

講座

第0講座

10:30
~11:30

・中古マンションリノベーションのビジネスモデルを徹底解説



株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
中古リフォームチーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 廣瀬 浩一(ヒロセ コウイチ)

入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。
売上規模2億円~100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。不動産営業力アップと中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買仲介事業の即時業績アップには定評がある。

11:30~12:30 お昼休憩

第1講座

12:30
~13:10

・ALLAGI株式会社様の成功のポイントを徹底解説
・本日の視察の見どころ



株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小寺 伸幸(コテラ ノブユキ)

住宅会社、不動産会社、リフォーム会社のコンサルティングを通じ生み出したノウハウは定評がある。これまで、年商規模1億円から800億円を超える規模のクライアントに対して、新規事業立ち上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。企業の永続と持続的成長を両立するための「経営計画書作成」、「ミッションビジョン構築」など、業績を伸ばした提案にも注力している。

シャトルバスで移動

第2講座

13:10
~16:00

・多角事業化の店舗づくりを徹底解説
・中古マンション専門店の店舗視察



シャトルバスで移動

第3講座

16:10
~17:00

・住宅・不動産・リフォーム事業で勝てる多角化戦略
・業界未経験・新卒社員で十分。1年で粗利生産性2,000万円つくる育成術
・新規事業を事業責任者に任せるために押さえておくべきKGIとKPI
・年商10億から60億の組織体制と各事業専任者の育成ポイント
・新規事業を3年以内に軌道に乗せ成長事業へと確立するポイント



ALLAGI 株式会社
代表取締役 谷上 元朗氏

昭和46年創業の2代目経営者。先代より事業承継し、住宅事業の元請化を実現。新築事業をゼロから立ち上げ、10億円を突破。10億円達成後は、新築事業の多ブランド化に加えリフォーム事業・不動産事業・分譲事業・介護事業の多角化を実現。事業戦略に加え、人事戦略にも注力し、新卒採用・中途採用・人材育成を積極的に実践。従業員も130名を超え、持続的成長を実現。谷上工務店から社名変更し、ライフスタイル提案企業への進化を実践。今期の最新決算は60億円を突破し、来期以降も130%成長を持続的に達成させるために精力的に経営。

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイスにて解散

WEBからもお申し込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/058226>



経営者様向け企画

開催日時

大阪 2020年5月1日(金)
10:30~17:00 (受付10:00~)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

戸建
リノベ

マンション
リノベ

マンション
再販

不動産事業を始めて3年で+10億円つくった!

多角化経営

を実践している会社から学ぶ視察セミナー



ALLAGI 株式会社
代表取締役
谷上 元朗氏



- ・住宅・不動産・リフォーム事業で勝てる多角化戦略
- ・業界未経験・新卒社員で十分。1年で粗利生産性2,000万円つくる育成術
- ・新規事業を事業責任者に任せるために押さえておくべきKGIとKPI
- ・年商10億から60億の組織体制と各事業専任者の育成ポイント

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 眞鍋

中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

FAX.06-6232-0194 24時間対応

お問い合わせNo.S058226

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 058226



特別ゲスト講師

待望の
視察決定!

2020年からの成長戦略こう描く! 多角化経営で成長を続ける戦略を大公開

ALLAGI株式会社

多角化経営の実践で60億円達成できた秘訣

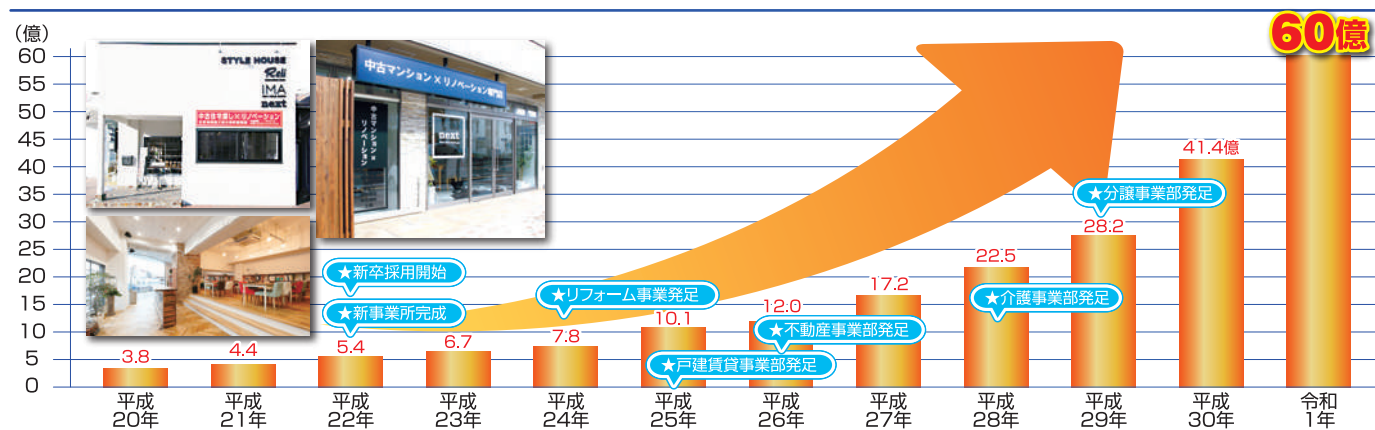
■ ALLAGI株式会社様のご紹介



ALLAGI 株式会社
代表取締役 谷上 元朗氏

昭和46年創業の2代目経営者。
先代より事業承継し、住宅事業の元請化を実現。
新築事業をゼロから立ち上げ、10億円を突破。10億円達成後は、
新築事業の多ブランド化に加えリフォーム事業・不動産事業・分譲
事業・介護事業の多角化を実践。
事業戦略に加え、人事戦略にも注力し、新卒採用・中途採用・人材育
成を精力的に実践。
従業員も130名を超え、持続的成長を実現。谷上工務店から社名
変更し、ライフスタイル提案企業への進化を実践。
**今期の最新決算は60億円を突破し、来期以降も130%
成長を持続的に達成させるために精力的に経営。**

■ ALLAGI株式会社様の成長の軌跡



このような方にオススメ

- ☒ 年商10億円の次のステージで、**事業展開をどうするか**を悩んでいる。
- ☒ **多角化経営**していく**イメージ**が付かない。
- ☒ 新規事業の責任者の育成に苦戦している。
- ☒ どんな新規事業を展開していけばよいのか検討している。

見どころ1 中古+リフォーム事業の新規立ち上げ

- point1 建築・リフォーム会社が**中古仲介+リフォーム事業**を
新規立ち上げるメリットとは!?
- point2 1拠点営業4名で売上4億円を達成する
中古住宅リノベ事業の立ち上げ方
- point3 不動産購入客の面談契約率25%以上!
契約率を高める営業アプローチツール大公開!



見どころ2 中規模型店舗づくりで多事業化&1拠点売上8億円の店舗づくり

- point1 拠点あたりで**事業の複合化**を図ることで
事業間の連携を図り**生産性向上**を実現
- point2 拠点あたりで事業の複合化を図ることで
離職率が10%以下を実現
- point3 1拠点最大化戦略を図ることで
高収益化を実現



見どころ3 20代の営業未経験者を即戦力化した育成術

- point1 営業力を高いレベルで標準化!
未経験でも2ヶ月で契約できる営業マニュアル大公開
- point2 営業の重要指標KPIを視覚化で**営業マンの課題を明確にする**、
店舗マネージメント術とは!?
- point3 20代の**営業未経験者**を**即戦力化**する
育成手法を大公開



見どころ4 毎年130%以上成長し続ける経営計画づくり

- point1 130%以上成長し続けるための
成長戦略、採用計画を大公開
- point2 新規事業の**選定ポイント**と
事業責任者と握る**KGIとKPI**とは!?
- point3 新規事業を**3年以内に軌道に乗せ**
成長事業へと確立するポイントとは!?



▶▶▶ 次の一手を考える

空き家再生の具体的ビジネス！
築30年以上が30%を超える時代に
必要となるビジネス

経営者様向けセミナー

開催
日時

2020年 5月1日 金
10:30~17:00
株式会社 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

中古マンション×リノベ専門店を立ち上げて3年で8億円達成！

中古マンション × リノベーション 視察セミナー

年間300組来場する
リノベ専門店

年間60件受注する
1㎡9.8万円のリノベ商品

1㎡15万円の
スケルトンリノベ商品



主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当：眞鍋

中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S058226

FAX.06-6232-0194 24時間 対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **058226**

商品戦略

マンションリノベにはパッケージが必須!!
年間60件受注するマンションリノベ・パッケージ

98リノベ

スケルトン
リノベ



- 営業にもお客様にもわかりやすい、リノベ商品づくりを大公開
- 定額制リフォームパック仕様・原価表を一挙大公開
- 商談回数たったの3回で、650万円以上のリフォームを粗利率38%で契約できる(秘)定額制リフォーム商品づくりを大公開

集客戦略

安定して毎月25組以上を来店させている
チラシ・ホームページ(秘)集客ノウハウを大公開!

高単価のリノベーションを受注するために必要なことは、ターゲットを明確化し、安定的に集客できるマーケティング手法をとるだけ!

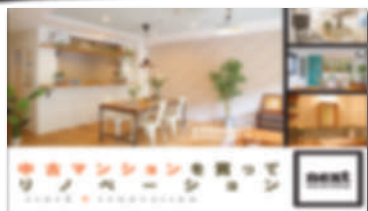
たったの40万円で月間反響数50件以上獲得する
ホームページを実際の事例つきでお伝えします。

高単価リノベーションでも”相見積もりにならない”
お客様を大量集客するチラシをご紹介します



人財戦略

20代の完全未経験者を即戦力化した仕組み化戦略



営業は全員業界未経験でなんと20代!

- お客様から共感を得られる、アプローチブック
- 目標を確実に達成させるために重要な、たった2つの(秘)事業管理術

26歳
元アパレル販売



平均月次粗利 299万

27歳
新卒入社



平均月次粗利 208万

27歳
元医療機器販売



平均月次粗利 217万

開催時間

開始

終了

10:30 ▶ 17:00

(受付10:00より)

日時・会場

2020年5月1日(金)

(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」の番出口より徒歩3分

大阪会場

一般価格

税抜 40,000円(税込44,000円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込は、開催4営業日前までにお願いいたします。

●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に適用となります。

●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費・昼食費

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただきます。

●お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分までお受けいたします。

●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。

●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。

●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

会員価格

税抜 32,000円(税込35,200円)／一名様

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

受講料

お申込方法

お振込先

お問合せ

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お申込みいただきました後、郵便にて受講票と会場の地図をお送りいたします。万が一週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

下記口座に直接お振込ください。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785734 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 06-6232-0188

(平日9:30～17:30)

FAX 06-6232-0194

(24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:眞鍋 ●内容に関するお問合せ:武市

※大変申し訳ございませんが、ゲスト講師の関係上、大阪府の企業様はご参加いただけませんので、ご了承ください。
※受講票の発送をもって、セミナー受付とさせていただきます。

中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー FAX : 06-6232-0194

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ		役 職			
			ご連絡担当者					
TEL	(	)	E-mail	@				
FAX	(	)	HP	http://				
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに✓をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば✓をお付けください。

☐ 社長onlineプレミアムプラン (旧：FUNAIメンバーズPlus) ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして提供することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手紙が届かない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレート・コミュニケーションズ(船客データ管理チーム(TEL:06-6204-4666))までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

検索

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、✓を入れて当社宛にご連絡ください。

WEBからのお申込はこちら

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階