

講座	視察セミナー内容
第1講座 ゲスト講師	新規参入4年で営業利益8,500万円を達成!超高収益不動産会社の作り方 ①売り専任営業1名で年間媒介取得120件を達成する方法 ②中古&新築仲介時にリフォーム受注して高収益化する方法 ③仲介単価の低い土地仲介時に注文住宅紹介料を受注して高収益化する方法 ④粗利率20%以上!空き家、空地を買取再販し高収益化する方法 ⑤営業社員3名から25名!未経験社員を3ヵ月で即戦力化する方法 U2JAPAN株式会社 代表取締役 三橋 雄紀氏 注文住宅会社のトップ営業から、未経験で不動産売買仲介事業を新規立ち上げ。業界未経験の営業社員のみを採用し、「人は誰でも売れるようになる」をテーマに、入社3ヵ月で独り立ちする営業システムで営業社員育成を展開。売買仲介業を軸に、「売却強化」、「中古リノベ」、「買取再販」のビジネスモデルを展開。人財戦略×事業戦略で、新規参入4期目で売上6.8億円、営業利益8,500万円を達成!現在では、店舗も2店舗体制、営業社員は当初の3名から25名まで営業社員を増員。業界未経験からの新規参入で、最短最速で高収益不動産会社を実現した企業である。
第2講座	自社商圏で媒介シェアNo.1を獲得する不動産会社の作り方 全国60社の売却強化の成功事例パターンを分析 ①売り専任営業1名で媒介取得年間100件以上を達成している会社の取り組み ②自社売却サイトで売却反響を獲得する売却専門サイトと最新のチャットボット機能を大公開 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム コンサルタント 岩崎 真也
第3講座	ゼロから空き家を年間50棟販売し、売上8億円を達成する空き家再生ビジネスの作り方 全国50社の空き家再生ビジネス成功事例パターンを分析 ①業者仕入れを攻略して空き家再生50棟を達成している企業の取り組み ②相続登記が急増中!相続DMで買取案件を取得する方法 株式会社船井総合研究所 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬
第4講座	築古中古にリノベ受注!拠点売上3億円を達成する中古リノベ事業の作り方 全国60社の中古リノベビジネス成功事例パターンを分析 ①不動産未経験の工務店・リフォーム会社が中古仲介時に1000万リノベ受注で、年間粗利1.5億円を達成した方法 ②媒介無しでも集客が出来る、月60件以上不動産購入客が獲得できる自社サイトと反響から中古リノベ契約までの営業手法大公開 株式会社船井総合研究所 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介
第5講座	未経験から売上10億円地域一番店を達成する不動産成長戦略ロードマップ 不動産売買仲介業に関わる全ての経営者が地域一番店になる為に、今からすべき5つのこと 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー 廣瀬 浩一

開催要項 ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもって視察セミナー受付とさせていただきます。
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様の負担とさせていただきます。 お問い合わせNo. S105125

開催日程	2023年10月16日(月) 申込み締切日 10月12日(木)23:59まで 静岡会場 視察場所 U2JAPAN株式会社 静岡県静岡市 開催時間:13:00~16:30 (受付開始12:30~)
------	---

受講料	一般価格 40,000円(税込 44,000円)/一名様 会員価格 32,000円(税込 35,200円)/一名様 ●中古+リフォームビジネス研究会・不動産売却ビジネス研究会・住宅購入相談所研究会 研究会付帯価格 一名様目 無料(会費充当) 二名様目以降 30,000円(税込 33,000円)/一名様 ※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。 受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費 ●お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます)。●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みに適用します。●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のご参加はご遠慮いただいております。 <table border="1"> <thead> <tr> <th>お申込み取消時期</th><th>取消料</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>開催日の前日から起算して11日前まで</td><td>いただきません</td></tr> <tr> <td>開催日の前日から起算して8~10日前まで</td><td>旅行代金の20%</td></tr> <tr> <td>開催日の前日から起算して2~7日前まで</td><td>旅行代金の30%</td></tr> <tr> <td>開催日の前日</td><td>旅行代金の40%</td></tr> <tr> <td>開催日の当日</td><td>旅行代金の50%</td></tr> <tr> <td>ツアーの開始後の解除または無連絡不参加</td><td>旅行代金の100%</td></tr> </tbody> </table>	お申込み取消時期	取消料	開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません	開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%	開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%	開催日の前日	旅行代金の40%	開催日の当日	旅行代金の50%	ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%
お申込み取消時期	取消料														
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません														
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%														
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%														
開催日の前日	旅行代金の40%														
開催日の当日	旅行代金の50%														
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%														
お申込み後の流れ	お申込みいただきました後、受付が完了しましたら入金に関するご案内でご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、期日までにご入金ください。 ※お支払いは銀行振込のみとなります。※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、船井総研研究会事務局宛にメールにてお問い合わせください。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785755 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ 船井総研研究会事務局 E-mail: baikai@funaisoken.co.jp														
お問い合わせ	船井総研研究会事務局														

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
Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105125>

※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。 TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)
 ※お電話・メールでの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.と視察クリニックタイトル」をお伝えください。

累計**300名以上**が参加した人気の視察セミナーが開催!
不動産売買仲介会社の事業者必見

高収益不動産 売買仲介会社の 作り方

現地視察 セミナー

新規参入から**4年!**営業利益**8,500万円**達成
 営業社員**3名** ➔ **2店舗25名**へ

中古リフォーム	媒介取得	中古買取再販	社員育成
自社不動産HP	注文建築紹介	宅地分譲	管理マネジメント

~現地視察で見れる&知れる事!~

- ✓ 顧客の追客管理システム
- ✓ 100坪超! 大型店舗
- ✓ 営業社員の行動量管理表
- ✓ 築古物件を再現したBeforeルーム
- ✓ リフォームAfterルーム
- ✓ 初回接客アプローチBook
- ✓ 注文住宅紹介コーナー
- ✓ 未経験社員3ヵ月育成システム
- ✓ 営業利益3億円を目指す中期方針書
- ✓ 脱ポータル!反響150件/月の自社HP
- ✓ 勝手に育つ評価制度システム

私も不動産参入前に“成功モデル店の店舗視察”で勉強させていただきました!今回は私が全部お見せします!

U2JAPAN株式会社 代表取締役 **三橋 雄紀氏**

開催日程 **2023年10月16日(月)** **JR静岡駅**
 【開始】13:00 【解散】16:30 (受付開始 12:30~)
 ●申込みに関するお問い合わせ:堀口 美未子(ホリグチ フミコ) ●内容に関するお問い合わせ:廣瀬 浩一(ヒロセ コウイチ) TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)
視察場所 U2JAPAN株式会社 静岡県静岡市

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る 船井総研研究会事務局 E-mail: baikai@funaisoken.co.jp
 株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「視察セミナータイトル・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。) ➔ **105125**



待望の成功モデル企業 現地視察セミナーin静岡

不動産仲介売買会社の事業主の皆様! 次の“悩み”はありませんか?

悩み1 仲介手数料が低い

- ①年間の仲介件数は増えているのに、手数料売上は横ばい、もしくは微減…
- ②仲介単価の高い、新築建売の在庫数が減少し、競争が激化している…
- ③商圈内の中古物件の築古化で仲介単価が年々下落。またそのままでは売れず、契約率が上がらない…
- ④仲介手数料以外の収益が欲しい…

悩み2 媒介取得できない

- ①売却チラシの反響が無い! また直接の売却相談件数が減少している…
- ②売却一括査定サイトを使ったが、媒介が取れず、現在は利用停止中…
- ③大手FCに加盟したが、媒介取得できない…
- ④商圈内の競合他社に査定負けしている。また高取する業者に苦戦…

悩み3 採用・育成できない

- ①中途採用したいが、そもそも応募が来ない。
- ②新卒・未経験中途の育成方法が分からず、採用しても定着しない。
- ③管理職・店長育成ができない。優秀な社員が退職した…
- ④社員が勝手に自走する評価制度がないか、模索中…

人口減少・競争激化! 厳しい環境下で、貴社はどう勝ち残りますか?

現状維持は近い将来、衰退へとつながる…厳しい環境下でも、成長し続ける企業があります!

上記の①仲介単価が低い、②媒介取得ができない、③採用・育成できない…1つでも“悩み”が当てはまる事業主の皆様! 是非、続きをご覧ください。

新規参入4年で急成長・高収益不動産会社になれた秘訣は

現地視察 企業紹介 U2JAPAN株式会社

新規参入から**4年**で売上**6.9億円**営業利益**8,500万円**達成の秘訣

U2JAPAN株式会社の紹介

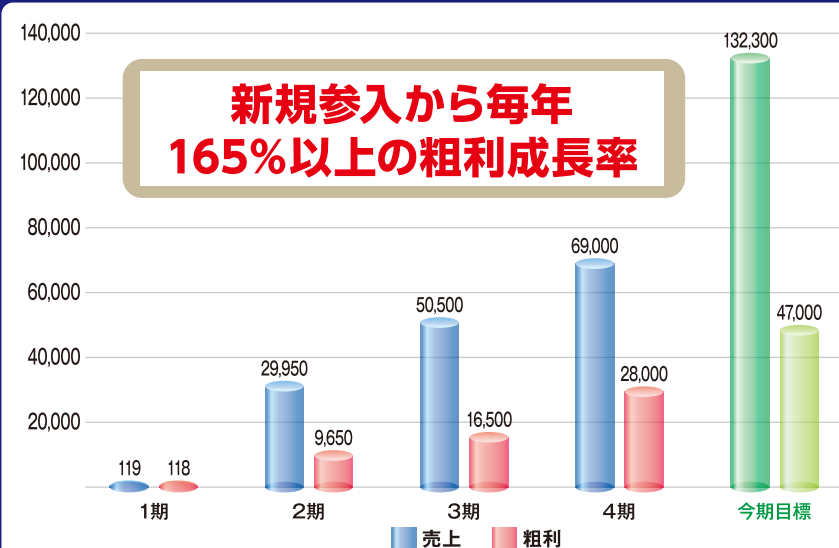
注文住宅のトップ営業マンが、業界未経験で実績も営業社員もゼロから不動産新規参入！業界未経験の営業社員のみを採用し、入社3ヵ月で独り立ちできる独自の社員育成手法を展開！大手ポータルサイトに依存しない自社サイト&チラシ集客で媒介ゼロでも、毎月30組以上の集客に成功！3名でスタートした営業社員は25名に拡大し、2022年には静岡県下に2店舗目を出店し、新規参入4年目で売上6.9億円、粗利2.8億円、営業利益8,500万円を達成！急成長・高収益な不動産会社として注目されている不動産会社の1社である。

静岡県



U2JAPAN株式会社
代表取締役
三橋 雄紀氏

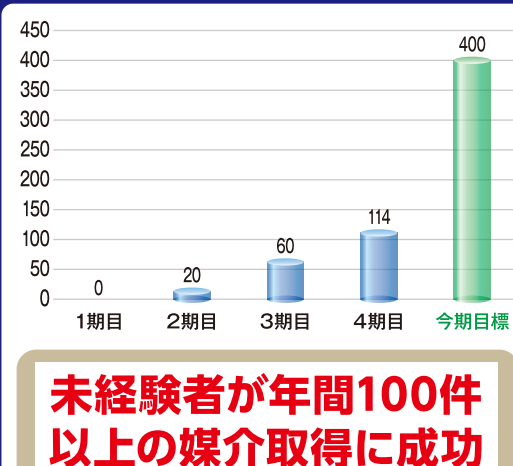
4年間の売上・粗利推移



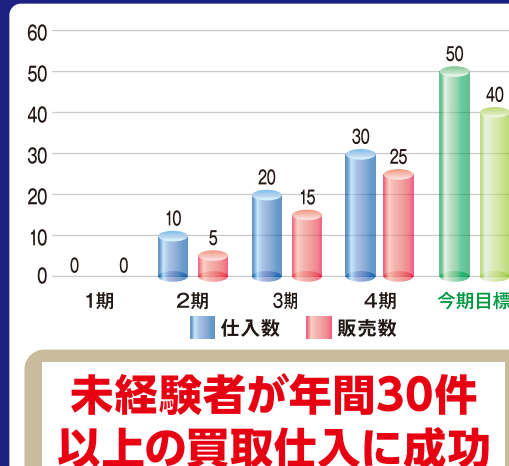
営業利益推移



媒介取得数の推移



仕入・販売数推移

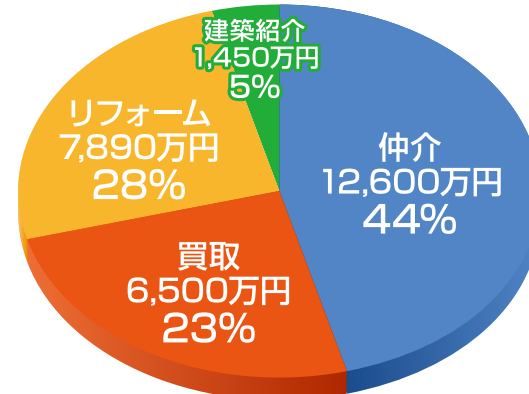


営業社員数

営業社員3名
↓
2店舗25名へ
4年で営業社員は約10倍へ

今期売上6.9億円・粗利2.8億円の粗利内訳 高収益の秘訣！！

2022年 粗利2.8億円！
粗利高比率



仲介手数料	粗利 12,600万円
建築紹介料	粗利 1,450万円
仲介時リフォーム請負	粗利 7,890万円
買取再販	粗利 6,500万円

**地方都市の不動産会社は、仲介手数料だけでは、勝ち残れない！
高収益な不動産仲介売買会社にはなれない！！**

見どころ
①

**出店同時に地域一番店へ
立地×規模×看板戦略**



見どころ
②

**リフォームモデルルーム
Before&After**



見どころ
③

**未経験でも新卒でも
売れる初回接客ツール**



見どころ
④

**営業メンバーKPI管理
週次の営業会議**



現地視察セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

秘訣1 客単価UP! 仲介時の付帯収益のつくり方

- ✓ 仲介時リフォーム受注の極意はリフォームモデルルーム
- ✓ 単価の低い土地探し客へは、建築紹介料受注
- ✓ 自社売却反響から中古買取&宅地分譲仕入

秘訣2 未経験でも媒介取得100件達成のポイント

- ✓ 離婚・相続・住替え! 売却属性別訴求トーク
- ✓ 媒介強化をする本当の目的は買い反響獲得!
- ✓ 1/5,000で反響獲得! 売却チラシ・買取チラシ

秘訣3 脱ポータル! 月100件反響する中古専門HP

- ✓ 媒介ゼロでも月30組集客! 自社サイト×チラシ
- ✓ 契約率UPのカギはWeb反響後のテレアポ術
- ✓ 1/5,000で反響獲得! 売却チラシ・買取チラシ

秘訣4 採用単価3万円、未経験者の育成3ヵ月

- ✓ 営業の動画マニュアル&見せる・読むだけ営業ツール
- ✓ 3名から25名に営業を増員! 中途採用戦略
- ✓ 社員が勝手に自走してくれる評価制度の作り方

参加
特典

無料

不動産地域一番店に向けた
個別経営相談(60分)付帯!

御社の現状を踏まえ、具体的に何から始めると一番成果がでるか?を
弊社コンサルタントからご提案させていただきます。



本視察セミナーDMをご覧になった皆様へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の廣瀬と申します。

不動産業界に特化したコンサルティンググループのマネージャーとして、グループを設立してから多くの不動産会社の経営者と共に、業界常識では考えられない、沢山の“びっくり成功事例”を共に創り、現在では150社以上の不動産会社の業績アップのサポートをさせていただいております。

コロナ終息から、原価高騰、新築市場縮小、単価下落、競争激化etc...不動産業を営む経営者の皆様にとっては本当に厳しい時代になったと感じています。

事実、業績に伸び悩む不動産会社の経営者の皆様からの問い合わせは、ここ数カ月で急激に増えています...

一方でこのような厳しい環境下でも、業界未経験から不動産業へ新規参入し、急成長&高収益な企業として、毎年160%以上の持続的成長を続けている不動産会社があります。

その会社は、創業当時に掲げた「圧倒的地域一番店になる!」という熱いビジョンと、「お客様の役に立つ不動産会社になる」という顧客第一主義を行動指針として掲げる、社員思いの経営者の会社です。

今回の現地視察セミナーでは、普通のノウハウセミナーや広告代理店のような表面的なデータ分析レポートではなく、10年以上に及ぶ不動産業界に特化したコンサルティングの“成果”と“経験”をフル動員し、U2JAPAN株式会社の創業から、三橋社長と共に創り上げた成功事例を現地視察でありのままを見て・感じていただき、実際の取り組み事例をお伝えいたします。

代表取締役 三橋 雄紀 氏にもご登壇いただき、創業から現在いたるまでの、苦悩や失敗はもちろん、成功した要因を余すことなく全てお伝えいただきます。

このような事業主の皆様に、現地視察へ来ていただきたいです

- ・地域を代表する不動産会社を創りたいと考えている方
- ・売上、粗利が伸び悩み、業績UPの具体的手法を模索している方
- ・オンラインセミナーや内容の薄いセミナーに飽きてしまった方
- ・本当にうまく行っている事例を一時情報として知りたい方

移動距離と“情報の質”は比例します!

正しい情報・成功している理由をご自身で確かめてください!

是非、皆様と現地でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー 廣瀬 浩一

