

ビジネスモデルの複合化で業績向上へ

2023年 **9月14日** (木) 13:00～16:30
(受付12:30～)
株式会社船井総合研究所 東京本社
〒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
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
申込期限:9月10日(日)

セミナー参加者特典
事例企業10選の実践内容

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

一般価格 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様 会員価格 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

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みに適用となります。

講座カリキュラム

特別 ゲスト 第1講座	ビジネスモデルの複合化で売上高13億円、経常利益1.5億円達成できた成長戦略 ポイント① 2億円の不動産事業部を最短最速で10億円突破に持っていくための成長戦略 ポイント② 空き家再生ビジネスを立ち上げ2年で20棟以上販売する実践内容 ポイント③ 査定サイトを攻略して媒介取得300件を突破する実践内容 ポイント④ 宅地分譲ビジネスを立ち上げ2年で20区画以上販売する実践内容 ポイント⑤ 営業生産性3,000万円以上を達成する新人営業社員の育成カリキュラム ポイント⑥ 不動産営業社員20名を突破しても社員を辞めさせず、育てる育成方法
---------------------------------------	---

特別ゲスト 株式会社エネチタ 取締役 川崎 智弘氏

セミナーのお申込みはこちら！

【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102887>

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局〈seminar271@funaisoken.co.jp〉TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

不動産会社向け

業績向上の実践手法が学べる

不動産 × 空き家 × 宅地 売却 × 再生 × 分譲

1拠点にビジネスモデルの複合化で高収益化を実現

不動産事業部
売上高

不動産事業部
売上総利益

不動産事業部
営業利益

媒介取得数

空き家再生&
宅地分譲

13 億円

7 億円

1.5 億円

344 件

41 件販売

持続的に成長を続ける秘訣を公開

このような経営陣におすすめ

- ▶ 売上10億円・粗利5億円を突破したい
- ▶ 営業利益1億円以上を目指したい
- ▶ 査定サイトを攻略して媒介取得360件を突破したい
- ▶ 今、時流の空き家再生を年間20棟以上したい
- ▶ 建築せずに宅地の販売を年間20区画以上したい
- ▶ 営業社員20名を突破し、離職率の低い会社づくりをしたい

特別
ゲスト

株式会社エネチタ
代表取締役

後藤 康之氏

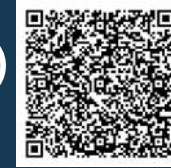
※後藤氏のご登壇はございません

株式会社エネチタ
取締役

川崎 智弘氏

東京
会場

2023年 **9月14日** (木)



セミナー参加者特典
事例企業10選の実践内容

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

ビジネスモデルの複合化で高収益化を実現させた手法公開セミナー

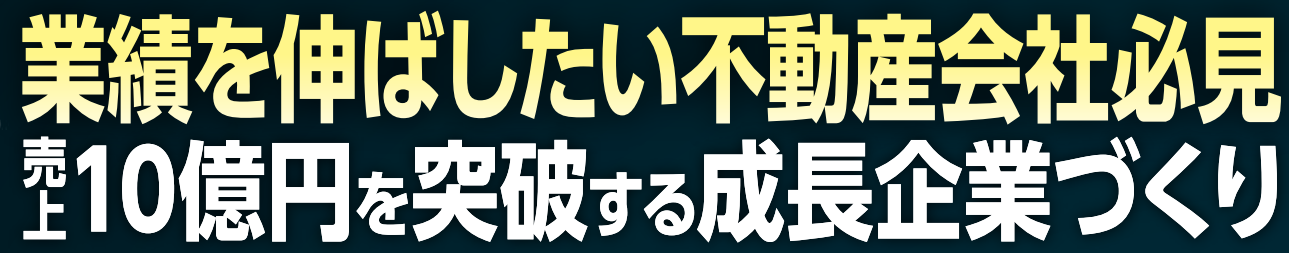
お問い合わせNo.S102887

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

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ 102887



このような不動産会社の事業主の皆様におすすめ

- ## 本セミナーのポイントはコチラ

- ## ビジネスモデルの複合化で高収益化した事例続々!!

拠点7店舗・粗利7.6億円達成

株式会社アイーナホーム

拠点3店舗・粗利4.4億円達成



- # 空き家再生の 立ち上げ

- # 宅地分譲の 立ち上げ

- 株式会社エネチタ
取締役
川崎 智弘 氏

売上**13億円**、営業利益**1.5億円**達成

[成功ストーリーはこちらから▶▶▶▶▶▶▶▶▶▶](#)

詳しくは
インタビューを
ご覧下さい



株式会社
エネタタ

取締役

川崎 智弘氏

TOMOHIRO KAWASAKI

株式会社エネタタへ入社して以来、売買仲介部門、買取再販部門の業績拡大や新人社員・店長育成に貢献。現在は売買部門・買取再販部門だけでなく、他の事業部の統括として会社全体の拡大に尽力している。事業領域の枠に捉われず、知多半島の人々や地域のためになることを積極的に展開し、現在では年商78億円超の企業へ成長。知多半島に“あったらいいな”を提供し続ける地域のリーディングカンパニーとして日々邁進している。

ビジネスモデル複合化のきっかけ

会社をご紹介します

「笑顔あふれる知多半島の未来をつくる」という企業理念を基に、1935年に常滑市で創業、現在89年目を迎える老舗企業です。

創業当初からエネルギー・ガス事業に取り組んでおり、近年飲食やリフォーム、不動産事業と様々なビジネスモデルを知多半島全域に展開している地域密着の会社です。

不動産事業に参入したのは2012年であり、仲介事業をメインとして伸ばす中で、買取再販事業、宅地分譲事業と幅広く展開し**10年で6店舗、売上13億円、粗利7億円**まで成長することができました。

複数のビジネスモデルを展開したきっかけを教えてください

不動産事業に参入して以来、業績は伸びておりましたが今後の事業展開を考えていく上で**大きな壁**に当たりました。

仲介事業だけで伸ばしていこうとすると、そのエリアでの成約シェアを上げていくことが想定されると思います。実際に知多半島というエリア内において出店を重ねることでエリア内のシェアを高めていき順調に業績を伸ばすことはできていました。しかし店舗が3店舗になった段階で、“**限界**”が訪れました。売上も伸び悩み、**粗利も4億前後**で止まってしまいました。

理由としては**管理の仕組みが整っておらず**、3拠点までは増やせたがそれ以上の出店が難しかったこと、**新築仲介という市場が伸び悩んでいたこと**が大きいです。

営業数値・業績管理できていなかったため課題抽出がで

きず**マネジメントや育成が行き届きません**でした。人の育成ができなければ当然数字も上がりませんし**幹部も輩出できず**、当時はこれ以上の出店は現実的ではないと感じていました。

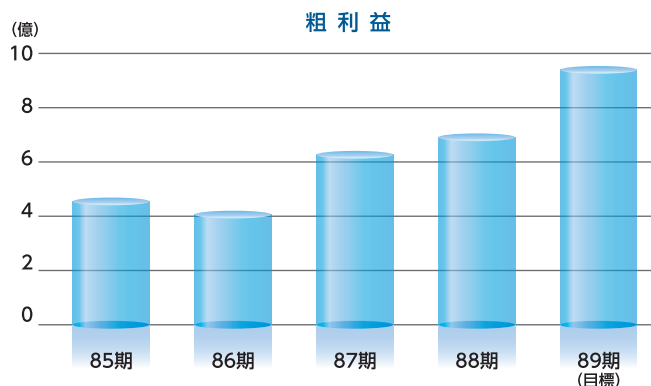
また新築仲介に関しても**新築着工棟数の減少、不動産業者の増加に伴い、成長が鈍化**していました。

このままでは思い描く成長は達成できないと感じ、新たなビジネスモデルを導入していくことを決意しました。

“新規立ち上げ”～“現在”に至るまでの苦悩を教えてください

不動産売却に関しては新築仲介が厳しくなる一方で中古住宅の取引は活発になっている状況や今後不動産に関連する再販や分譲を行っていく上でも**自社が物元になることは必須である**と感じたからです。

空き家再生・建売分譲に関しては不動産売却を強化していく中で非常にシナジーの高いビジネスモデルであったこと、そしてどちらも**一件当たりの単価が高く非常に生産性の高いビジネスモデル**であったことが理由です。



株式会社エネチタの採用・育成・出店戦略

複数のビジネスモデルを展開していく上で人の採用・育成が重要だと思いますがどのような戦略を実施されたのでしょうか？

複数のビジネスモデル展開や出店を加速させていく中で「人」は重要なポイントでした。特に幹部を筆頭に営業社員の育成という部分に大きな課題がありました。当初は数値データもあまりとれていなかったため**感覚に頼った舵取り**が多く店舗数も増えていく中で**管理が行き届かない状況**でした。感覚での判断によって時には的外れな改善施策を打ち時間を無駄にしまい、結果として育成スピードは遅れ、幹部も育たず、出店も鈍化するという状況に陥ってしまっていました。そこでスプレッドシートやシステムを用いて**業績や数値の「見える化」**を進めて、店舗の数値、営業の数値を基に経営の判断ができるようにしました。数値に基づいた施策を打てることで、「**育成スピードアップ**」、「**幹部輩出**」、「**採用のサイクル**」がうまく回り始めて出店も加速していくことができました。

媒介取得強化のポイント

媒介取得を推進していく上で実施したポイントを教えてください

媒介取得強化で最も注力したことは、営業内容の仕組化です。開始当初はほぼ仕組みのない状態からのスタートで属人性も高く競合の多い査定サイトの攻略に苦戦していました。その後社内で仕組みが構築できるにつれて目に見えて成果が上がり始めました。

①反響対応の仕組化

インサイドセールス部門を設置し対応ルールやマニュアルを整備することで、反響査定率30%を達成出来る体制を作りました。また、マニュアルは船井総合研究所の研究会の事例企業のトークマニュアルをそっくりそのままロープレして実行しています。

②訪問査定の仕組化

訪問査定の営業フロー、各項目ごとの使うツール、トークの内容を仕組化してどの営業社員でも安定して媒介取得ができるようにしました。



空き家再生・宅地分譲立ち上げのポイント

空き家再生を推進していく上で実施したポイントを教えてください

空き家再生を強化していくにあたって実施したポイントは仕入れの強化です。

①仕入れ専任者の設置 ②業者訪問

仕入れの専任者を設定することで行動量が増え仕入れ件数も飛躍的に伸びました。また、新たな情報獲得経路として不動産業者への訪問も実施しました。取り組みが功を奏し、前期は**2名で54棟仕入れ41件の販売**、粗利1.5億円と好成績を残すことができました。

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	平均
営業成績	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	480	40
仕入れ件数	5	8	12	15	18	22	25	28	32	35	38	42	280	23
販売件数	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	180	15
粗利	1000	1200	1500	1800	2000	2200	2500	2800	3000	3200	3500	3800	25000	2083

宅地分譲を推進していく上で実施したポイントを教えてください

宅地分譲ビジネスを始めたきっかけも、基本的には媒介取得、空き家再生といったモデルとのシナジーがあったこと、そして1件当たりの単価が高いビジネスモデルであったことが理由です。仕入れが順調に進む中で今までは業者に卸していた部分を、自社で実施することでさらなる業績の拡大を図りました。宅地分譲に関してはまだスタートして間もない段階ですがすでに利益が出ており今後注力していく分野でもあります。