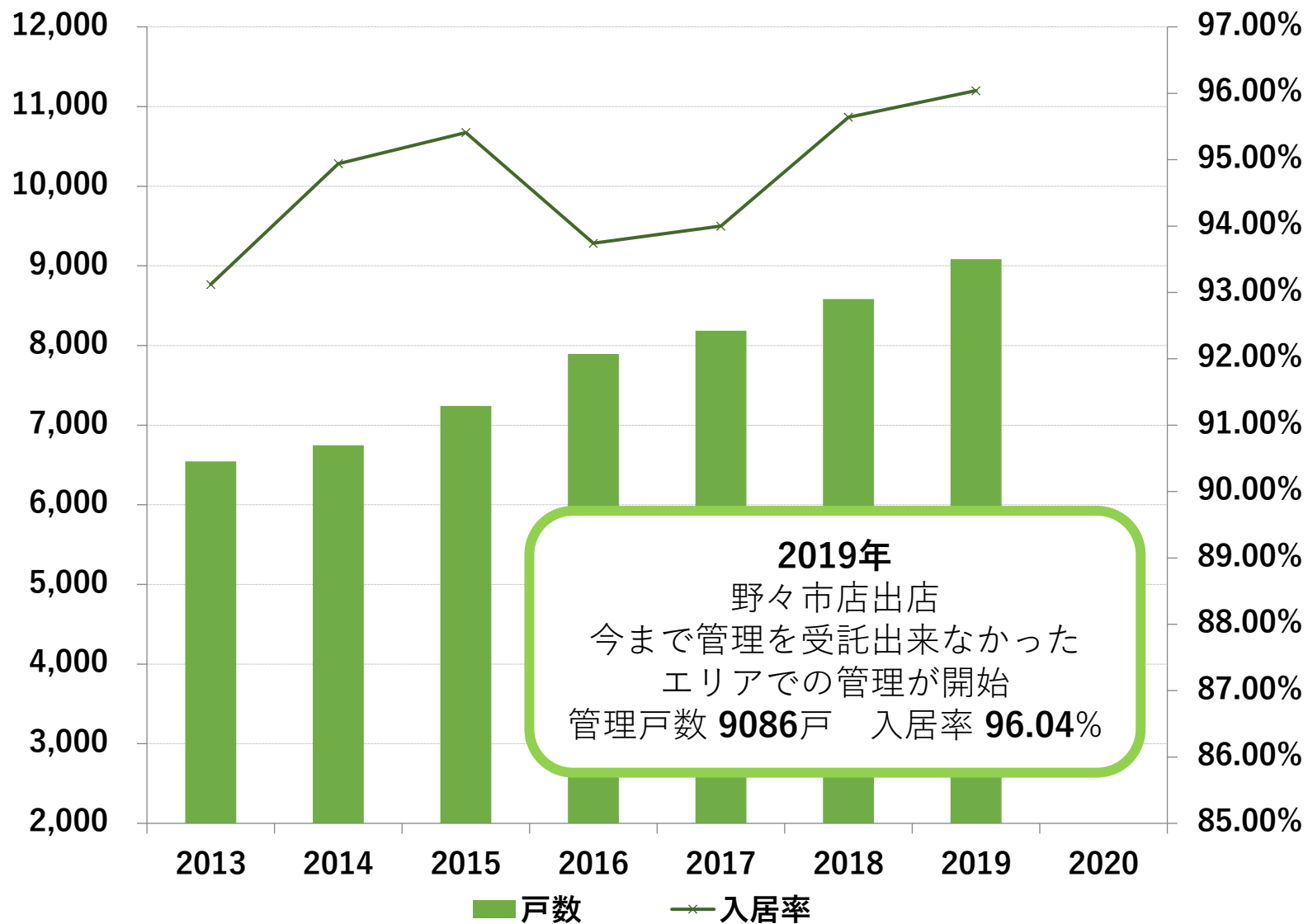
管理戸数・入居率推移(全社)



管理戸数・入居率推移(全社)



管理戸数・入居率推移(全社)



新規出店の経緯

■本社付近の管理獲得の限界

本社(もりの里エリア)付近での
管理獲得が順調に進み、
同エリア内での管理戸数の増加
に**限界**を感じる



更なる管理戸数増加を見込み
他**エリア**への店舗出店

新規出店の経緯

■更なる管理獲得を目指して

- ・既存オーナー様から「**他エリアの物件を任せたい**」との声を頂く
- ・他エリアで客付けできる仲介店舗がないため**積極的なオーナーアプローチが出来ない**



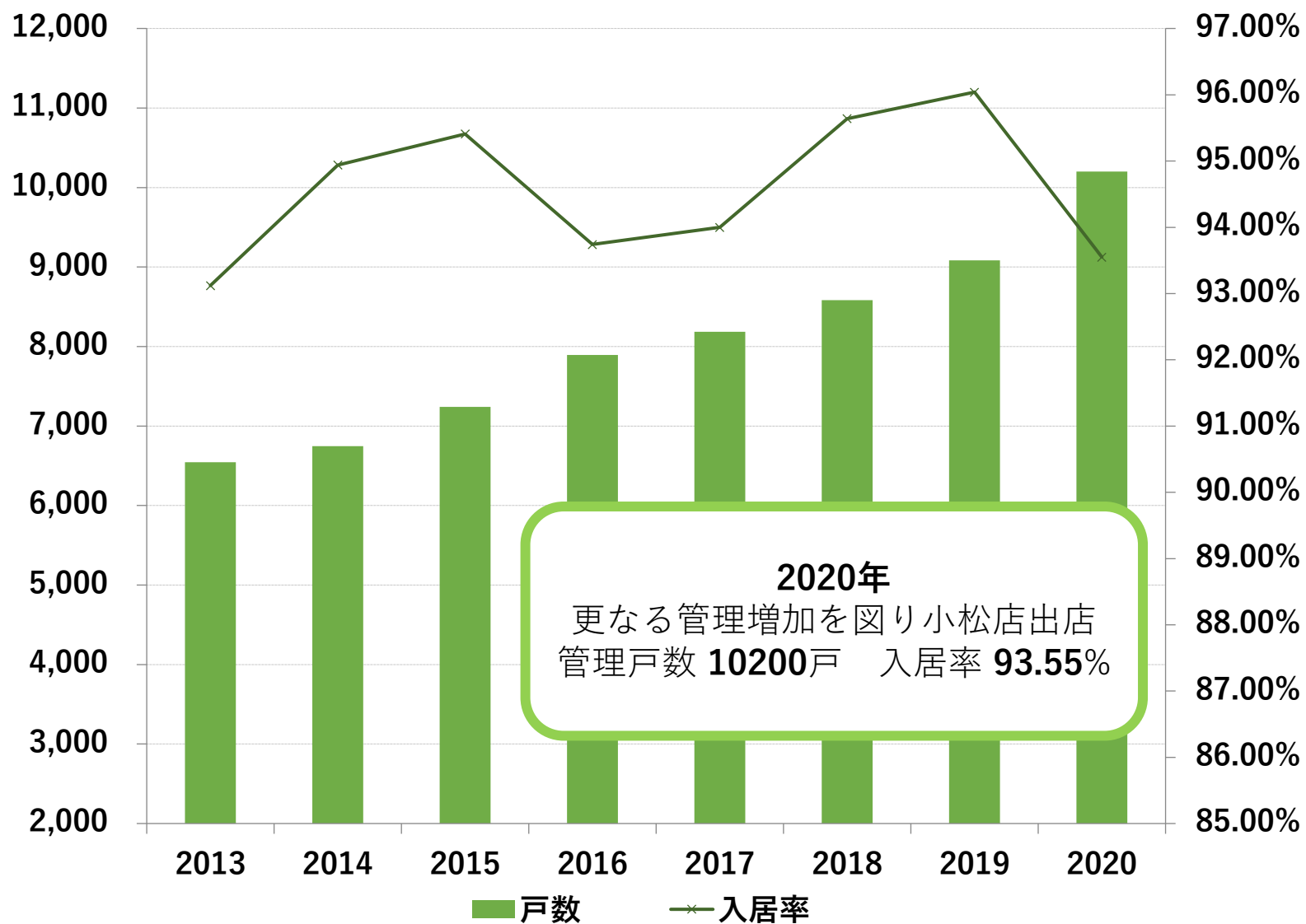
野々市店
2020年OPEN



小松店
2021年OPEN



管理戸数・入居率推移(全社)



管理増加戸数推移(店舗別)

■各エリアごとの管理増加戸数

	2019年度	2020年度
もりの里店エリア (本社)	524戸	715戸
野々市店エリア (2020年)	72戸	239戸
小松店エリア	—	182戸
計	596戸	1136戸

管理獲得部隊は上記3店舗に設置

■管理獲得部隊の組織体制

もりの里エリア：本社

- ・ 賃貸管理部オーナーサポート課：正社員8名
⇒ 管理獲得、空室対策、送金明細のチェック、退去立会
- ・ 賃貸管理部リーシングサポート課：正社員7名、パート7名
⇒ 管理事務作業、賃料管理、管理変更事務作業

野々市エリア：野々市店（本店から15キロ弱）

管理部：正社員2名（元営業スタッフ）

小松エリア：小松店（本店から50キロ）

管理部：正社員：1名（元オーナーサポート課）

オーナー担当制

オーナー様1人につき、担当者が1名専任で担当します。

一人あたり担当戸数 **約1500戸**

担当オーナー数 **100名前後**を担当



「のうか」を
漢字で書けたら
卒論免除(笑)



のうか不動産
NOKA ESTATE Co., Ltd.

若松パーキング3



のうか不動産
NOKA ESTATE Co., Ltd.

管理獲得の戦略

■管理獲得の手法まとめ

①オーナーのリスト化

欲しい物件を絞ってオーナー情報を取得

やみくもに取得するのではなく、管理後のことを考えて物件を絞る

例) 店舗から車で20分以内の物件で築25年未満の物件など

②DMの送付

会社紹介や管理変更のDMを年に3, 4回、一回の送付で400名程のオーナーに送付

③オーナー訪問

オーナーサポート課の社員が訪問し、アプローチパンフを用いて会社説明。**管理増加数、獲得数に応じて評価制度を設ける(後述)**

④オーナーセミナーの開催

コロナの状況を見ながら、年に3, 4回開催

⑤看板の設置

自社管理物件には管理看板を目立つ場所に設置

■DMの送付

時期やオーナーによって 送るDMを分ける

- ・ 通常時
- ・ 繁忙期時
- ・ 新規エリア進出時

株式会社
DMメール

ご存知でしたか？
管理会社の変更は
カンタン無料です。

のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

のうか不動産 法人様向けDM
9,100 96.0 75%

入居率、管理戸数ともに過去最高を更新！
ぜひ当社に賃貸物件を管理させてください！

管理戸数・入居率の過去最高更新

年次	2014	2015	2016	2017	2018	2019
管理戸数	1,000	1,200	1,500	1,800	2,000	2,200
入居率	95%	96%	97%	98%	99%	99%

ご挨拶をいただきました。
ありがとうございます！

管理のご相談はこちらから。お気軽にお問い合わせください。

のうか不動産 株式会社 DMメール専用
NOKA REAL ESTATE 076-222-9950 owner@noka.co.jp

■ 通常時のDM



料金後納

ゆうメール

ご存知でしたか？
管理会社の変更は
カンタン無料です。



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

のうか不動産は
こんな会社です

管理戸数
9,100戸

2023年6月30日現在

入居率
96.0%

2023年6月31日現在

社員数
75名

2023年6月31日現在

入居率、管理戸数ともに過去最高を更新！
ぜひ当社に賃貸物件を管理させてください！

新型コロナウイルスが猛威を振るうなか、当社では管理物件の入居率、管理戸数ともに過去最高の数字を記録することができました。このような結果を残すことができたのは「オーナー専任体制」が大きな役割を果たしたのではないかと考えることができます。オーナーさまごとの専任担当者が賃貸物件の状況や収支状況を細やかに把握しております。いまだんな設備が求められているのか、どれくらいの賃料設定が妥当なのか、賃貸ニーズを熟知した担当者が、必要な空室対策を最適なタイミングでご提案させていただきます。オーナーさまと担当者の信頼関係をベースにした管理体制が自慢です。

管理戸数と入居率の年度別推移



年度	管理戸数 (戸)	入居率 (%)
2014	6,748	93.89
2015	7,242	95.41
2016	7,894	93.74
2017	8,185	94.00
2018	8,584	95.64
2019	9,100	96.04

高評価をいただきました。
ありがとうございます！



船井財団が開催するグレートカンパニールード 2018において全国9,000社の中から顧客満足賞に選定いただきました。国内最大級のモニター調査機関ゼナールサーチによる調査では3部門でNo.1を獲得いたしました。

北陽東大線のもりの葉店を基調とする全4店舗体制です。賃貸仲介や管理業務をはじめ、不動産売買等にも対応させていただきます。未来には小松市にも出店予定です。



もりの葉店/本社



小立野店



金沢駅前店



野々市店

管理のご相談はこちらから。お気軽にお問い合わせください。

のうか不動産 賃貸管理部 オーナーサポート課

NOKA REAL ESTATE 076-222-9955 owner@noka.co.jp 金沢市もりの葉2丁目21番地

宅地建物取引業 石川県知事(5)第3529号/賃貸住宅管理業 国土交通省(2)第185号/ (公社)石川県地産物取引業協会会員 / (公社)北陸不動産取引協議会会員

■ 繁忙期時のDM



料金後納

ゆうメール

のうか不動産は、社員一丸となって
賃貸経営をお手伝いしています。



“おかげさまで”

今年も記録更新中です！

当社では、長きに渡って蓄積してきたお部屋探しのニーズを踏まえ、全国でも珍しい入居者サービスや独自商品を生み出し続けてきました。そしてこの3月末には、アパート・マンションの**管理戸数は9,000戸**。入居率も過去最高の**96.04%**を記録しました！現状の賃貸経営に疑問や不安をお持ちのみなさま、ぜひ一度当社にご相談ください！

カフェ

入居者専用カフェで、朝食を毎日提供しています。勉強の場として、友だちとの憩いの場としてもご利用いただいています。



もりの家店

ママバス

80人乗りバスを2台所有。金沢大学への通学用として、また角間・鶴間キャンパス間の移動用としても、無料運行しています。



デザインリフォーム

デザインのお力で部屋にわかりやすい特徴を持たせ、早期に入居者が決まる状態をつくりあげています。



独自商品

家電を手軽に借りられるサービスや初期費用を抑えられる仕組みなど、契約の際の敷居を下げる環境整備にも注力しています。



令和2年金沢大学合格発表当日のもりの路店の様子



5月15日(金)
野々市店 OPEN!



もりの路店

小笠野店

金沢駅前店

不動産のこと、なんでもお気軽にご相談ください。



のうか不動産 賃貸管理部 オーナーサポート課
NOKA ESTATE Co., Ltd. 076-222-9955 owner@noka.co.jp

金沢市もりの店2丁目21番地

宅地建物取引業 石川県知事(4)第3529号/賃貸住宅管理業 国土交通大臣(1)第185号/ (公)石川県宅地建物取引業協会会員/ (公)北陸不動産公正取引協議会会員

■新規エリア進出時のDM



はじめまして
のうか不動産です。

金沢駅周辺の物件を探しています。

料金後納

ゆうメール

のうか不動産は
こんな会社です

管理戸数
8,000戸

入居率
93.0%

家賃回収率
99.3%

事業開始から40年。金沢市内東部エリアはもとより、
金沢駅周辺エリアでも、賃貸仲介・管理の実績を重ねてまいりました。

金沢駅周辺の賃貸仲介

金沢駅前店

金沢駅前店は、全国400を超える店舗を展開するミニミニブランドのFC店です。石川県の玄関口、金沢駅東六園口から徒歩2分という絶好の立地から、さまざまなニーズをお持ちのお客さまに来店いただいております。なかでも法人さまからの住宅賃貸の引き合いが非常に多く、専任スタッフが常駐しています。

mini mini

金沢市此花町3番2号 ライフ1ビル2階
営業時間/10:00-18:00
休/水曜日 P/25台



賃貸経営の管理体制

専任体制

オーナーさまごとの専任担当者が建物の状態や収支の内容を個別に把握しています。この体制により満室経営に必要な平立てをお示しすることが可能となっています。

24時間サポート

社内常駐のリクエスト対応専門部隊と外部委託先を複合的に配置することで、24時間切れ目のない対応が可能に。入居者さまの快適な生活のサポートを実現しています。

各種勉強会

各分野のプロが賃貸経営のコツを伝授するマゼミをはじめ、相続支援、資産活用などのセミナーも開催。また、毎年一回、オーナーさまとの交流旅行で経験を深めています。





わたしたち賃貸経営のプロによる「日本-マメなサポート」で満室経営を目指しましょう!



お問い合わせはこちら

のうか不動産 建物管理部 オーナーサポート課

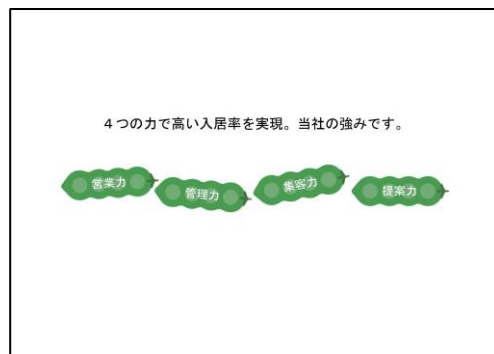
NOKA ESTATE Co., Ltd. 076-222-9595 support@noka.co.jp

宅地建物取引業 石川県知事 (4) 第 3529 号/賃貸住宅管理業 国土交通大臣 (1) 第 185 号/ (公) 石川県宅地建物取引業協会会員/ (公) 北陸不動産公正取引協議会会員

お気軽に
ご相談ください!

■オーナー訪問

- ・オーナー訪問は5月-12月の8か月に絞り、繁忙期(1-4月)は、部屋の準備や契約関係など管理、営業業務に注力する
- ・必ず事前にDMを送ってから訪問する
- ・アプローチパンフレットを用いて、弊社の管理内容や強みを説明



■オーナー訪問

のうか不動産の強み①

営業力／接客精度の底上げ

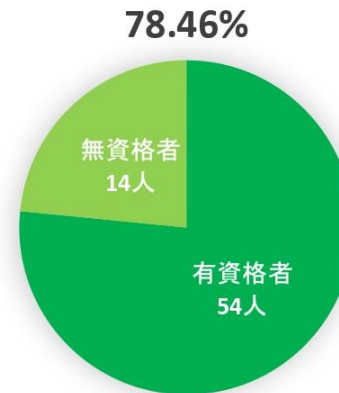
当たり前にお部屋を探し、当たり前に住生活いただくため。
私たちにできることは何かを考え、取り組んでいます。

外国人
スタッフ

石川県内の大学を卒業した外国人4名が在籍。
日本語堪能。留学生と当社の橋渡し役です。
彼らの活躍により、留学生入居者が大幅に増えました。

宅建資格
保有率

社員5人のうち1人が保有していれば良い資格、宅建。
全国の不動産会社でも珍しい78.46%という高い保有率。
社内模試を開催する等、全社体制で100%チャレンジ中。



2021年3月現在／パート社員除く

■オーナー訪問

のうか不動産の強み②
管理力／管理システム③

オーナーさまの大切な物件を、安心して託していただける
管理システム。

24時間365日の
管理対応

入居者からのリクエストに24時間対応できるよう
社内スタッフの知恵と外部専門組織の機動力を総動員。
入居いただいた後のフォローも万全です。



建物巡回

共用部・外回りなどを対象にした建物定期巡回を
半年に一度実施しています。結果は報告書として提出。
徹底した状況把握が資産価値の低下を防ぎます。



■オーナー訪問

管理戸数に応じた評価制度

管理増加、管理獲得戸数で評価する

評価は、4か月に1度集計して行い、一年間の累計でも行います

管理増加戸数 (担当戸数)	管理獲得戸数 (自身で獲得してきた戸数)
1点：16戸未満	1点：12戸未満
2点：16戸以上	2点：12戸以上
3点：24戸以上	3点：18戸以上
4点：32戸以上	4点：24戸以上
5点：40戸以上	5点：30戸以上

※今年度の4か月に1度のの評価数値

■オーナーセミナーの開催

空室対策や相続・節税など、オーナー様が興味のあるテーマを選定してセミナーを開催
講師は、弊社スタッフで行う

テーマの専門講師を招いたり
管理オーナー向けの
特別セミナーも行っています

10年後も賃貸経営を成功させ続けたい！！
金沢市の賃貸経営者様必見！ 全3回シリーズ
賃貸経営応援セミナー 要予約

※金沢市に物件を所有されているオーナー様、これから不動産投資を始めたい方なら、ぜひご参加ください。

料金後納
ゆうメール

賃貸経営応援セミナーとは・・・？

金沢市のオーナー様に**今後5年、10年、賃貸経営を成功して頂く**ために、最新の賃貸経営手法を全3回のシリーズでお伝えするセミナーです。金沢エリアでNo.1の集客を誇る弊社の最新顧客動向から、他のオーナー様の成功・失敗事例、現場の裏側まで、すぐにご活用いただける幅広い情報をお届けします！

日時
第1回 **6月12日** (日)
第2回 7月10日 (日)
第3回 8月14日 (日)

参加費 無料(30名限定)

講師 のうか不動産 建物管理部 小泉 尚徳

場所 のうか不動産 もりの里店
金沢市もりの里2丁目21番地

1982年生まれ、2008年ご入社。もりの里店の賃貸営業部長経験後、小立野店長として2015年まで小立野店に勤務。2015年よりもりの里店にて建物管理部としてオーナー様のアパート経営サポート、空室対策だけでなく、売却活用方法の変更など様々な角度から提案できるように心がけています。

のうか不動産 NOKA ESTATE Co., Ltd. 電話番号 076-222-9595 FAX 076-262-2100 のうか不動産 検索

賃貸経営応援セミナー全3回の詳細は次ページをご覧ください

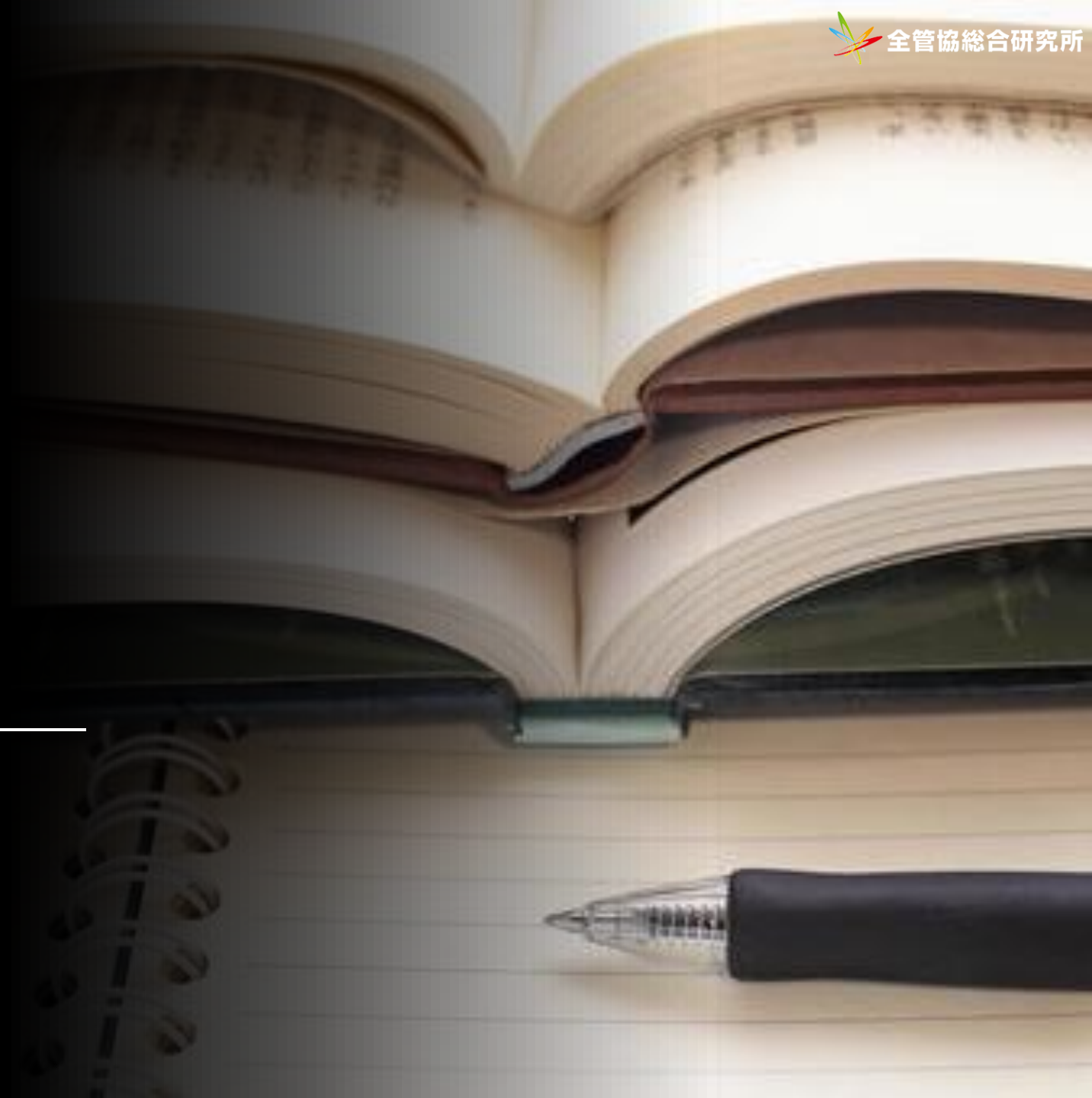
■自社看板の設置

管理物件には、管理看板を目立つ場所に設置
ユニークな看板で自社ブランドを目に
焼き付けてもらう





まとめ



商品・集客・営業の3拍子を整えることで、 シェアの低い商圏でも管理獲得が可能になる

- ・ 商品

時期やターゲットによって変えるDM
アプローチ用パンフレット（全40P以上）

- ・ 集客

仲介店舗による入居者の集客⇒オーナー集客
看板戦略（ブランディング）

- ・ 営業

管理獲得部隊の設置
管理獲得と評価制度の連動性



ご清聴ありがとうございました

株式会社 のうか不動産

「日本一マメな不動産屋」の 入居者ファーストなブランディング



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

米山 宏 -HIROSHI YONEYAMA-

1970年 金沢市生まれの51歳


2001年 広告制作会社を立ち上げ

2013年 のうか不動産に入社

広報活動を中心に、ブランド管理、
入居者サービスや学生支援を担当。

趣味は、登山とランニング。

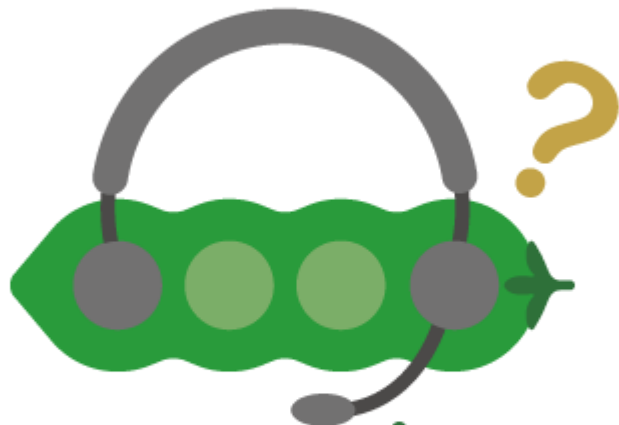




入居者向けの 取り組み



■ マメックスメンバーズクラブ



マメックスサポート24
MAMEX SUPPORT24

24時間コールセンター
駆けつけサービス
盗難転居保障



マメックス保証
MAMEX WARRANTY

連帯保証人代行サービス



マメックスサポート24
MAMEX SUPPORT24



マメックス保証
MAMEX WARRANTY

【+αのサービス】



マメックスショップス
MAMEX SHOPS



マメバス
MAME BUS



おうか場
ÔKA-ba



share living cafe for student



マメサロン
MAME SALON

■ 通学用無料バスの運行

<背景>

- ・金沢大学は山の上に
- ・バスで通学する学生が多い
- ・冬場は乗車拒否される学生も

<そこで！>

- ・**80人乗りバス3台を購入**
- ・民間バス会社は未カバーの3ルートを運行
- ・バス停は管理物件の敷地内に設置



バスを走らせた結果、
なにが起こったでしょう？

■ 金沢大学内サービスカウンター



■ 入居者専用カフェの運営

<背景>

学生はお金がない
だから、朝食を抜く学生が多い

<そこで！>

- ・軽食を提供するカフェ2店舗をオープン
- ・ホットドッグやトーストなどの軽食を提供
- ・朝食はドリンクとセットで220円
- ・営業時間／07:00～10:30

<目玉は？>

- ・友だち紹介で会員証がランクアップ！



<ホワイト>



<グリーン>



<ゴールド>

カフェをはじめた結果、
なにが起こったでしょう？

■ 無料活動スペースが1月OPEN!!

<背景>

打ち合わせや勉強する場所
学生が地域と交流する機会
いずれも不足している。

<そこで！>

- ・学生街の真ん中に建物を確保
- ・2階：大部屋1つ
- ・3階：小部屋3つ（予約制）
- ・会員証（マメックスカード）で解錠
- ・開放時間／10:00～24:00



どんな感じで
準備が進んでいるでしょう？



メール一斉送信

- 繁忙期のバイト集めに困らない
- イベント参加者の集客に困らない
- キャンペーン情報をバンバン送れる
- 情報発信メディアとして外部に販売できている

地域向けの 取り組み



■ イベントへのマメバス利用

● 留学生の視察ツアー

留学生を対象に、地元企業の視察や就職先紹介を実施。
参加者数名の訪問先企業への就職が決まった。



もっと知りたい！学びたい！留学生のためのバスツアー

DISCOVERY BUS



2015.1.17(sat)
会宝産業 株式会社

夢がなくなった自動車はどうなるかをご存知ですか？今回の視察先「会宝産業」さんでは、独自のノウハウによって自動車部品のリサイクルシステムを確立。アフリカや南米などにも技術提供しています。外国のスタッフの方もたくさん働いている会社。きっとたくさんの発見があると思いますよ。

【タイムスケジュール】

- 14:00 もりの里店発
- 14:15 小立野店発
- 15:45 会宝産業到着
- 15:00 視察開始
- 17:30 視察終了/移動
- 18:30 懇親会開始
- 21:00 懇親会終了
- 21:15 金沢駅前出発
- 21:30 小立野店到着
- 21:45 もりの里店到着

※懇親会に参加いただく場合のスケジュールです
※既定スケジュールのため変更の可能性あり

【料金】 無料 ※懇親会参加費は1,000円

【視察先】 会宝産業株式会社/金沢市東校所町

【懇親会場】 金沢駅前の飲食店の予定

【定員】 先着30名

【申込】 のうか不動産 張（ちょう）まで！
090-5681-7152
zhang@moka.co.jp

【締切】 2015.1.10(sat)

お申し込み・お問い合わせは
のうか不動産 張（ちょう）まで！
090-5681-7152 / zhang@moka.co.jp

のうか不動産
NOKA ESTATE Co., Ltd.



■ イベントへのマメバス利用

● マラソン大会

大会運営ボランティアの
移動用バスとして無償提供。



● 市民美術の日

金沢21世紀美術館のイベント
「市民美術の日」に
会場と管理物件エリアを繋ぐ
バスとして無償提供。



■ イベントへのカフェ利用①

● 小学生向けプログラミング教室

プログラミングが得意な学生が主体となり
小学校向けに教室開催。参加費は無料。応募者殺到。



金沢大学の学生が直接教えてくれる！

将来に活かそう、 プログラミング！

山側環状 杜の里小学校
丸亀製麺 眼鏡市場
カフェ・ビーンズ もりの里店
ビッグボーイ 金沢もりの里店
若松橋バス停

対象 小学生・中学生
全学年対象

2021年
日時 11月21日(日)
13:00~15:00
*予約サイトからお申込ください。

会場 カフェ・ビーンズ
もりの里店
金沢市若松町3-223

*公共交通機関を使用してお越しください。

主催：金沢STEAM研究会 後援：金沢市 協力：

■ イベントへのカフェ利用②

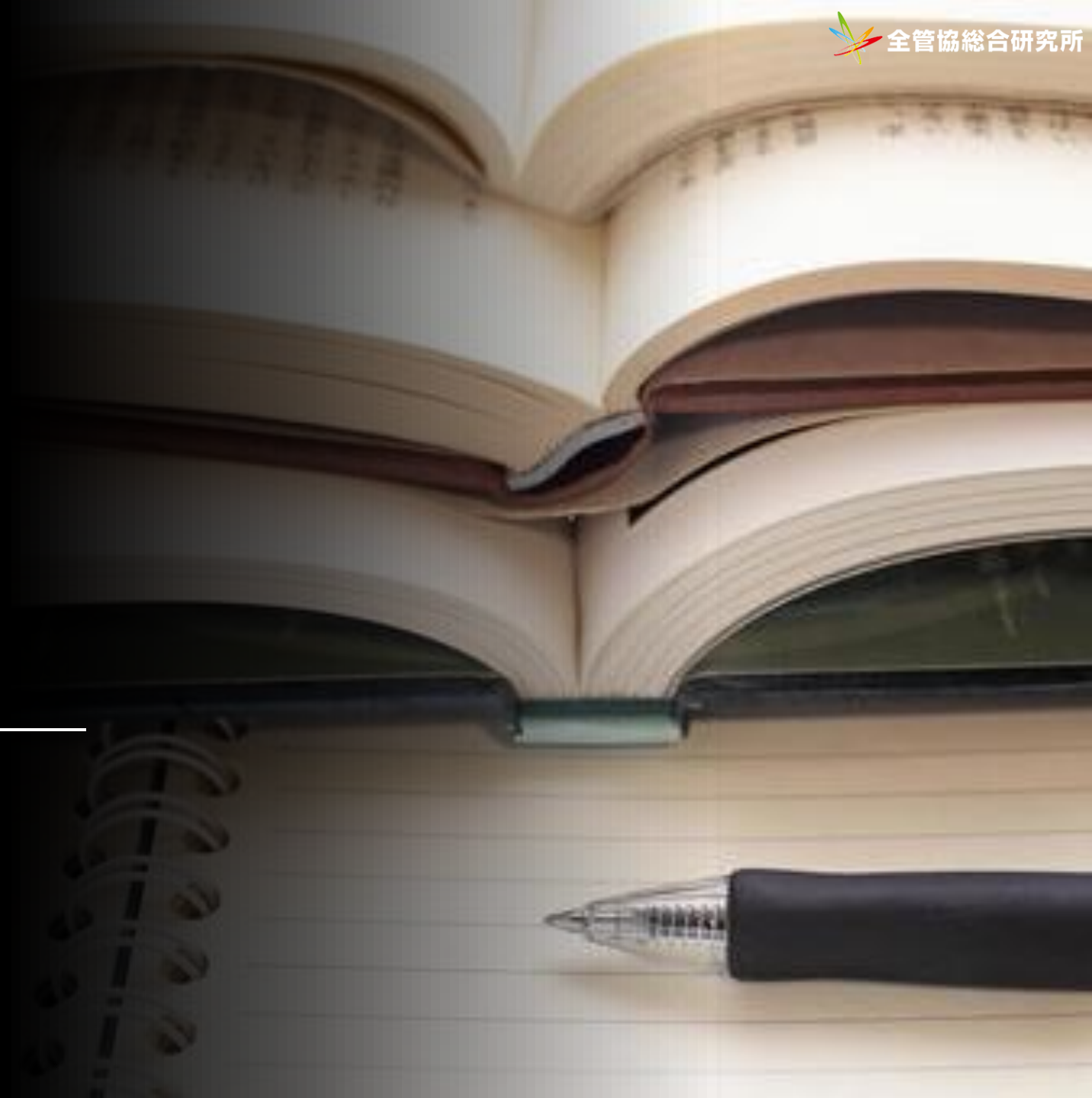
● フードパントリー

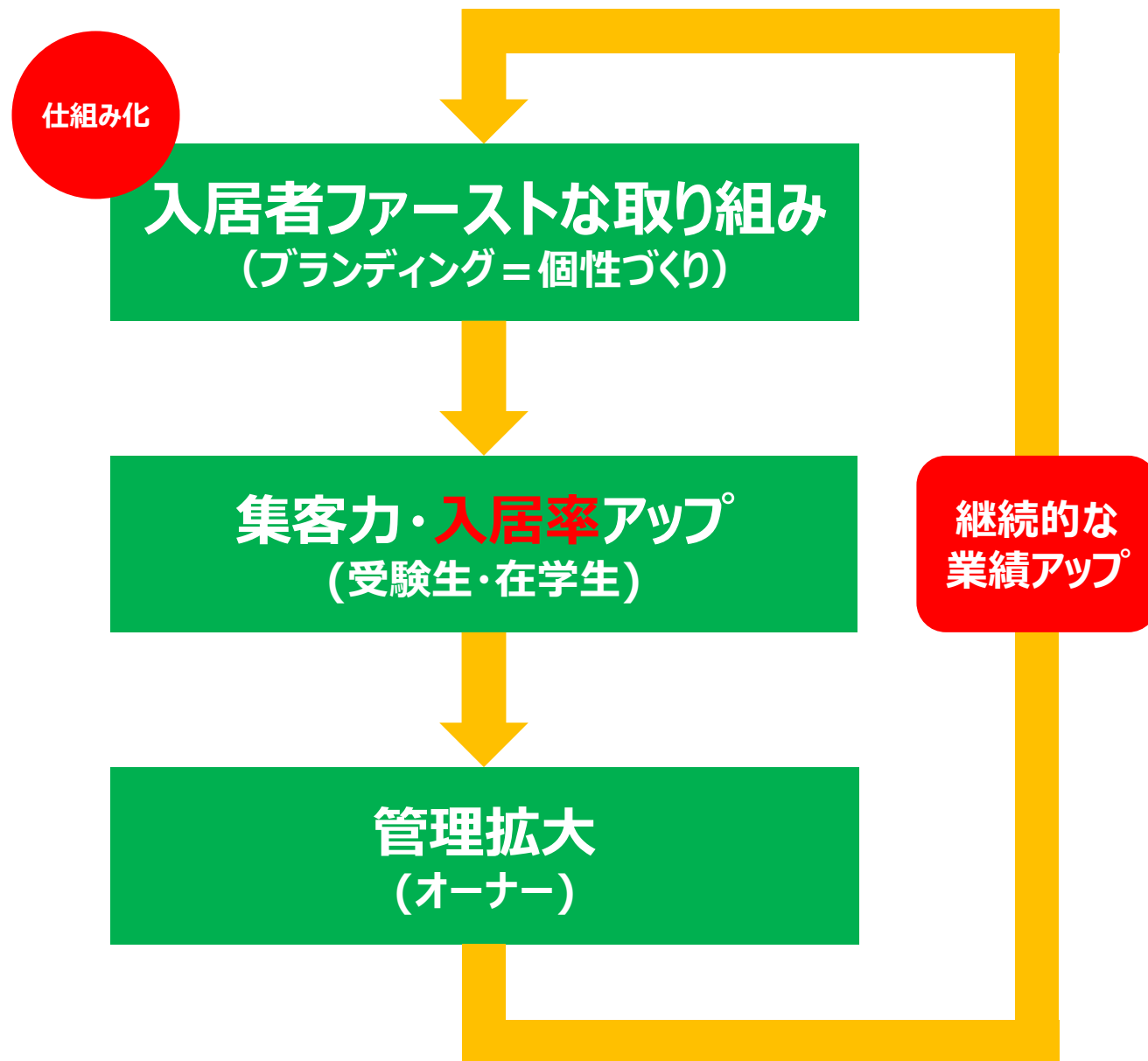
コロナ禍の学生を救うため、地元企業や団体と組んで、食料配布イベントを複数回開催。





まとめ





ご清聴いただきありがとうございました。

事業用賃貸の市場性と 1人当たり生産性1,000万を 実現している事業用賃貸



小崎 隆弘 -TAKAHIRO KOZAKI-

石川県金沢市出身

Age.34歳

血液型.A型

名古屋の大学を卒業後、飲食店のホールスタッフとして3年勤務

2015年5月中途入社…建物管理部カスタマーサポート課

2018年5月…テナント営業部へ異動

趣味はショッピングとゴルフ。

昨年、第一子が誕生したことでゴルフはお休み中。

現在は、仕事・家事・育児に奮闘中の新米パパ。



のうか不動産
NOKA REAL ESTATE



01

事業用賃貸取り組んだ市場背景

02

数値実績

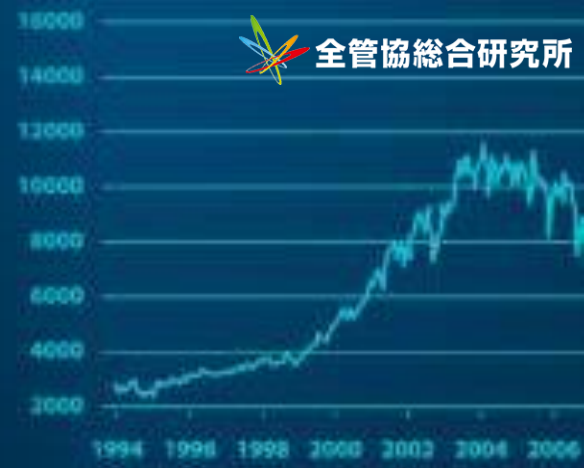
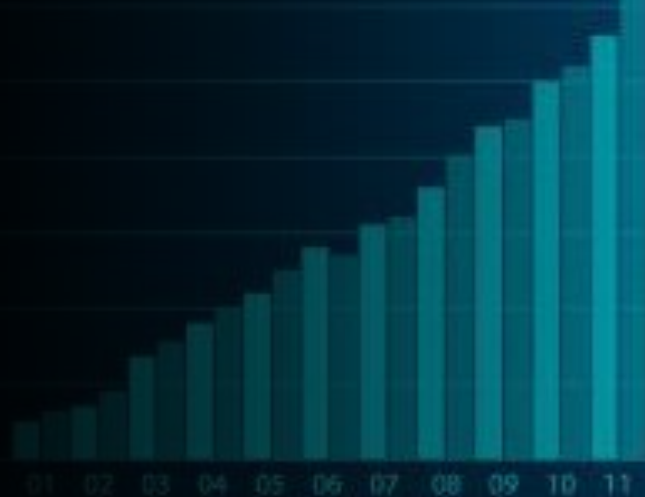
03

事業用賃貸の取り組み

04

まとめ

事業用賃貸に 取り組んだ市場背景



■ 事業用賃貸の全体像

1名～1.5名/2,000万円前後(仲介+管理)

契約者



【事業用賃貸仲介】

仲介手数料・付帯売上

不動産会社



【事業用賃貸管理・売買】

管理料・AD・工事費・売買手数料

物件オーナー



+1名(2名～2.5名)/3,000万円～(仲介+管理)

【事業用物件】

- ・倉庫
- ・工場
- ・店舗
- ・オフィス
- ・事業用借地



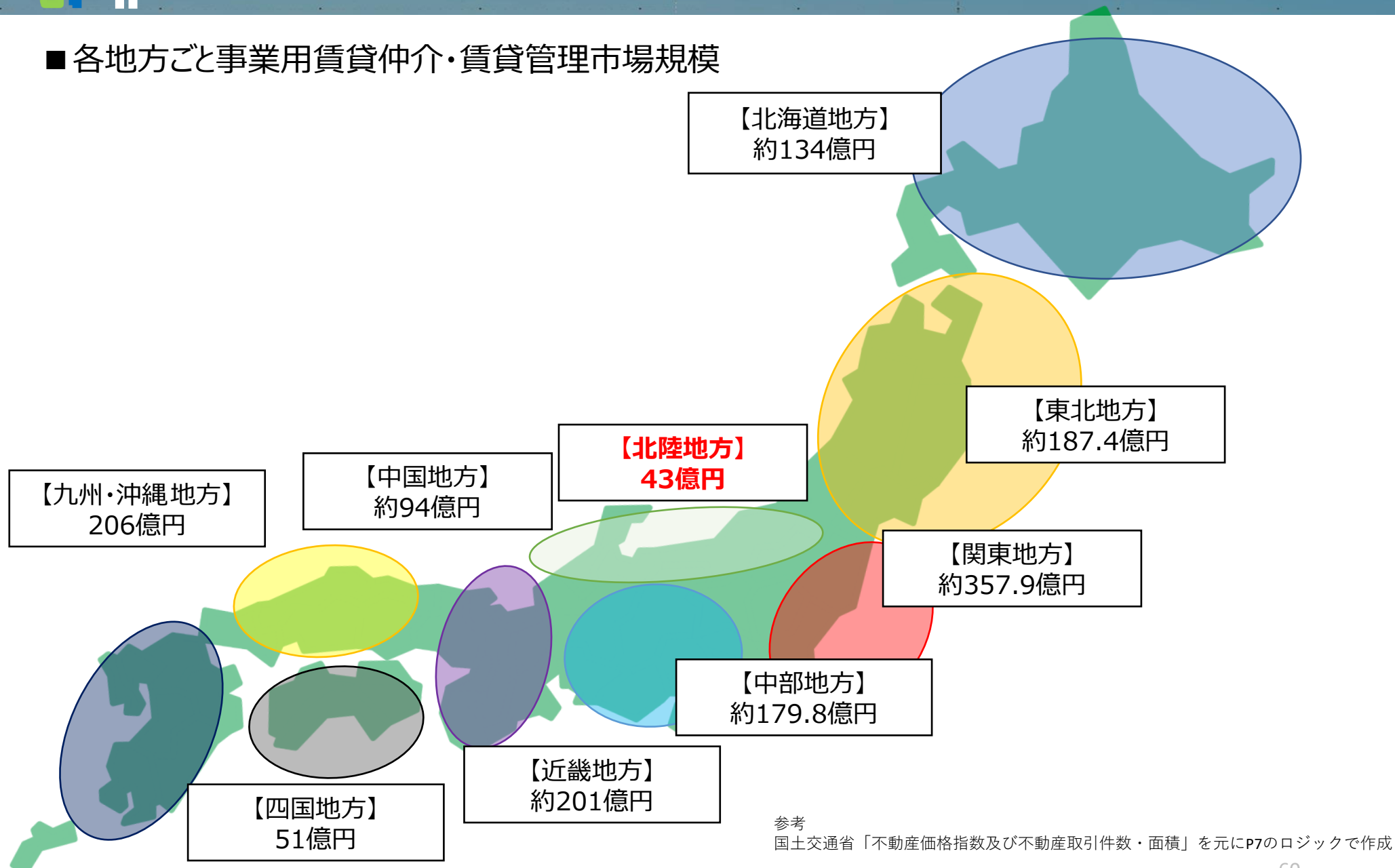
事業用建築提案

建築紹介料(or建築売上)

土地オーナー



■ 各地方ごと事業用賃貸仲介・賃貸管理市場規模



■ 事業用賃貸市場規模算出について

事業用賃貸市場規模

総延床面積×レンタル比(70%)^{※①}×法人賃貸比率(53%)^{※②}×平均賃料(15万円)
×2(仲介手数料+AD)×退去率(10%)

事業用管理市場規模

総延床面積×レンタル比(70%)^{※①}×法人賃貸比率(53%)^{※②}×平均賃料(15万円)
×管理委託率(30%)×管理費(5%)

参考①不動産価格インデックスの開発(発行:公益社団法人東京都不動産鑑定士協会 研究研修委員会)

参考②:「平成30年 法人土地・建物基本調査」付表1-1 付表1-1法人の土地・建物の所有状況別 法人数・割合(平成25・30年)

	居住用物件	事業用物件(事務所・テナント等)
単価	5万円～10万円	10万円～50万円
管理の手間 (月間クレーム件数目安)	管理戸数の3～5%前後	管理戸数の1%前後
競合他社	多	少
市場参入	難しい	比較的容易
立地条件	立地・築年に影響されやすい	立地・築年数に影響されにくい
入居(契約)期間	3～5年	10年前後
賃料下落率	年間約1%	年間1%未満
使用用途	基本的に一般居住のみ	あらゆる業態に対応可能

市場環境
customer

- ・事業用分野はまだ未開拓。
- ・マーケットの成長性が見込める。
- ・街の開発とともに顧客ニーズの高まりも見込める。

自社環境
company

- ・一般居住用賃貸(アパート・マンション)の管理がある。
- ➡物件・オーナーを持っている。
- ・商圏内ブランディングが浸透済

競合環境
competitor

- ・地域密着で展開している事業用専門部署をもつ不動産会社は1社のみ
- ・地場不動産会社が事業用を避けているまたは片手間に行っている
(ノウハウを持っていない)

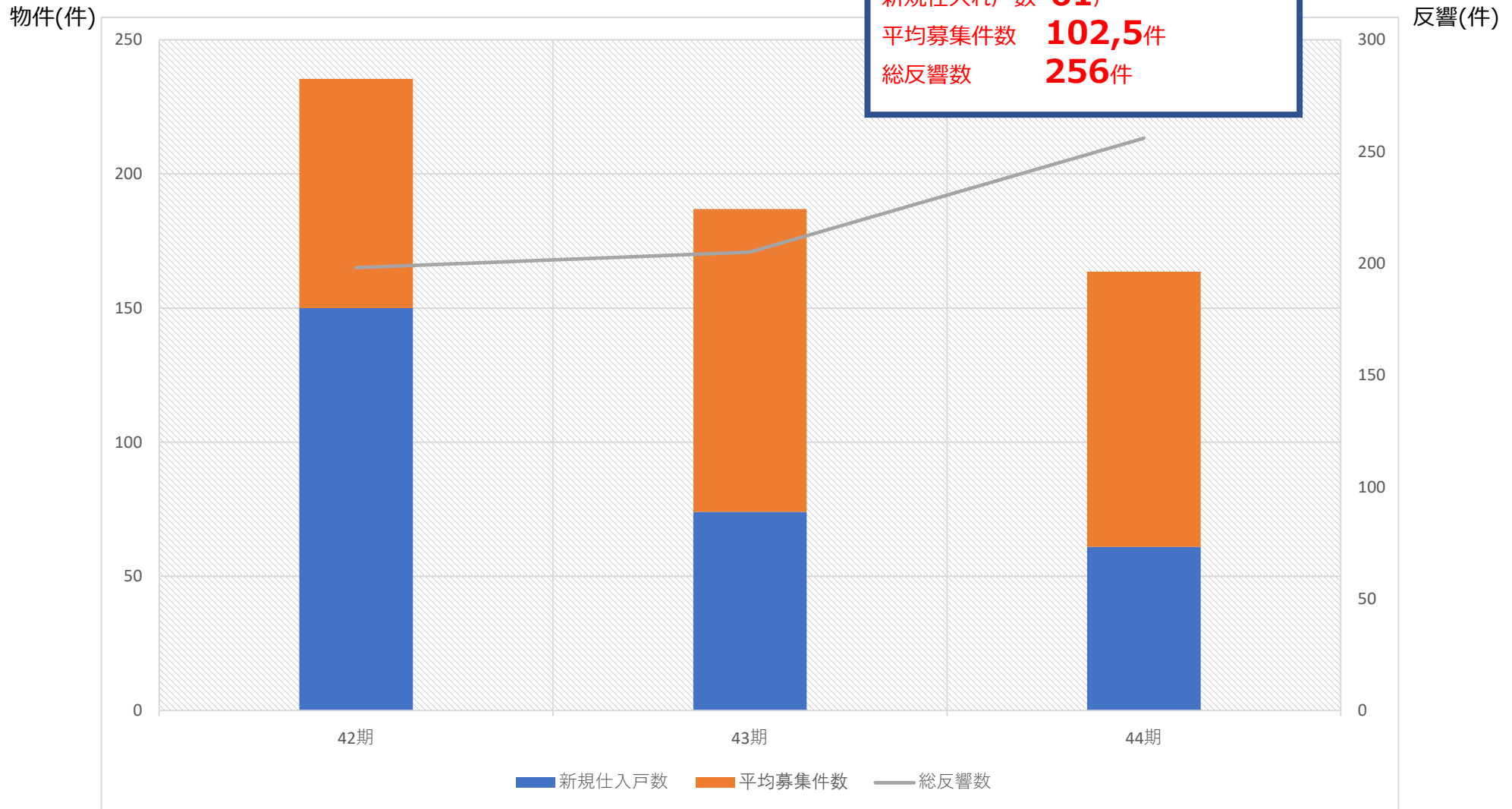


事業用賃貸の実績

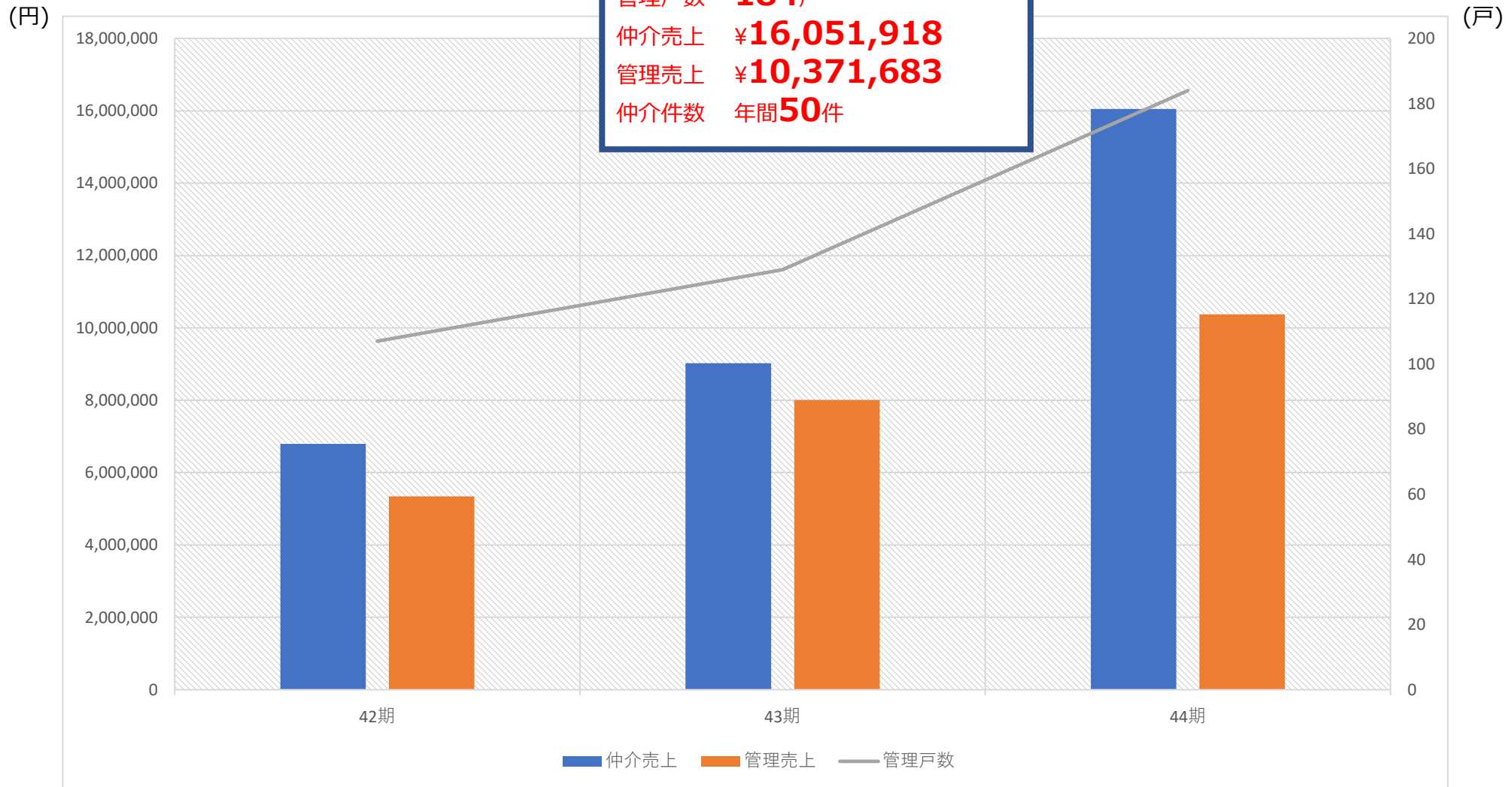


■ 事業用賃貸仲介集客の実績値

【44期(2020/7~2021/6)】
 新規仕入れ戸数 **61戸**
 平均募集件数 **102,5件**
 総反響数 **256件**



■ 事業用仲介・管理粗利推移





事業用賃貸の取り組み



■ 仕入れ①

事業用物件はそれぞれに特徴があり、
一般賃貸と比較しても物件有りきの反響が大半を
占める。

➡ 取り扱い件数を増やすことで様々な業態・業種に
対応することができる。

<現状の物件仕入れKPI>

月間仕入れ数KPI: **10件**

年間仕入れ数KPI: **100~150件**

<実数値>

月間仕入れ数: **平均5件**

年間仕入れ数: **62件**



■仕入れ②

・仕入れ方法 **ポイント:売上を効率的に上げるためオーナー直で仕入れするようにしている。**

①商圏内を回り、物件ピックアップ

➡登記情報を取得

➡DM送付、訪問

②ポータルサイト等で物件ピックアップ

➡登記情報を取得

➡DM送付、訪問

・物件選定

➡家賃が高い物件や立地が良く人気がありそうな物件を優先的に仕入れ

堅調に仲介実績が増えています。
問い合わせ件数は275件/年を突破!

[2020年仲介実績一覧(一部抜粋)]

●食パン専門店 金沢市田上東	●通信設備整備局 金沢市舟橋寺	●不動産店 金沢市入江	●焼肉店 金沢市もりの里
●飲食店 金沢市安江町	●弁護士事務所 金沢市橋町	●ネイルサロン 金沢市天神町	●美容院 金沢市東山
●中古品買取店 金沢市田上の里	●レンタカー店 野々市市富が丘	●リラクゼーションサロン 野々市市富が丘	●事務所 金沢市西金

●のうか不動産の強み
 県内一の管理戸数
 お任せしている物件は、
 100%の回収率で、
 5人入居しています。

●のうか不動産の強み
 高い集客力
 毎月集客しているクライアントは、
 100%の回収率で、
 5人入居しています。

●のうか不動産の強み
 高い決定力
 集客の多いエリアに、
 100%の回収率で、
 5人入居しています。

●のうか不動産の強み
 高い決定力
 集客の多いエリアに、
 100%の回収率で、
 5人入居しています。

テナント賃貸・管理に関するお問い合わせは、お気軽にこちらまでご連絡ください。
 のうか不動産 NOKA REAL ESTATE テナント営業部 076-222-8828

借りたい人が列を作って待っています。
事業用物件、お持ちではありませんか?

経済活動の要であるテナント。これまで石川県全域で多くの経営者のみなさまに紹介してまいりましたが、旺盛な事業ニーズに対して物件数が不足しています。みなさまはもちろん、物件をお持ちの方をぜひご紹介ください。テナント専任者が責任を持って収益を生み出すお手伝いをさせていただきます。

事業用へと転用することも可能です。物件の種別は問いません。

●テナント賃貸の強み
 収支バランスが良い
 管理費が低く、入居者が多く、
 収支バランスが良い。

●テナント賃貸の強み
 投資リスクが低い
 運営が安定して、入居者が多く、
 投資リスクが低い。

●テナント賃貸の強み
 価値が上がる
 物件の価値が上がり、
 価値が上がる。

テナント賃貸に関するお問い合わせは、テナント専門部署までどうぞ。
 のうか不動産 NOKA REAL ESTATE テナント営業部 076-222-8828

➡社内マーケティング担当が作成

■ 集客

・募集看板



・自社HP



新着物件

[新着物件をもっと見る](#)

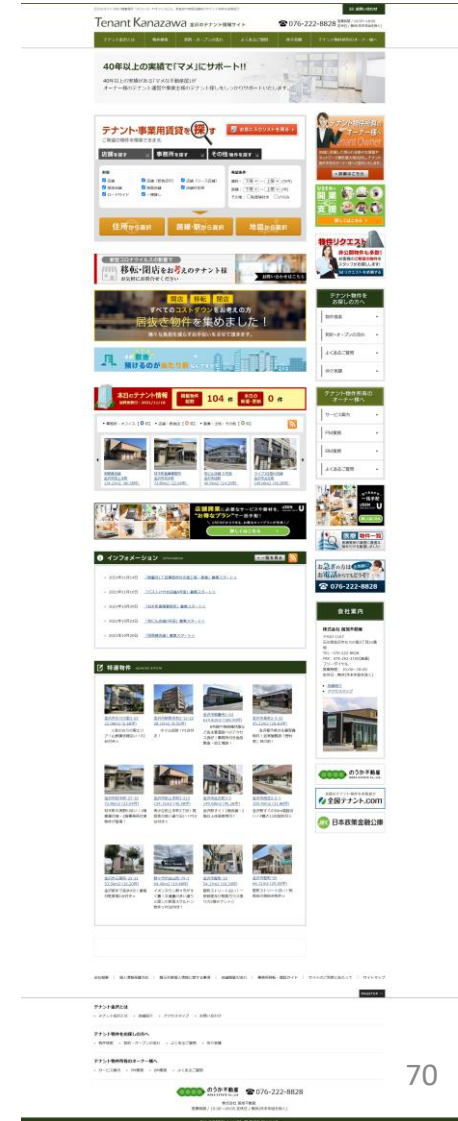
 無量寺1丁目事務所付き貸工場・倉庫 金沢市西部 事務所・事務所（一棟貸し）・倉庫・倉庫付事務所、工場 715,000円（税込）	 若ビル店舗 D号室 金沢市東部 店舗・事務所 93,500円（税込）	 材木町倉庫事務所 金沢駅/市中心部 店舗・店舗（一棟貸し）・事務所・事務所（一棟貸し）・倉庫・倉庫付事務所 71,500円（税込）
---	---	---

特選物件

[特選物件をもっと見る](#)

 無量寺1丁目事務所付き貸工場・倉庫 金沢市西部	 岡商店店舗 金沢市東部	 メゾン・D・TESTON III店舗 金沢市北部
---	--	--

・全国テナント.com(ゼウス)



■ 事業用ノウハウの習得①

事業用賃貸においては**知識やノウハウが非常に重要**になる。
特に物件により様々な契約書の作成や仕入れ時に見るべきポイント、トラブル時の対応など。
顧客もプロの事業者が多いため、一般賃貸と比べてより対応の質が求められる。

<着任当初から現在に至るまで>

初期(2018年)

とにかく現場に出て経験を積む。
ゼウス様の研修に参加し基本的な知識を習得。
研修後も**都度ゼウス様に相談**し、ノウハウを学ぶ。

自力で学んでも時間がかかるし
正解が分からない
プロに聞いたほうが早い



執行役員/長澤氏



シニアマネージャー/久保氏

中期(2019年～)

安定して売上を作るために**取り扱い物件数を増やす**ことに集中。
反響増加とともに、オーナーや契約者と接する機会も増え、**管理提案**を強化。
より深い経験ができてきた。

最近(2020年～)

売上が安定してきて、さらに売上を上げていくため、**効率化**を進める。
事業用賃貸部増員も視野に入れ、更なる業績アップを目指す。

■ 事業用ノウハウの習得②

事業用仲介・管理の基本的な流れは一般居住用賃貸と同様。

➡しかし事業用ならではのポイントもある。

例えば・・・

・顧客属性

➡大半が経営者:ビジネスマナーや業界の常識が分かっていなければならない。

・物件の特徴が全く違う

➡飲食店・オフィスと、ひとことで言っても物件ごとに特徴が全然違う。

設備や形状が少し違うだけでも顧客の営業に大きく関わる。

・契約内容

➡物件の特徴は様々、同じ契約書は一切なく全てオリジナルで作成する。

・不動産会社の立場

➡交渉をしっかりと行えるように不動産会社は公平な立場を意識する。

ルーティン業務がなく、経験を重ねることによって人としても、不動産会社社員としても成長できることが事業用賃貸の醍醐味。



■ 収益化

社内で事業用専用窓口ができたことにより事業用案件が集約され、かつ円滑に処理できるようになった。

■ オーナーアプローチ

一般賃貸仲介・賃貸管理だけでなく事業用も加わったことでオーナーに対する対応の幅や提案の幅が広がった。

■ 地域内ブランディングの促進

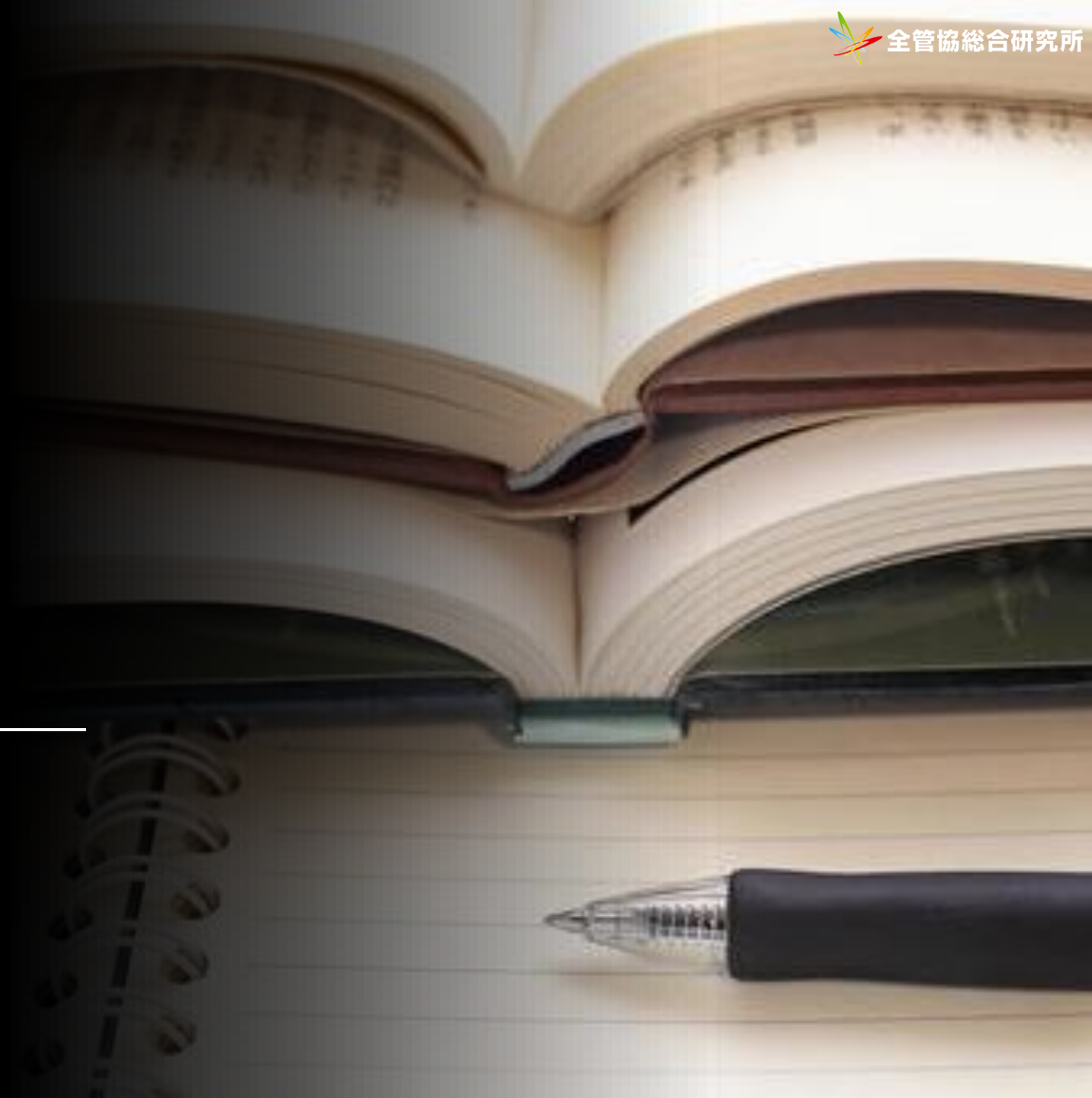
一般管理物件に加えて事業用物件に対しても看板を設置できるようになったため商圏地域でのブランディングがさらに浸透した。

■ 社員育成

既存分野に固執せず、新たなステージでの挑戦ができた。



まとめ



- ①事業用賃貸分野へ本格参入している不動産会社はまだまだ少なく先行優位が見込める。
- ②市場規模が大きい事業用賃貸分野。専任での窓口を設立して事業化することが事業用賃貸の成長ポイント
- ③事業用専門窓口を設立することで案件の集約化・地域内のブランディング確立、業績アップ加速度が上昇。

社員定着率が高く組織が育つ 評価・採用の手法、 SDGsの取り組みについて





のうか不動産
NOKA REAL ESTATE

早瀬 晋悟 -SHINGO HAYASE-

富山県富山市出身

Age.46歳

血液型.O型

IT・通信業界を経て、

2008年にのうか不動産入社

社内のシステム担当をしながら

採用・人財育成を行う



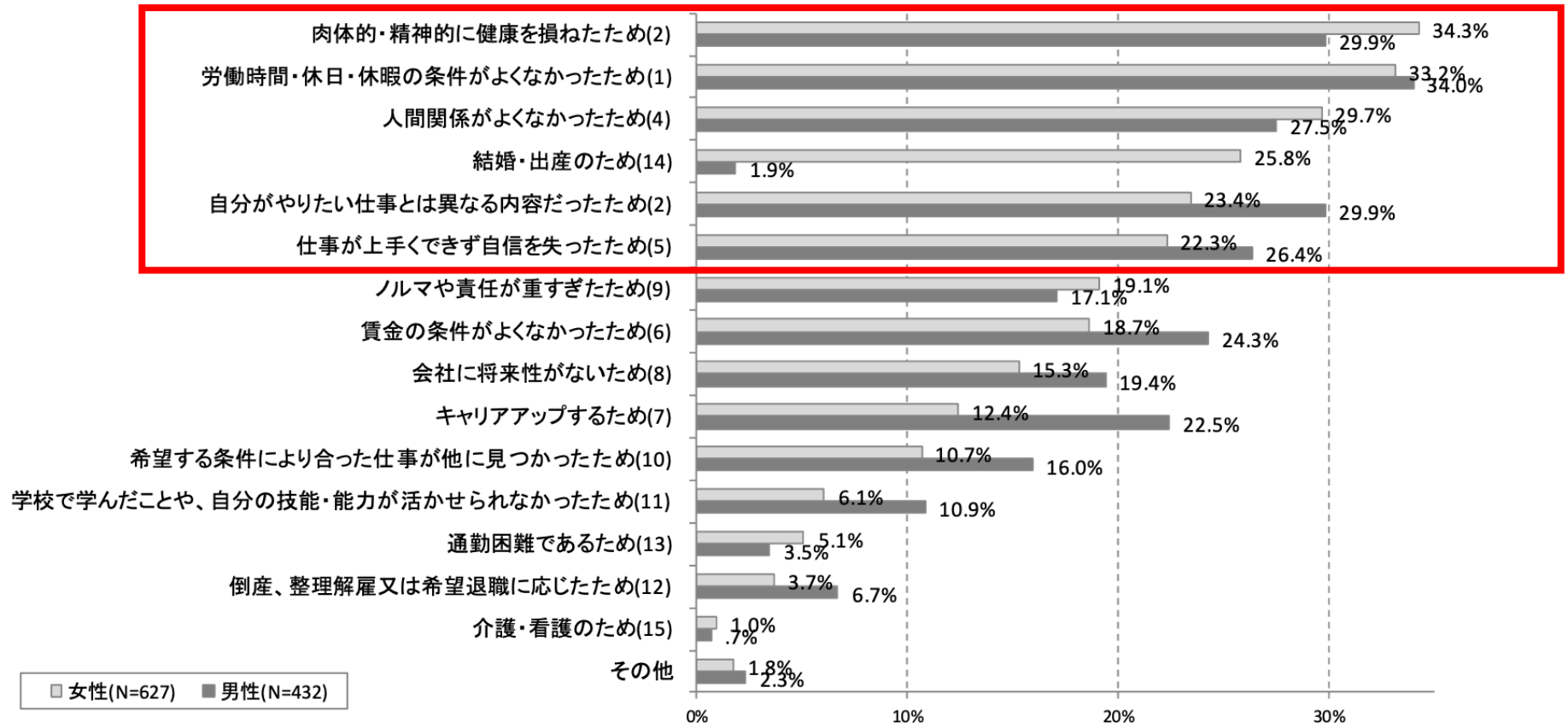
1.数値で見る実態

2.新卒採用について

3.評価制度と育成について

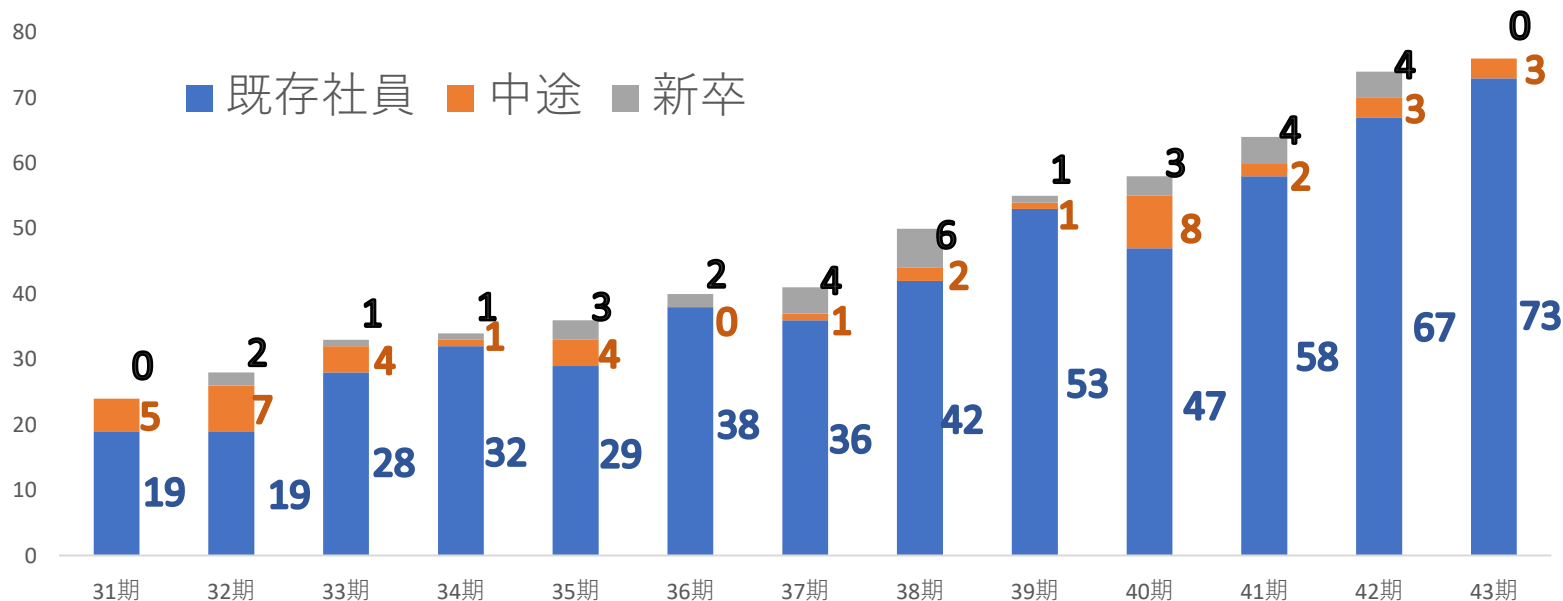
4.SDGsの取り組みについて

Z世代の離職理由



出典：独立行政法人 労働政策研究・研修機構「若年者の能力開発と職場への定着に関する調査」(2017年)

のうか不動産の社員数変遷



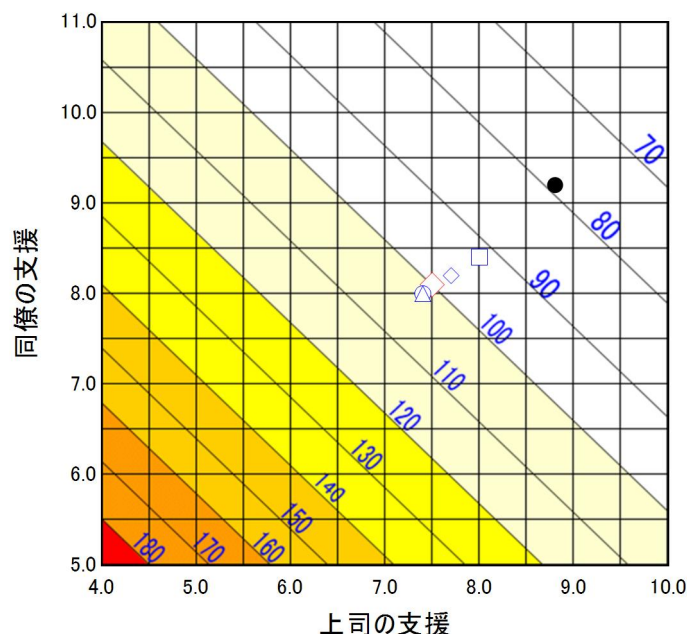
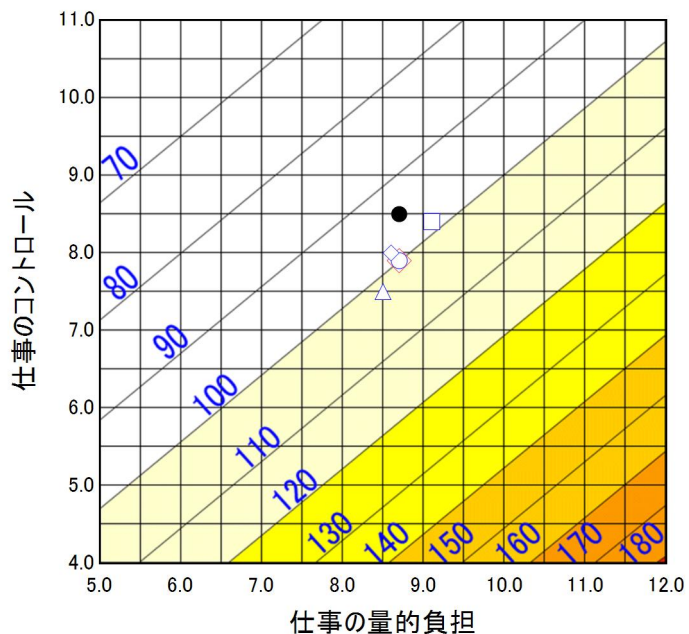
退職者数(寿)	1	2	1	0	0	1	1	1	1	0	2	0	0
退職者数(その他)	数名	4	1	0	2	0	0	1	2	3	2	1	2
3年以内離職者数	数名	2	1	0	2	0	0	1	0	2	1	0	1
3年以内離職率		7.1%	3.0%	0.0%	5.6%	0.0%	0.0%	2.0%	0.0%	3.4%	1.6%	0.0%	1.3%

※社員数は期毎で集計

※「3年以内離職者数」は入社してから3年以内で離職した人数

結婚や出産で辞めるスタッフが減った。
39期と40期は辞めた2名が約1年で戻ってきた。

のうか不動産のストレスチェック結果（職場全体）



- ◇ 全国平均
- 管理職
- 専門職
- ◇ 事務職
- △ 現業職
- 職場の合算

職場の合算		
総人数	69	
男性人数	34	
女性人数	35	
尺度	全国平均	職場平均
量的負担	8.7	8.7
コントロール	7.9	8.5
上司の支援	7.5	8.8
同僚の支援	8.1	9.2
健康リスク ※全国平均=100とし 場合		
量-コントロール判定図 (A)	94	
職場の支援判定図 (B)	79	
総合健康リスク	74	

<総合評価>

◎とてもよい、○よい、□平均的、△やや悪い、×悪い

仕事の量的負担	仕事の裁量権	上司支援	同僚支援	全体
□	◎	◎	◎	◎



新卒採用 について



採用状況とポイント

採用人数

3-4名（内定数は8名程）

募集媒体

自社HP、マイナビ

※合同説明会や学内説明会などへの参加は行っていない。

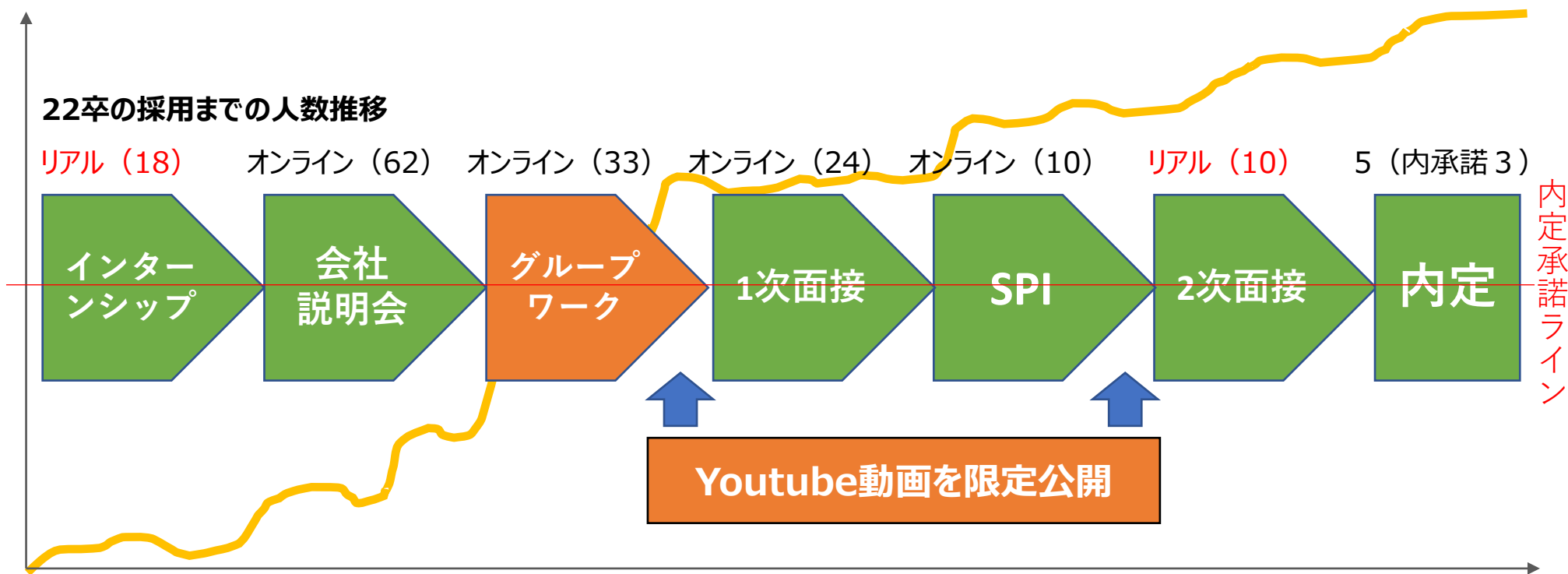
募集の際に注視していること

早いタイミングで志望度を上げる

ミスマッチを防ぐ

志望度を上げるタイミング

採用の流れと理想の志望度曲線



【リアルを重視する理由】

社長やスタッフと話す

会社の雰囲気を感じる

実際に仕事を体験する

成長が実感できる採用試験（育成型採用）

トレーニング型グループワーク（オンライン）

学びや気づきを持ち帰る

仕事の意義・意味を理解

【ワーク資料】事業企画書_ワーク

価値 ユーザーにどんな価値を提供する？

- 行動範囲の拡大
- 空室化を改善
- 新規物件の獲得

ユーザー

WHY 問題・課題の背景とは？

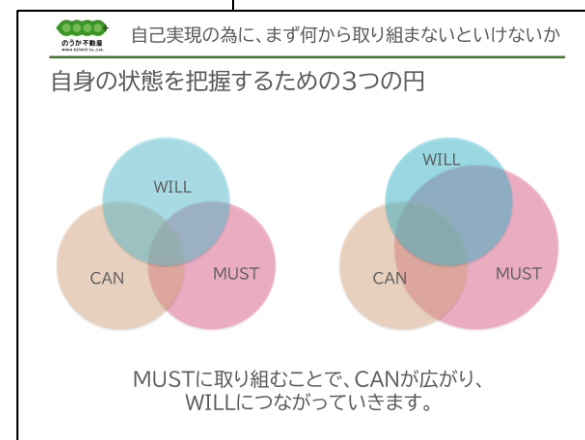
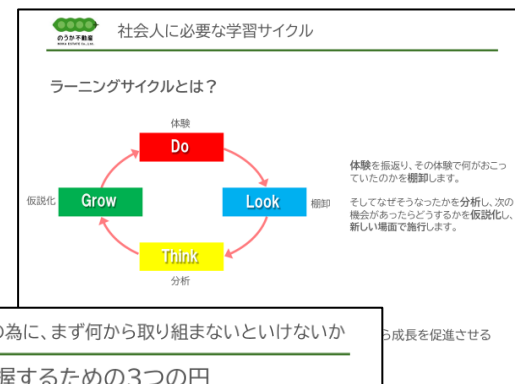
- ・金大生、北大生、北陸学院で大体同じエリアだが…

HOW 問題・課題をどう解決する？

- ・ルートの拡大（北大行、学実行）
- ・バスの台数を増やす

HOW MUCH 何にいくら使用する？

- ・バス200万円
- ・受験50万円
- ・入件費50万円



タッチポイント（接点）を増やすアニメーション

限定公開のYoutube動画

企業理解を深める

採用担当を知る



苗加不動産の強み



ちょっとした自慢

大学入学シーズンの物件契約数

日本一

※2021年賃貸甲子園店舗部門契約数・売上 全国1位





評価制度・育成 について



成長支援制度

評価の流れ



特徴と重視している点

- ハイパフォーマーの行動特性を可視化する
- 自己評価や1次考課の際には必ず根拠を記載
- 「相対評価」ではなく「絶対評価」
- 1次考課の後に1 on 1を30分程度実施
- マネージャー全員で実施する成長支援会議で甘辛をなくす
- 成長幅が大きいスタッフを経営計画発表会で表彰

成長支援シート（サンプル）

①結果指標

KPIとなる達成すべき
目標数字
⇒成約数など

+

②プロセス指標

成績に直結する施策
⇒営業力強化のための
行動、重説の実施、
契約の管理など

+

③勤務態度指標

全職種、役職同一基準

結果指標（評価軸ウェイト: 30）（賞与ウェイト: 30）					
重点テーマ	ウェイト	自己 評点	評価		
			1次 評点	2次 評点	
成約数（店舗）	60	5	5	5	
成約数（個人）	40	5	5	5	
評点合計	-	30	30	30	
賞与評点	-	30	30	30	

プロセス指標（評価軸ウェイト: 40）（賞与ウェイト: 40）					
重点テーマ	ウェイト	自己 評点	評価		
			1次 評点	2次 評点	
【営業力強化】店舗目標達成のサポート	50	3	4		
【営業力強化】成約率UP	10	3			
【営業力強化】付帯商品の契約	10	3			
【営業力強化】追客・共有	10	2			
重要事項説明の実施	10	3			
契約管理	10	3			
評点合計	-	23.2			
賞与評点	-	23.2			

重点テーマごとの 評価項目と評価基準			
詳細入	重点テーマ	評価項目	ウェイト
	【営業力強化】追客・共有	【プロセス指標】賞賛営業部 もりの里店	10
		【実践項目・定義】 ・見込み客へ継続してアプローチできているか ・セールスフォースへの正確な入力	
		【具体策】 ・ヒヤリングした内容を正確にsalesforceに入力する。 ・3日以内の追客を行ない、1週間以上連絡をしないお客様がいないようにする。 ・追客中のお客様を諦め込まない。（クロージングまでしっかりと行なう。） ・追客を漏らさない為、スケジュールを立て実行する ・追加ヒヤリングを基に他の物件を紹介することで成果を出す ・必ず最終結果が出るまで追客する	
		【先行指標】 追客漏れをなくす ルールに基づき最終結果を正確に出す。	
		並び順	評価基準
		1	できていない部分が多く、大幅に改善が必要とされる。
		2	できていない部分が数回見られ、指導が必要とされる。
		3	できている部分は多いが、模範になれるほどではない。
		4	ほぼ完璧にできており、内容的に見ても他の社員の模範になれる。
		5	完璧にできており、周囲に浸透させている、又は教えたりしている。

等級・給与への反映

等級の設定について

各職種、評価基準によって1-8等級・各等級20号棒まで設定

職能給への反映

- ・1回の成長支援シート評価で (-) 2～ (+) 10の範囲で等級変動
- ・等級が1段階上がるごとに昇給金額を決めて給与アップに反映
- ・昇給金額は全職種同水準（営業職だから水準が高いなどはない）

中途の給与について

- ・試用期間の6か月は新卒1年目と同様の給与水準で設定
- ・試用期間終了後、成長支援シートを用いて現在の社員の評価と給与の水準を基準に給与決定

明確な基準や昇給ルールを設定を行うことで
社員のキャリアアップのイメージも沸きやすくなる

不平等をなくす

歩合制の撤廃について ※2010年

以前は、繁忙期に契約（重説）や付帯商品の件数に応じて手当を支給

【以前のスタッフ】

この契約は誰の？

案内を別の人に



【現在のスタッフ】

気持ちよく他のスタッフをフォローでき、
お客様にとっても気持ちの良い接客につながる

「現状診断」×「学びの場」 Biz CAMPUS

ビジネス基礎学力診断テスト

ビジネスに欠かせない基礎的な知識・スキルを、テストを通じて可視化することで、自身の立ち位置を常に正しく認識する。

定額制オンライン研修

各階層や一人ひとりの課題に合わせて育成プログラムを構築。最適な研修を受講することで、自らの成長のきっかけを掴むことができる。



- ◆ マネジメント力
- ◆ ビジネススキル
- ◆ マーケティング力
- ◆ マインドスキル
- ◆ 経営スキル...etc

新入社員研修

入社～7日目

のうか不動産の歴史、不動産業とは？、
ビジネスマナー、各部署の役割、コンプライアンス
各種制度など、座学が中心



マインドの構築

8日目～38日目

主要部署にローテーションして業務を体験
10日間×3部署、部署全員で協力して新人に
業務を教える



スタッフとの
関係性構築

社員同士のチームワーク形成

毎月の社内イベントで部署を越えたチームワークを形成

運動会

BBQ

サッカー大会

金沢マラソン

40kmウォーク

慰労会

決起会

ゴルフコンペ

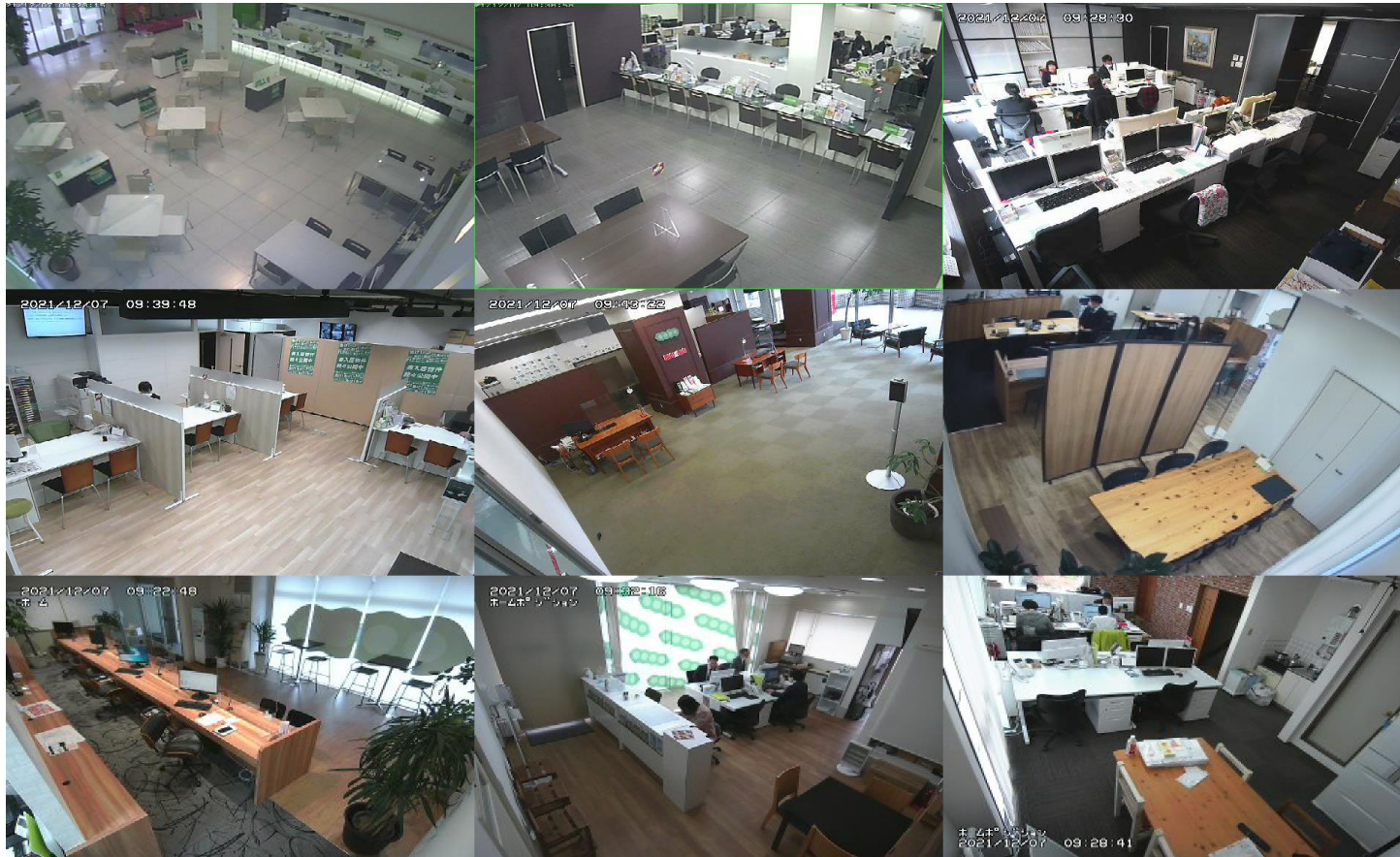
社員旅行

忘年会



全員で会社を盛り上げていく風土形成

全店舗繋ぐモニターで全社員が常につながっている



補足：福利厚生とバディ制度

福利厚生

■ 出産後の変則勤務

保育園へ迎えに行けるよう、30分前倒しで入社

10年で7名取得

出産前と給与は変わらず

■ 計画有休の取得

全有給取得の推進（病欠などを考えたうえで取得）

■ 残業ゼロを目指す（繁忙期以外）

就業時間後の残業禁止

社員用に蛍の光を流す

■ 永年勤続表彰（10年、20年）

勤続年数によってJTB旅行券の付与

バディ制度



新入社員
Aくん



入社3年目
Bくん

3カ月に1回 二人で食事

食事会の費用は会社負担

仕事だけでなく、プライベートの相談も



SDGSの取り組み について



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



現状の取り組み

11 住み続けられる
まちづくりを



“入居から退去、就活までの独自サポート”

一般的な不動産会社のようにお部屋を契約して終わり、という関係から、**「退去するまでずっと入居者さまに寄り添うようなサービス」**へ

12 つくる責任
つかう責任



“空室・建物の機能の維持”

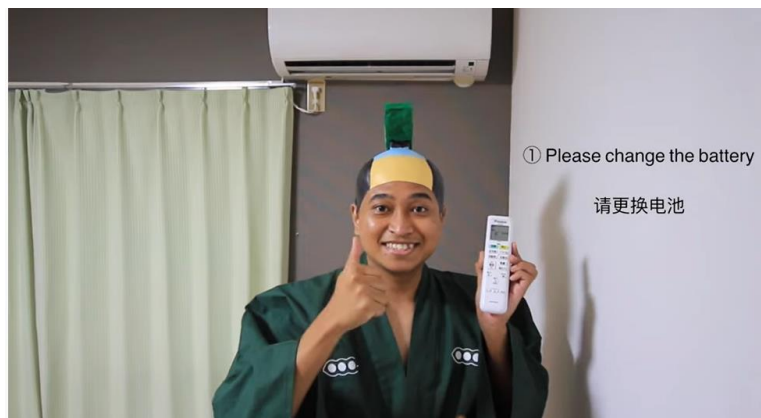
古い物件は適切なメンテナンスを施し、賃貸物件としての機能を維持するなど、**「建物を有効活用するお手伝い」**

現状の取り組み



“留学生を含む学生支援”

4名の外国人スタッフを正社員として採用し、留学生の支援を強化。お困り事ごとがあった際は、「**まず自身で解決できるよう**」、**Youtubeに動画掲載**



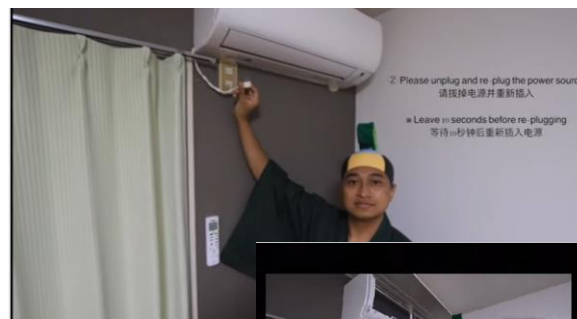
Air conditioner failure / 空调故障

165 回視聴・2020/11/23

👍 2 🗨️ 低評価 ➦ 共有 ⌵ 保存 ...

株式会社 のうか不動産
チャンネル登録者数 184人

チャンネル登録



② Lightly clean the filter with brush or water

用刷子或水轻轻清洁过滤网

現状の取り組み



“ジェンダーレスな働き方”

男性・女性それぞれに適材適所の業務がある。ときにはその枠を超えてお互いに協力しあうことが大切。**男性社員が育児休暇を取得しやすくするなど、より働きやすい環境をつくります。**



「LGBTフレンドリー宣言」

お客さまはもちろん、当社スタッフにおきましても、性的指向及び性自認を理由とした偏見や差別の排除に全社一丸となって取り組んでまいります。



会社名 株式会社 ゼウス

本社所在地

〒810-0001
福岡県福岡市中央区天神2丁目14-8
福岡天神センタービル10F
TEL : 092-726-2300
FAX : 092-726-2301

設立

2012年1月

事業内容

- 事業系不動産ポータルサイトの企画・運営
- 事業系不動産仲介ネットワーク事業
- コンサルタント事業
- 不動産の賃貸仲介、管理及び売買
- 店舗、オフィスの建築、企画及び運営
- 付帯商品の開発及び提供
- 事業系企業とのアライアンス事業

■関係会社

- (株)三好ホールディングス
- (株)三好不動産
- (株)コスギ不動産ホールディングス
- (株)コスギ不動産
- (株)ミヨシアセットマネジメント
- (株)スマイルプラザ
- (株)全国賃貸管理サポートセンター
- (株)福岡相続サポートセンター
- (株)ベン
- (株)エネル
- (株)サンコーライフサポート
- (株)サンコーマネージメント
- (株)ジャンス
- 阿蘇ハイランド開発(株)
- (株)清正製菓
- (株)かいごのみらい 他



ミッション：事業用仲介・管理の課題を解決



経験

営業・管理

知識

帳票

トラブル

物件



全国テナント
ドットコム



全国テナント.com 最後に

個別ご相談会の案内

12月14日(火)

のうか不動産金沢駅前店

第1回10時～ (2社)

第2回11時～ (2社)

参加ご希望の方は懇親会でお声掛けください。

● 総研会員サービス

① 業績アップ勉強会

著名ゲスト講師による勉強会を隔月開催。
企業戦略や現場における施策を徹底分析！



② 動画コンテンツ提供

会員ページのアーカイブから
勉強会のテキスト・動画を
いつでも視聴可能。



③ 社員向け教育マニュアル・ツール提供

現場でお使い頂ける、業務別マニュアル・ツールを会員ページにアップ。
DL可能コンテンツとしてご提供。

NO	マニュアル名
1	管理拡大マニュアル
2	業務効率化マニュアル
3	空室対策マニュアル
4	WEB運用マニュアル
5	WEB戦略室マニュアル
6	仲介業務マニュアル
7	事業用賃貸/管理マニュアル
8	オーナー向けセミナー運営マニュアル
9	売買マニュアル

④ 空室対策提案レポート作成システム

オーナー様への提案時にお使い頂ける空室対策提案レポートを、会員ページから作成可能。



⑤ 仲介ポータルサイト運用状況診断

ポータルサイトの運用状況を
商圈内で比較する事によって
徹底分析。今後の戦略策定
にもご利用いただけます。



会員様は上記サービス全てご利用いただけます。

会費：
16,500円(税込)/月

お申込み・お問合せはこちら➡



●その他のサービス

○業績アップコンサルティング

会員企業様の業績アップを個社別に
コンサルティングにてサポート！
幅広い分野にて対応可能です。
提案から進捗管理まで徹底して行います。

料金(税込)：
¥220,000~/月

お申込はこちら



全管協会員様限定 全管協総合研究所

不動産会社の業績アップに特化した研究員による

全管協総研 個別コンサルティングのご案内

-全管協総研の研究員が毎月打ち合わせを開催し、サポートさせていただきます-

賃貸仲介

- ・市場/ポータルサイト分析
- ・反響数/来店数アップ
- ・成約率アップ
- ・仲介営業社員育成
- ・賃貸仲介効率化(生産性向上) など

賃貸管理

- ・管理戸数拡大
- ・入居率アップ (空室対策)
- ・組織体制強化
- ・入居者/オーナー対応改善
- ・管理業務効率化(生産性向上) など

全管協総研について

全管協総研は2021年4月に再始動し、全管協総研の一部で会員様の業績アップに特化した多角的なサポートを行っている専門組織です。
会員の業務の営業に役立つツールやサービス開発、全国の不動産会社様の最新事例をもとに定期的に情報発信とノウハウ提供を行っています。
(全管協総研会員数約60社※2021年8月現在)

費用・お申込み

月額150,000円※サポート内容により変動
お申込み・お問い合わせは右下のフォームに必要事項を記入し、送信してください。
※初回無料相談も受け付けております。

お申込み

個別相談

内容決定

開始

※費用は申込み翌月からの開始

全管協総合研究所
03-3272-9155
zenkansoken@pbn.jp

○オーナー通信作成～発送代行

手間のかかる通信作成や、印刷・封入・発送を
全てワンストップで請け負います。
「発送前の内容確認だけ」で毎月オーナー通信
を発行いただけます。

料金(税込)

記事作成：
¥22,000/月

印刷・梱包・発送：
1部 ¥98～

お申込はこちら



全管協総研会員様限定 全管協総合研究所

不動産協会の会員様限定サービスにオーナー通信
作成・送付代行サービスが新たに加わりました。

全管協総研会員限定

月額 **2万円** から始める
不動産会社の収益向上施策

オーナー通信作成から
印刷・封入・発送まで全て
ワンストップで！

宅地建物取引士・司法書士・不動産鑑定士・ファイナンシャルプランナー・元不動産関連会社代表など不動産関連分野に特化した専門家が監修！

通信作成	月額/全管協総研会員限定価格 一律 ¥22,000(税込)	お申込み
印刷・封入 発送	全管協総研会員限定価格 ¥98~/部 <small>※送付部数により変動/印刷～発送のみの請求も可能</small>	
その他任意 オプション	追加お見積り デザイナーによる表紙デザイン オリジナルロゴ作成 など	

全管協総合研究所 Tel : 03-3272-9155
Mail : zenkansoken@pbn.jp

■ 100会員様突破記念企画

- ① 商圈調査
- ② 施策の策定 (KPI設定)
- ③ 5カ年計画策定
- ④ ポータルサイト強化
- ⑤ オーナー通信3回無料

お申込はこちらから➡

【申込締め切り】

2022年1月31日 (月)



全管協総合研究所
Anniversary
100 members
おかげさまで100会員様！

全管協総合研究所は2021年5月に活動開始。
半年で早くも100名会員様を突破した記念として、
「100名様突破記念企画」を開催します。

100名様突破記念企画 ※会員 = 全管協総研会員を指します。

商圈調査 <small>会員限定</small> 自社商圈内における 民営借家数や平均家賃、 平均入居率など市場を 明確化し、管理拡大・ 仲介件数増加につなげ ます。 <small>居住用市場または 事業用市場から選択</small>	施策の策定 <small>会員限定</small> 市場性を踏まえ、 目指していく商圈内 管理戸数や仲介件数を 算出します。KPI設定を することで今後やるべき 施策が明確化。 <small>居住用市場または 事業用市場から選択</small>	5カ年計画策定 <small>会員限定</small> 今後目指していくべき 数値を明確化し、 5カ年計画を策定します。 事業の方向性や施策の 進捗を客観視するため にも役立ちます。 <small>居住用市場または 事業用市場から選択</small>
ポータルサイト強化 仲介ポータルサイトの 分析を通して、自社の 対策レベルや競合他社 との比較を行います。 繁忙期前の最終対策 としてご活用ください。 <small>ウェブブラウザアイコン</small>	オーナー通信3回無料 通常有料でご提供し ている全管協総研発行 のオーナー通信を3回 無料でご提供します。 これから始めたいと お考えの不動産会社 様も是非ご活用くだ さい。 <small>ドキュメントアイコン</small>	 お申込みはこちらから！ 【申込締め切り】 2022年1月31日(月)

108

■ 2月10日(木)開催！ 第6回勉強会のご案内

繁忙期（時期）のため下記ゲスト選定を予定

- 4月以降に使える内容
- 経営者自身（資産家）に活用できる内容
- 資産防衛テーマ

※総研会員限定で無料オーナーセミナー企画実施できます



長谷川建一 Kenichi Hasegawa
国際金融ストラテジスト <在香港>

シティバンクグループ日本及びニューヨーク本店にて資金証券部門の要職を歴任後、シティバンク日本のリテール部門やプライベートバンク部門で活躍。2004年末に東京三菱銀行(現MUFG銀行)に移籍し、リテール部門でマーケティング責任者、2009年からは国際部門に異動しアジアでのウエルスマネージメント事業戦略を率いて2010年には香港で同事業を立ち上げた。

その後、2015年には香港でNippon Wealth Limitedを創業、香港金融管理局からRestricted Bank Licenceを取得し、一から銀行を創り上げた。

2021年5月には再び独立し、Wells Japan Holdings Limitedを設立。香港証券先物委員会に証券ライセンスと、香港保険管理局に保険代理店ライセンスを申請し、今後のアジアの発展を見据えた富裕層向け金融グループの創設に取り組んでいる。

世界水準の投資機会や戦略、アジア事情に精通。ネットメディアへの寄稿も多く、個人公式サイトも運営して、金融・投資啓蒙にも取り組んでいる。香港をはじめ、日本やアジア各地での講演も多数。丁寧でわかりやすい解説には定評がある。

京都大学法学部卒・神戸大学経営学修士（MBA）

アンケートのお願い

本日はご参加いただき、誠にありがとうございました。
お手数おかけしますが、アンケートのご回答をお願い致します



<https://forms.gle/Q1Ju17MEUSMq52WQ6>

2022年勉強会開催のご案内(予定)

第6回	2月10日(木)	第9回	8月26日(金)
第7回	4月15日(金)	第10回	10月14日(金)
第8回	6月24日(金)	第11回	12月16日(金)