

工務店・住宅会社の不動産攻略セミナー

在庫なし
リスクなし

ウッドショック
影響なし

未経験OK
3ヶ月で育成

分譲事業との
シナジー効果

年間300棟の住宅会社が 不動産事業で 初年度粗利1億円!

分譲地仕入れ絶好調で、分譲事業も本格スタート!

こんなお悩みを抱えている新築会社の経営者様にオススメ

- ☒ 新築シェアアップに限界を感じている
- ☒ 持続的成長の為に多角化経営を本格化したい
- ☒ 不動産に参入し、将来的に分譲事業をスタートしたい
- ☒ 注文住宅は若手社員の育成・定着が難しい

ゲスト講師

U2JAPAN株式会社
代表取締役 三橋 雄紀氏

成功事例レポート 詳細は中面へ

新型コロナウイルスに罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

2022年
3月18日(金)・25日(金)・30日(水)
13:00~16:00(ログイン開始12:30より)



PC・スマホがあれば
どこでも参加可能



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2022年新築300棟ビルダーの不動産攻略セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S083253

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 ※お問い合わせの際は(セミナータイトルお問い合わせNo.お客様氏名を明記の上、ご連絡ください)

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ【<https://www.funaisoken.co.jp>】右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

083253

工務店・住宅会社の不動産攻略セミナー

在庫なし
リスクなし

ウッドショック
影響なし

未経験OK
3ヶ月で育成

分譲事業との
シナジー効果

年間300棟の住宅会社が 不動産事業で 初年度粗利1億円!

分譲地仕入れ絶好調で、分譲事業も本格スタート!

こんなお悩みを抱えている新築会社の経営者様にオススメ

- ✓ 新築シェアアップに限界を感じている
- ✓ 持続的成長の為に多角化経営を本格化したい
- ✓ 不動産に参入し、将来的に分譲事業をスタートしたい
- ✓ 注文住宅は若手社員の育成・定着が難しい

ゲスト講師

U2JAPAN株式会社
代表取締役 三橋 雄紀氏



成功事例レポート 詳細は中面へ

新型コロナウイルスに罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

2022年
3月18日(金)・25日(金)・30日(水)
13:00~16:00(ログイン開始12:30より)



PC・スマホがあれば
どこでも参加可能



主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

2022年新築300棟ビルダーの不動産攻略セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.5083253

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 ※お問い合わせの際は「セミナータイトルお問い合わせNo.」をお客様氏名を明記の上、ご連絡ください。

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[https://www.funaisoken.co.jp]右上横書きに「お問い合わせNo.」を入力ください。)

083253

経験の不動産事業 訣を聞く

U2JAPAN 株式会社 様

**既に新築市場は成長鈍化！
新たなマーケットへの参入が必要でした。**

私たちは、静岡県静岡市駿河区にて新築事業を営んできました。母体の百年住宅は、2004年に創業後、累計2万戸の実績を積み重ねてきました。現在も新築着工件数は年間300棟と、事業として好調を維持しております。

一方で、日本の人口は減少、新築マーケットは年々縮小していく中で、今以上のシェアを拡大するには限界を迎えていました。自社が成長するためには、次の一手を打つことが待ったなしの状態です。そのような状況において、既存の新築事業以外のビジネスを始める必要がありました。

色々と模索をする中で、新築事業とシナジーのする不動産事業が良いだろうと考え、未経験ながら不動産事業に参入しました。

不動産事業へ参入するにあたり、手始めにフランチャイズへの加盟をしました。お陰様で、不動産事業が立ち上がりましたが、新しく事業をスタートするにあたり、問題も色々と発生しました。

まずは仲介手数料単価です。自社用の土地を仕入れるには良いですが、不動産事業単体で収益を上げようとした際に、市場は築20年以降

のいわゆる築古物件が多く占めていました。戸建住宅は、築20年以降になると資産価値が下げ止まりになりますが、同時に仲介時の手数料も下がりますので、仲介手数料だけだと、自社の商圏では年々厳しくなってきました。

その中で、自社のこれまでの新築工事の経験を活かし、仲介単価の安い中古物件にリフォームを搭載する必要があると強く感じました。また、人の問題もありました。不動産営業マン7名で当初スタートしたものの、定着が思うようにいかず、離職者も発生しました。



U2JAPAN本社ビル

新築マーケットが今後頭打ちの中で、既存事業とシナジーの効く不動産業界への新規参入を果たした。

成功事例 企業様

新築300棟の住宅会社が、未 で新規立ち上げに成功した秘

成長戦略のために新たな仕組みを導入！



中古+リフォームビジネスモデル

収益性の高い中古+リフォームビジネスに参入。リノベーション請負金額の獲得・住宅ローンの一本化により、通常の売買仲介（左側）の約5倍の粗利（右側）が生まれるビジネスモデル。

そのような経験を経て、今後、新築事業のように不動産事業を成長させるには、①収益性の高い仕組み②人が定着する仕組みの2つが必要だと感じました。

最初の①収益性の高い仕組みについては、物件をそのまま仲介するだけでなく、リフォームを搭載して、1顧客当たりの取引単価を上げることに注力しました。一人当たりの営業生産性を向上させることで、社員にも仕事に対するゆとりが生まれるようになりました。

もう一つは、②人が定着する仕組み。所謂マニュアルやツールの存在です。社員が離職する際に、先ほどの営業生産性の話もありましたが、もう一つはスキルの問題でした。人を育成する仕組みがないと、新たに採用する社員も即戦力として経験者が必要になってきます。経験者採用の場合は、思うような採用スピードで採用ができないことや、定着率もそこまで高くないこともあり、うまくいかない場合の方が多かったんですね。そのような経緯もあり、未経験社員でも育てることで、一人前になれるような仕組みが必要でした。このあたりの仕組みの構築は、船井総研さんの担当のコンサルタントにもお手伝いいただいて、進めていきました。何より人が育てば業績が安定するのでとても助かっています。



粗利9,400万円を達成した秘訣とは？

中古+リフォームビジネスの立ち上げ

中古住宅×リフォームビジネスの立ち上げで不安だったことはありませんか？

最初は集客が不安でした。「本当に人が店舗に集まるのか？」と。

不動産の集客は物件力で引っ張るものだと思っていたのですが、従来と異なるアプローチでした。集客用のホームページを作成し、オープンにあたりチラシを配布しました。「これでは来なかったらどうしようか」と不安になりましたが、オープンを迎え、最初のイベント月で50組以上の来店があり、「間違っていないかった！」とホッとしました。



OPENチラシを配布して
50組以上の来店集客ができた！

その後、店長にも確認をしたところ、お客様の属性も従来と少し異なるようでした。

これまでポータルサイト中心で集客を行っていましたが、これは物件力に依存していました。また、予算に合わせてご自身で物件を決めてくる方が多く、リフォーム搭載が難しいケースが大半でした。

一方で、今回の集客から、「探しはじめ」の方が非常に多く来店され、ツールを用いながら、家の買い方・資金の考え方を一緒に進めていく営業フローに変わりました。リフォームの提案も受け入れていただきやすい方も多く、購入後に満足いただけ方も増えました。

現在のポータルサイトは活用していますが、集客の比率は変わってきていますね。



店内モデルルーム (上)
来店顧客層の違い (下)

三橋代表に聞く 初年度売上2億7、000万円、

立ち上げ後も、不動産事業部は順調に業績を拡大



不動産事業 初年度粗利9,400万円を達成
U2JAPAN 株式会社
代表取締役 三橋 雄紀氏

オープン後、事業を軌道に乗せられた要因は何でしょうか？

弊社の場合は、採用と育成がスムーズにいったことが大きいです。未経験社員の採用に切り替えて、育成は船井総研さんに行っていたいただきました。船井総研さんは集客のイメージが強かったですから、ここまでやっていただけたのは、弊社としては助かりました。

ツールを整えたことも大きいですね。独り善がりな営業は排除しました。社内でもツールを用いながら日々ロープレを実践することで、営業力の向上と品質の統一化していきました。

今後、更なる展開に向けて考えられていることはありますか？

元々構想にもありましたが、不動産事業部が形になってきたら、分譲事業も始めていきたいです。分譲事業は土地の仕入れが肝となりますので、手始めに不動産事業を立ち上げて収益化できたのは大きいです。未経験から不動産を始めたので、ここ数年である程度知らないこともわかるようになってきました。

いきなりわからないまま分譲事業に参入するよりは、まず最初に始めやすい中古＋リフォームから初めて、組織を大きくしてから次の展開に進むのも一つではないでしょうか？ もちろん、今の不動産事業ももっと大きくさせていきたいですね。



全国で続々新規出店中の中古住宅専門店！



中古住宅×リフォームビジネスの立ち上げ

ここまでU2JAPAN株式会社 代表取締役 三橋雄紀氏の取り組み、成功企業インタビューをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所不動産支援部 中古流通グループマネージャーの廣瀬浩一と申します。現在、全国の住宅会社・リフォーム会社様向けに、中古住宅リノベーションを始めとした不動産事業の業績アップのお手伝いをさせていただいております。

U2JAPAN株式会社様の新規立ち上げで実践された業アップについて、解説させていただきます。

住宅会社様の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

年々、人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題、コロナ禍による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており、その活用が次の日本の不動産市場に影響していきます。実は不動産業界は、コロナ禍でもあまり影響を受けず、一部バブルといった報道も出ています。

不動産未経験の住宅会社様が不動産事業に参入される場合、まずは自社の強みである建築機能を生かしながら事業を始めるのが成功への最短ルートです。

**参入初年度で売上2億円！
3年で売上5億円を目指すモデル**

中古住宅リノベーションビジネス参入後3年目の目標として、売上5億円、粗利2億円を達成させます。最終的には、不動産で地域1番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開を行っていきます。

●中古リフォーム事業、中国・海外マーケット											
●中国・海外	売上	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
●中国・海外	粗利	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	営業費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	管理費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	税金	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	その他	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	合計	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500
●中国・海外	粗利	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	人件費	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50
●中国・海外	材料費	5	10	15	20						

住宅会社が不動産に新規参入するための 3分間紙上コンサルティング

立ち上げ初年度から売上2.5億円・ 粗利1.2億円を達成するための成功ストーリー 成功ストーリーを解説

株式会社 船井総合研究所
不動産支援部 中古流通グループ
マネージャー 廣瀬 浩一



立ち上げ後も、 不動産事業部は順調に業績を拡大

メインの集客媒体はチラシ・自社専門ホームページとなり、来店型店舗を構えながら、月25組以上の新規面談数を獲得することができました。中古住宅特化、かつ、探し始めの住宅一次取得者層をターゲットに販促を行いますので、営業の標準化・新人営業担当者の早期育成を実現します。実際に、未経験や新卒営業担当者が年間粗利3千万円以上を達成するなど、全国で成功事例が續々誕生しています。

全国各地で成功事例続出！
仕組化された手法で貴社もすぐに
スタートできる！

全国で数多くの成功事例を輩出している中古住宅リノベーションビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。中古住宅リノベーションビジネスで成功するポイントは4つ。

- ①専門店の店舗出店
- ②中古リノベーションを売るための商品
- ③中古住宅の購入検討客への集客手法
- ④営業の標準化

レポートをお読みいただいた 経営者さまへの "特別なご案内"

もっと詳しく聞きたいと思われた会社様を対象にした特別なセミナーをご用意しました。今回のセミナーでは、紙面で紹介したU2JAPAN 株式会社三橋雄紀氏をお招きし、未経験から初年度で粗利1億円達成させた実践内容を包み隠さずご披露させていただきます。

👉 詳細は裏面へ



200ページ超に及ぶマニュアル一式

これらのポイントを押えつつ、全国70社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

2022年新築300棟ビルダーの不動産攻略セミナー

講座内容 & スケジュール

WEB開催

ログイン開始12:30～

2022年3月18日(金), 25日(金), 30日(水) 各13:00～16:00

※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。
※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomの参加方法の詳細は、「船井総研 web参加」で検索

講座

講座内容

第1講座

建築・リフォーム会社が不動産新規参入して地域一番店になる方法

- ポイント①** 市場規模縮小の時代！地方の建築・リフォーム会社が取り組むべきこととは？
- ポイント②** 中古住宅攻略が成功のカギ！単価1,000万円を受注するポイントは「特化」すること！
- ポイント③** 未経験が売れる！リフォーム営業マン生産性の2.5倍！中古リノベビジネスモデルとは！

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 リーダー
新卒で船井総合研究所に入社。住宅購入相談所のコンサルティングビジネスに関わり数多くの新規事業立上げを経験後、中古仲介・リノベーションビジネスコンサルティングに従事。数多くの中古リフォームビジネス新規事業立上げを見届け、業績アップを実現してきた。業績アップの中でも特に即時集客アップのWebマーケティングを最も得意とし、年間Web反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添 俊介



第2講座

新築年間棟数300棟ビルダーが不動産事業で初年度粗利1億円を達成した秘訣

- ポイント①** 中古+リフォームビジネス新規参入で初年度粗利1億円達成の軌跡
- ポイント②** 未経験営業が早期育成され、活躍できるようになる仕組みとは？
- ポイント③** 月間80件以上獲得できている中古住宅専門サイト集客方法とは？

U2JAPAN 株式会社 代表取締役 三橋 雄紀氏

母体は建設業で、不動産業を立ち上げるために U2JAPAN 株式会社を設立。2020年4月に、総合展示場のそばに「ハウスドゥ」静岡駿河西店をオープン。業界未経験の営業社員を採用し、誰でもできるような仕組みを作ること、初年度で粗利1億円を達成した。店舗内にリフォーム用のショールームを2ブース設け、土地購入検討客に資金計画を行い、提携企業への誘致によって、不動産仲介手数料だけでなく、新築紹介やリフォームなどで売上を上げる仕組みを構築した。



第3講座

全国80会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

- ポイント①** 1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは！
- ポイント②** 安定して不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略とは！
- ポイント③** 入社6ヶ月で単月粗利300万円達成！新人営業社員の育成マニュアルとは！

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 リーダー

山添 俊介



第4講座

2022年建築・リフォーム会社の経営者がこれから力を入れるべきこと

- ポイント①** 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは！
- ポイント②** コロナ禍で新規立上げを行うポイントとは！

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 リーダー

山添 俊介



【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします

日時：2022年3月18日(金), 25日(金), 30日(水) 13:00～16:00 (ZOOMへのログイン12:30より)

申込期限：3月14日(月) 申込期限：3月21日(月) 申込期限：3月26日(土)

会場：ZOOMにてオンライン開催 【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

受講料：一般価格 税抜15,000円(税込16,500円) / 1名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円) / 1名様

※お申し込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを
拝見してお申し込みくださいませ。
WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いて
おりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 中古

検索

