

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. S105583

講座

セミナー内容

特別
ゲスト
講演

第1講座

12年連続増収増益達成。経常利益3.9億円と高収益な宅地分譲ビジネスモデルの秘訣を公開

建築請負を辞めて宅地分譲ビジネスに特化させて12年連続増収増益を達成。
経常利益も3.9億円を超え高収益な会社経営を実現し続けています。
また、宅地分譲の仕入れにおいても営業社員3.5名で200区画以上の仕入れを達成しており、
順調に毎年仕入れ区画数を伸ばしています。
セミナー当日は12年連続増収増益を達成し続けている宅地分譲ビジネスモデルの秘訣をお伝えします。



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12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ビジネスモデルを徹底解説

売上10億円をつくる宅地分譲地販売モデルビジネスを公開します。
全て建築条件なしで宅地分譲を販売しても区画あたり平均粗利200万円以上確保する土地仕入れノウハウと販売営業手法を全て事例でお伝えします。
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、育成スキルマニュアルも公開します。

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 分譲チーム 吉田 航



第3講座

まとめ

高収益ビジネスモデルづくりの戦略、戦術で重要なポイントをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 分譲チーム リーダー 井上 雄太



大変恐縮ではございますが、兵庫県内の事業者の方の参加は見送らせていただきます。ご了承ください。

開催要項

東京開催

2023年11月24日(金) 13:00~16:00 (受付12:30~)

お申込み期限
11月20日(月)

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]
〒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

※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、会場はマイページ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。

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

●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。

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/105583>

【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。

本業+もう1事業お探しの **不動産会社** 向け

建築はしたくないが**業績**は伸ばす！

宅地分譲で

売上

23億円

経常利益

3.9億円

経常利益率

16%

社員1名
あたり 経常利益

1,500万円超

宅地分譲年間販売

170区画

宅地分譲年間仕入れ

230区画

12年連続増収増益を達成できた 宅地分譲の「成功」の秘訣

秘訣1

建築条件なしの「宅地分譲地」事業に専業化
成約実績の50%がハウスメーカーによる成約

秘訣2

宅地販売×建築紹介の差別化スキームの構築
「B To B」「B To C」ビジネススキームを確立し差別化

秘訣3

12年連続増収増益高収益を実現する経営計画
社員1名あたり1,500万円の高収益を実現するマネジメント術

建築しない方が
高収益です

株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

今すぐスマホでチェック！

お問い合わせNo. S105583

東京開催：2023年11月24日(金) 株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:00 (受付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
ご覧いただけます。



待望のセミナー決定！

大盛況のオンラインセミナーが1日限りの現地開催が決定！

12年連続増収増益！経常利益3.9億円達成！成長し続けている高収益ビジネス解説

特別ゲスト講師

株式会社赤鹿地所

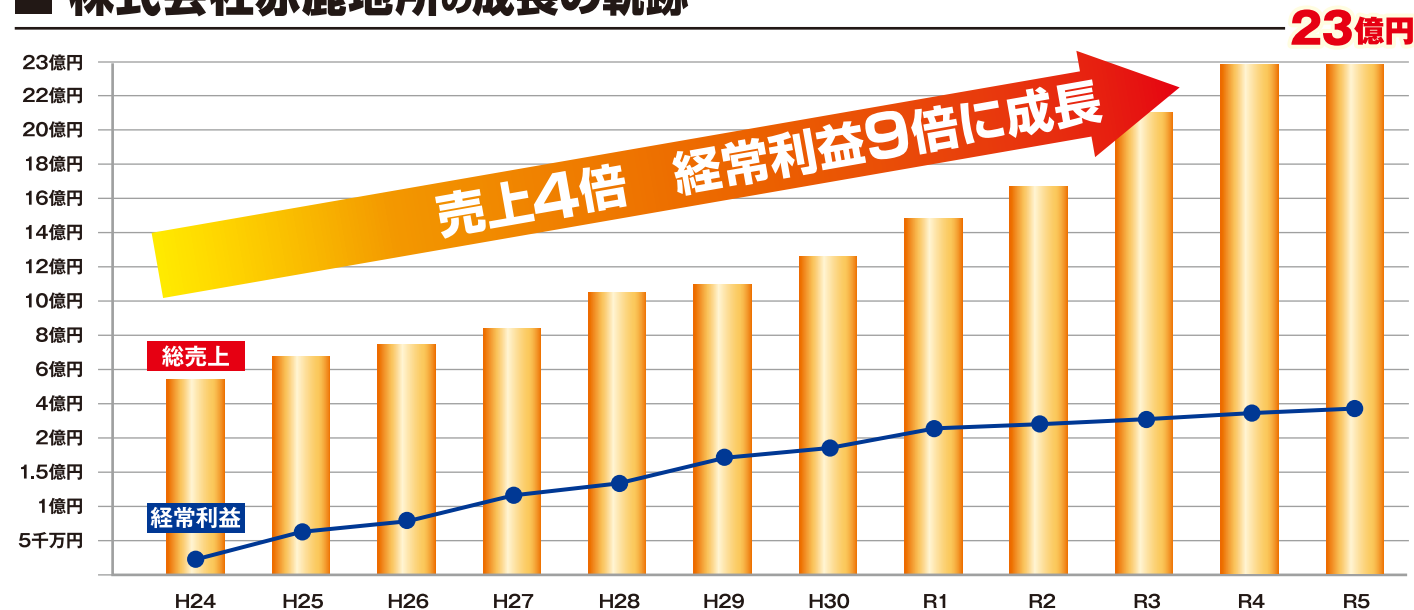
売上 **23億円** 経常利益 **3.9億円** 達成できた **ビジネスの秘訣**

■ 株式会社赤鹿地所の紹介

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12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。取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約が出来ている。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1,000区画の住宅用地を取り扱い、堅実に業績を伸ばしている。

株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏

■ 株式会社赤鹿地所の成長の軌跡



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12年連続増収増益達成。
通常の住宅不動産会社と比べて**2倍以上**(業界平均500万円～600万円)
の営業生産性を実現。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

住宅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

「自社の専用サイト」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

不動産仲介会社やエンドユーザーから年間200区画以上宅地を仕入れる営業手法

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マネジメント手法



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。
- ✓ 業績好調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。