

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問合せNo. S086917

講座	セミナー内容
特別 ゲスト 講演 第1講座 13:00 ↓ 14:00	10年連続増収増益達成。経常利益3億円と高収益な宅地分譲ビジネスモデルの秘訣を公開 ポイント① 建築受注を捨て宅地分譲に特化させて10年連続増収増益を達成した理由とは!? ポイント② 経常利益3億円達成できた宅地分譲ビジネスモデルの3つのポイントとは!? ポイント③ 他社の住宅営業社員と協力して年間自社分譲地160区画販売できた営業手法とは!? ポイント④ 自社分譲地販売を促進するための販売ツールづくりとは!? ポイント⑤ 3.5人の仕入れ営業社員で年間200区画仕入れ達成できた仕入れ手法とは!?  株式会社赤鹿地所 代表取締役社長 赤鹿 保生氏(アカシカ ヤスオ) 姫路市にて、昭和61年に創業。2010年に建築受注を捨て、宅地分譲に特化させて10年連続増収増益を達成した。自社の分譲地は全て建築条件なしに取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約ができています。姫路市において取り扱いNo.1を目指し、現在では自社と他社併せて約890区画の宅地分譲地を取り扱い堅実に業績を伸ばしている。
第2講座	建築条件なしの宅地分譲販売ビジネスを徹底解説 ポイント① 売上10億円をつくる宅地分譲地販売ビジネスモデルとは!? ポイント② 建築条件なしの宅地分譲を他の住宅営業社員に平均50万円で販売してもらう営業手法とは!? ポイント③ 年間50区画以上仕入れ達成するための仕入れ営業社員の育成手法、育成スキルチェックマニュアルとは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ シニアコンサルタント 井上 雄太
第3講座	まとめ ポイント① 高収益ビジネスモデルづくりのポイント ポイント② 「人」・「事業」の専任化、分業化を進めて会社全体の生産性を向上させる ポイント③ 住宅不動産会社の成長戦略 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ マネージャー 小寺 伸幸

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 ※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。	
	2022年 6月24日(金)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月20日(月)
	2022年 6月27日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月23日(木)
	2022年 7月 4日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月30日(木)
本講座はオンライン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。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索		

受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様	会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 または、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.086917を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る 株式会社船井総合研究所
	船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:小寺 ※お申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。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

6月24日(金)

申込締切日 6月20日(月)

6月27日(月)

申込締切日 6月23日(木)

7月4日(月)

申込締切日 6月30日(木)



第二本業を本気で考える**不動産会社様**向け

建築はしたくないが**業績は伸ばしたい**

**宅地分譲で
売上21億円 経常利益3億円**

ビジネスモデル徹底解剖セミナー

10年連続増収総益を達成できた**秘訣**

売買仲介の
次の一手です。

- ✓ **営業3.5人で年間200区間仕入れ**する仕入れ手法
- ✓ **宅地販売粗利300万円以上**を実現する仕入れ術
- ✓ **営業未経験入社2年目社員が半期47区画の仕入れ**できた**育成術**

株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏

新型コロナウイルス感染症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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S086917

オンライン開催: **2022年6月24日(金)・27日(月)・7月4日(月)** 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

船井総研セミナー事務局 **E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp**

※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。

主催 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

WEBから
セミナー情報をご覧ください。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問合せNo. S086917

講座	セミナー内容
特別 ゲスト 講演 第1講座 13:00 ↓ 14:00	10年連続増収増益達成。経常利益3億円と高収益な宅地分譲ビジネスモデルの秘訣を公開 ポイント① 建築受注を捨て宅地分譲に特化させて10年連続増収増益を達成した理由とは!? ポイント② 経常利益3億円達成できた宅地分譲ビジネスモデルの3つのポイントとは!? ポイント③ 他社の住宅営業社員と協力して年間自社分譲地160区画販売できた営業手法とは!? ポイント④ 自社分譲地販売を促進するための販売ツールづくりとは!? ポイント⑤ 3.5人の仕入れ営業社員で年間200区画仕入れ達成できた仕入れ手法とは!?  株式会社赤鹿地所 代表取締役社長 赤鹿 保生氏(アカシカ ヤスオ) 姫路市にて、昭和61年に創業。2010年に建築受注を捨て、宅地分譲に特化させて10年連続増収増益を達成した。自社の分譲地は全て建築条件なしに取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約ができています。姫路市において取り扱いNo.1を目指し、現在では自社と他社併せて約890区画の宅地分譲地を取り扱い堅実に業績を伸ばしている。
第2講座	建築条件なしの宅地分譲販売ビジネスを徹底解説 ポイント① 売上10億円をつくる宅地分譲地販売ビジネスモデルとは!? ポイント② 建築条件なしの宅地分譲を他の住宅営業社員に平均50万円で販売してもらう営業手法とは!? ポイント③ 年間50区画以上仕入れ達成するための仕入れ営業社員の育成手法、育成スキルチェックマニュアルとは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ シニアコンサルタント 井上 雄太
第3講座	まとめ ポイント① 高収益ビジネスモデルづくりのポイント ポイント② 「人」・「事業」の専任化、分業化を進めて会社全体の生産性を向上させる ポイント③ 住宅不動産会社の成長戦略 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ マネージャー 小寺 伸幸

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 ※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。	
	2022年 6月24日(金)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月20日(月)
	2022年 6月27日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月23日(木)
	2022年 7月 4日(月)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より) お申込期限: 6月30日(木)
本講座はオンライン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。 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索		

受講料	一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様	会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までに振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 または、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.086917を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 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
	船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
	TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:小寺 ※お申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。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

6月24日(金)

申込締切日 6月20日(月)

6月27日(月)

申込締切日 6月23日(木)

7月4日(月)

申込締切日 6月30日(木)



第二本業を本気で考える**建築・住宅会社様**向け

ウッドショックの影響を受けず高収益

**宅地分譲で
売上21億円 経常利益3億円**

ビジネスモデル徹底解剖セミナー

10年連続増収総益を達成できた**秘訣**

建築しない方が
高収益です。

- ✓ **営業3.5人で年間200区間仕入れ**する仕入れ手法
- ✓ **宅地販売粗利300万円以上**を実現する仕入れ術
- ✓ **営業未経験入社2年目社員が半期47区画の仕入れ**できた**育成術**

株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏

新型コロナウイルス感染症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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S086917

オンライン開催: 2022年6月24日(金)・27日(月)・7月4日(月) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

船井総研セミナー事務局 **E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp**

※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。

主催 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

WEBから
セミナー情報をご覧ください。





地方のすごい不動産会社から学ぶ 10年連続増収増益! 経常利益3億円達成! 成長し続けている高収益ビジネス解説セミナー

特別ゲスト講師 株式会社赤鹿地所

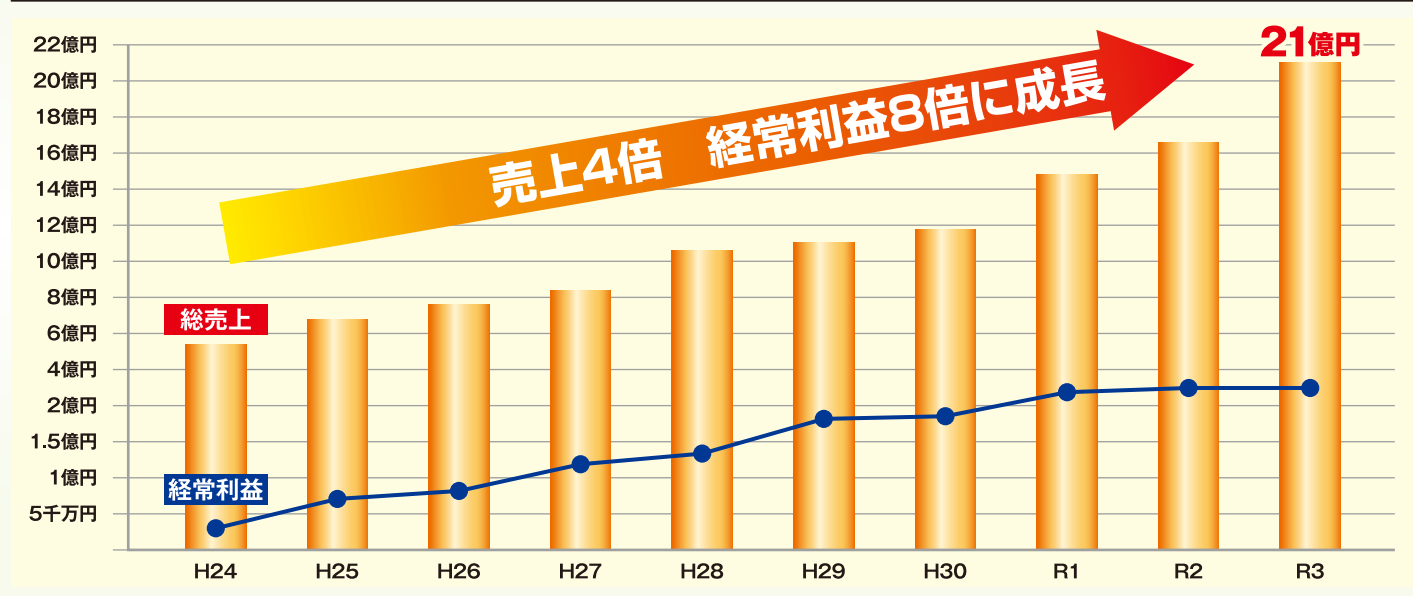
売上 **21億円** 経常利益 **3億円** 達成できた **ビジネスの秘訣**



■ 株式会社赤鹿地所様の紹介

姫路市にて、昭和61年に創業。2010年に建築受注を捨て、宅地分譲に特化させて10年連続増収増益を達成した。自社の分譲地は全て建築条件なしに、取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約ができています。姫路市において取り扱いNo.1を目指し、現在では自社と他社併せて約890区画の宅地分譲地を取り扱い、堅実に業績を伸ばしている。

株式会社赤鹿地所様の成長の軌跡



株式会社赤鹿地所のここがすごい!!

建築を止めて宅地分譲販売に特化して10年連続増収増益達成。
通常の住宅不動産会社と比べて営業生産性が2倍以上を実現。
人を育てて辞めさせない社員教育。

見どころ1 高収益化のビジネスモデルのポイントを徹底解説

- point 1 宅地用地を販売するお客様を一般顧客から住宅営業社員に変えた
- point 2 自社・他社の分譲地も含めた姫路市内の建築条件なしの宅地分譲地取り扱い数を拡大させ、土地情報のシェアを拡大させる
- point 3 住宅会社探し専門店ビジネスを始め自社分譲地販売+建築紹介手数料を獲得できる体制を構築する



見どころ2 住宅会社とwinwinな関係を構築して分譲地販売する手法

- point 1 季刊誌「宅地情報」を定期発行して住宅営業社員が販売しやすい販売ツールを整備
- point 2 土地提案、分譲地ツアーを企画して営業支援サービスを実施
- point 3 「姫路土地ナビ」の運営によって土地・分譲地の最新情報を住宅営業社員、一般のお客様に発信する



見どころ3 営業社員3.5人で年間200区画土地仕入れする手法

- point 1 不動産仲介会社から年間200区画仕入れる営業手法
- point 2 土地仕入れマニュアルの構築や仕入れスキルチェックシートを活用した育成手法
- point 3 月次2回のPDCA会議で仕入れ営業社員を育成する育成手法



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。
- ✓ 会社を高収益化させたいが苦戦している。
- ✓ 業績校長企業で上手くいっている内容を自社に取り入れたい。
- ✓ 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。
- ✓ 資材の高騰で営業利益の維持に苦戦している。