



報道関係者各位  
プレスリリース

2011年7月13日  
リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... .

不動産賃貸仲介会社向け 無料経営セミナー  
勝ち残る仲介店舗に変わるための“次の一手”  
開催のお知らせ

... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... . ... .

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社(以下 LMC、本社：東京都港区、代表取締役社長CEO：阿久津 裕)は、2011年7月26日、不動産賃貸仲介店舗の管理職・営業担当者を対象とした無料セミナー「勝ち残る仲介店舗に変わるための“次の一手”」を開催いたします。

ここ数年、インターネットの普及で不動産情報の入手が容易になり、エンド客も予備知識を持って部屋探しに臨むようになりました。こうした流れが大きくなるにしたがい、業界サイドからの一方的な仲介営業から、エンド客を意識した仲介営業へと移行することで、激しい店舗間競争を勝ち残ろうとする動きが増えています。

本セミナーでは、そのような「意識改革」を目指す店舗の方々を対象に、先行企業が実践する店舗マネジメントのノウハウと、営業ツールによる業務効率化の手段を提示致します。

**【講演内容】**

第 部

不況下・閑散期でも数字をあげる  
実践！勝ち残る仲介店舗のつくり方

不動産仲介業界が抱える問題点

変わり始めたエンド客にどう対応すべきか？

来店客成約率 50%超、インデックスルーム渋谷店の試み

店舗の意識改革に向けて今すぐ実践できること

スタッフの意識改革、管理職の業務マネジメント、顧客情報の管理

今後の不動産仲介業界への展望

講師：(株)アセットナビ インデックスルーム渋谷店店長 鈴木浩太氏

## 鈴木浩太氏プロフィール

1983年生まれ。接客業を経て都内賃貸仲介会社に入社し、完全歩合制の営業担当として仲介経験を積む。その後、別の仲介会社へ移り、ゼネラルマネージャーとして店舗・企業の経営に携わる。この間に不振仲介店舗の経営コンサルとして売上改善にも寄与。2007年12月、(株)アセットナビに入社。2010年7月、同社渋谷店の開設に伴い店長に就任。顧客第一主義の実践と効果検証を目的に完全予約制を導入し、来店客の成約率は50%を超えるほか、ポータルサイトや口コミの有効活用で多数の反響を獲得している。

## 第 部

仲介会社の声から生まれた不動産情報流通の新しい形

BtoB情報ツール「楽賃ナビ」で始める仲介業務の効率化

既存の不動産情報流通に対する管理会社の不満と仲介会社の不満

「鮮度」「質」「充実度」を追求したBtoBサイト「楽賃ナビ」の概要

参加予定の管理会社やブランド、「BtoBtoC」メディア兼ツールとしての方向性

楽賃ナビ活用事例のご紹介 - 「AD付物件」検索や便利な図面出力機能

講師 リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社 担当コンサルタント

### 【開催概要】

開催日：2011年7月26日（火） 18:30～20:00

会場：ArtPark浜松町 東京都港区浜松町2-1-15（「浜松町」駅徒歩5分、「大門」駅徒歩3分）

参加費：無料（事前登録制）

### 【LMC 事業概要】

LMCでは、賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務のご提供を行っております。ダイレクトマーケティングの手法を取り入れ、テレマーケティングによるレスポンスデータ（反響、内見、申込等）の取得・蓄積・集計・分析を行い、その結果を通じて、物件の稼働率向上のサポートを行っております。一方で、賃貸マンションの入居者に対する、顧客維持活動（CRM）にも力を入れており、物件の稼働率維持を目標に、様々なソリューション提供を行っております。

### 【会社概要】

会社名：リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

所在地：〒105-0014 東京都港区芝3-6-9 芝公園プラザビル

代表者：代表取締役社長 CEO 阿久津 裕

資本金：200,000千円

主要株主：みずほキャピタル株式会社、SMB Cベンチャーキャピタル株式会社  
株式会社ジャフコ、当社役員等

従業員数：45名

URL：<http://www.lmc-c.co.jp>

### 本件に関するお問い合わせ

リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

担当：経営企画部 神藤（カントウ）

TEL：03-5419-1900 FAX：03-5419-1923

E-mail：info@lmc-c.co.jp

# 不動産賃貸仲介会社向け 無料経営セミナー 勝ち残る仲介店舗に変わるための“次の一手”

2011年7月26日(火) 18:30~20:00

参加無料

主催: リーシング・マネジメント・コンサルティング株式会社

ここ数年、ネットの普及で不動産情報の入手が容易になり、エンド客も予備知識を持って部屋探しに臨むようになりました。こうした流れが大きくなるにしたがい、業界サイドからの一方的な仲介営業から、エンド客を意識した仲介営業へと移行することで、激しい店舗間競争を勝ち残ろうとする動きが増えています。本セミナーではそのような「意識改革」を目指す店舗の方々を対象に、先行企業が実践する店舗マネジメントのノウハウと、営業ツールによる業務効率化の手段を提示致します。

## I. 不況下・閑散期でも数字をあげる 実践!勝ち残る仲介店舗のつくり方

- 不動産仲介業界が抱える問題点
- 変わり始めたエンド客にどう対応すべきか?—来店客成約率50%超、インデックスルーム渋谷店の試み
- 店舗の意識改革に向けて今すぐ実践できること—スタッフの意識改革、管理職の業務マネジメント、顧客情報の管理
- 今後の不動産仲介業界への展望

講師:(株)アセットナビ インデックスルーム渋谷店店長 鈴木浩太氏

## II. 仲介会社の声から生まれた不動産情報流通の新しい形 BtoB情報ツール「楽賃ナビ」で始める仲介業務の効率化

- 既存の不動産情報流通に対する管理会社の不備と仲介会社の不満
- 「鮮度」「質」「充実度」を追求したBtoBサイト「楽賃ナビ」の概要
- 参加予定の管理会社やブランド、「BtoBtoC」メディア兼ツールとしての方向性
- 楽賃ナビ活用事例のご紹介—「AD付物件」検索や便利な図面出力機能

講師:リーシング・マネジメント・コンサルティング(株) 担当コンサルタント

### 参加者様への特典

仲介会社様が紹介したくなる「特典付物件」図面を会場内に多数用意致します。  
セミナーの内容と合わせて、有益な情報をお持ち帰り下さい。

LMC-07262

【日時】2011年7月26日(火) 18:30~20:00(開場18:00)

【会場】アートパーク浜松町(JR「浜松町」徒歩5分、都営大江戸線・浅草線「大門」徒歩3分)  
参加無料(事前登録制)

お申込は…LMCセミナー事務局行

**FAX:03-5419-1923**

本セミナーのお問い合わせ先

**TEL03-5419-1904** セミナー事務局担当: カントウ

リーシングマネジメントコンサルティング

検索

【申し込み欄】登録完了後、参加証と会場案内図を送付いたします。

会社名:

氏名:

住所:

MAIL:

TEL:

FAX: