

支 援 事 例

<p>A社 中期経営計画を発表しモチベーションアップ、貸貸部門の強化として、営業案件レビュー、業務マニュアル作成、管理メニューの構築等業務効率化を推進</p>	<p>B社 事業承継を期に貸貸部門の強化に取り組む。経営理念、中期経営計画、人事制度構築、業務マニュアル作り、IT化(KINTONE活用)、業務効率化を推進</p>	<p>C社 ポータルサイト中心の反響営業から、顧客満足中心の成約率、紹介・リピート客作りの戦略に転換。中期経営計画、人事制度構築、3つのプロジェクトでの顧客志向を推進</p>
<p>▶対前年比で貸貸営業部門売上113%を達成 ▶年間反響数120%超、管理部門売上112%を達成</p>	<p>▶7年間で管理戸数150%超、貸貸売上140%超を達成 ▶属人的業務スタイルから組織的スタイルに転換</p>	<p>▶リピート紹介売上、前年比153% ▶新規媒介獲得、年間172室、新規管理獲得年間142室</p>

■コンサルティング料金

- ▶ 前期売上5,000万円未満→月額15万円 (消費税別)
 - ▶ 前期売上5,000万円以上→月額20万円 (消費税別)
- ※契約は1ヶ月単位です
※毎期、決算書の提出をお願いします
※1人工での支援です、それを超える場合は別途料金がかかります
※訪問時の交通費・宿泊費は別途ご負担をお願いします
※お支払いは、支援月の末日までをお願いします

■支援方法

- ・ 貸貸部門全般の支援として、企業様の状況やご要望に沿った支援を実施いたします
※複数のテーマを同時期に実施する場合、2名以上の支援体制になることがあります
- ・ 原則週1回の訪問支援を行います。但し、遠方の場合は効率を考え隔週とさせていただきます(休暇週は除く)

お問合せ▶

Mail : info@bsconsulting.co.jp

TEL : 03-3397-1533

*外出中が多く留守の場合がございます。その際は留守番電話にお願いします。折り返しご連絡させていただきます。

【代表コンサルタント】内藤義光

【東京】〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21-1219
TEL. 03-3397-1533 FAX. 050-3488-8535
Email info@bsconsulting.co.jp
URL



中小企業診断士
中小企業活力向上事業 専門家
(公財)中小企業振興公社専門家派遣事業支援専門家
東京都商工会連合会 エキスパート専門員
(東京都)チャレンジ農業支援専門家
MBA(GSSM、経営学)
心理カウンセラー (IPA認定)
宅地建物取引士、貸貸不動産経営管理士
コミュニケーション能力認定1級

検索 BSコンサルティング

『貸貸部門』Grow Up コンサルティング

新たにセン
チュリー21
に加盟した

貸貸事業の重要
性と価値の大き
さを感じる

これまできちん
とした指導を受
けてこなかった

★貸貸事業(部門)を立ち上げたい

★1人1人の能力を高めたい

★貸貸事業を組織的な活動にしたい

★貸貸事業を本気で伸ばしたい

企業様のやる気に全力で応えます!

Point① センチュリー21・研修講師の経験

Point② センチュリー21・上位企業の支援実績

Point③ 戦略性+仕組み+マネジメントの実践

Point④ 毎週or隔週の現場に入り込んだ支援

C21コンサル
ティング企業数
8社

C21訪問支援
社数(研修含)
27社

1年以内
解約企業数
0件

BS consulting

コンサルティングプログラム

■対象

- 貸貸部門を真剣に伸ばしたいと考えている企業様
- 貸貸部門の業績停滞から脱したいと考えている企業様
- 属人的スタイルから組織的な活動にシフトしたいと考えている企業様 など

■ポイント

1. 貸貸部門の基礎を徹底的に作り上げます
 - ① 各種フォーマット、帳票、管理表など、各社の実状に応じたものを整備します
 - ② 教育に使える業務マニュアルを整備します
2. 企業理念、行動指針、ビジョン、戦略的中期経営計画など、企業経営の骨格作りを行います
3. 属人化→組織経営に転換し、ともに成長し、やりがいをもって仕事に取り組めるチーム組織にしていきます
4. 業績拡大の流れ、ムードを社内に醸成します
5. 社員個々のメンタル面でのサポートを行います

■進め方（フェーズ）

- Step①
ヒアリングおよび現状の業務内容の確認
- Step②
業務内容、役割分担の見直し
- Step③
個人レクチャー、業務遂行能力の向上
- Step④
目的、目標意識の醸成、チーム、組織スタイルへの転換
- Step⑤
幹部社員・NO.2の育成、経営者マインドの醸成

○ 定型業務の整備

トラブル防止

お悩み

部門立上から3年以内
問題、トラブルが多い

▶貸貸業務の標準形態を作ることにより主眼を置いた支援です。守りを固め、顧客満足を得られる体制を構築します。

- 基本整備
 - 業務マニュアル整備
 - 帳票類の整備
- 基本業務設計
 - ◆ 仲介営業
 - 物件登録
 - 図面作成
 - 反響対応
 - 営業対応
 - 契約書
 - 営業管理表
 - ◆ 管理サービス
 - サービスメニュー
 - 精算書
 - 巡回
 - リフォーム工事

○ 組織化

能動的人材作り

お悩み

属人的な業務スタイル
指示待ちの組織風土

▶個のスキルをチーム、組織への貢献に活かす仕組みや組織風土を構築します。目標に向けた努力や貢献により評価が成され、成長により昇進昇格できる成長のドライバーを作ります。

- 事業計画
 - 経営理念
 - 部門目標
 - アクションプラン
- 人事制度
 - 就業規則
 - 人事考課制度
 - 給与制度
 - 教育プラン
- 人材育成
- マネジメント会議
 - 営業会議
 - 管理サービス会議

○ 売上拡大

幹部社員育成

お悩み

管理職が機能していない
目的・目標意識が低い

▶会社を次のステージに引き上げるため、自主的な成長軌道に乗せるための戦略的計画を主に経営していきます。幹部社員やNO.2の育成をプロジェクトやマネジメントを経験する中で実現していきます。

- 戦略的中期経営計画
 - 方針・ビジョン
 - 中期経営計画
 - アクションプラン
- 人材育成
 - NO.2育成
 - 社員教育
- プロジェクト
 - 経営課題取組み
- マネジメント会議
 - 幹部会議
 - 部門会議

