

5年で売上1億円→10億円になった サクセスストーリーが学べる

売上10億円 経常利益1.5億円

空き家再生

30棟販売

中古リフォーム

3億円

媒介取得数

240件

離職率

6%

売上1億円の会社が5年で売上10億円、
経常利益1億円達成できた「成功」の秘訣

秘訣1

売上10億円を達成するまでの
ロードマップをすべて公開します

秘訣2

地域一番の売主物件受託数を
獲得する一括査定攻略手法

秘訣3

空き家買取年間40棟達成するための
物件仕入れ手法

秘訣4

人が増えても離職率6%!
人が辞めない組織の作り方



株式会社アイーナホーム
代表取締役

山下 史昭氏

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

【不動産会社向け】10億円企業ロードマップセミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S107444

東京開催: 2024年1月23日(火) 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。



不動産会社が売上1億円から10億円達成へ！ 【不動産会社向け】10億円企業ロードマップセミナー

不動産売買事業で売上10億円達成は自分には縁の遠い話、夢のまた夢と思っていませんか？
人口減少・空き家問題で年々仲介単価の減少している地方の不動産会社でも、正しい方法で売上を伸ばせば売上10億円に到達します。人口26万人台の函館市で実際に売上1億円から10億円に到達した地方の不動産会社の実際の取り組みを聞くことのできるまたとないチャンスです！

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。

2024年
1月23日 (火)

お申込み期限：1月19日(金)

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]

13:00～16:00 (受付12:30～)

お申込み方法

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！



※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ことがあります。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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107444>

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800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。

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

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午～2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

〈講座カリキュラム〉

第1講座

10億企業づくりに必要な事業戦略×人材戦略

- なぜ売上10億円を目指すのか
- 売上10億円突破に向けた経営計画の描き方
- 売上と組織成長を正しく実現するために、押さえておくべき3つのポイント

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー **山添 俊介**



第2講座

5年で業績10倍、売上10億円突破！株式会社アイーナホームの成長戦略

- 1億円の不動産会社を最短最速で10億円に持っていくための成長戦略
- 売上10億円を突破するまでに経験した数々の課題と解決方法
- 中古リノベ事業で売上3.4億円・粗利1.7億円を突破
- 中古再販事業で30棟販売・売上4.4億円・粗利1.5億円を突破
- 理念経営を実践するために、経営者が持つべき心構えと行動指針
- 次期幹部社員候補の見極め方、幹部社員を育成する仕組み
- 間接部門人材の採用・活用方法

特別ゲスト 株式会社アイーナホーム 代表取締役 **山下 史昭氏**



第3講座

売上10億円を突破するために不動産会社が実践すべき事業戦略

- 新規参入1年目で売上2億円・粗利1億円
- 営業利益10%の高収益ビジネスモデル
- 地方商圏でも参入可能
- 営業粗利生産性が3,000万円/人
- 未経験/新卒社員でも1年以内に営業一人前になれる

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ チーフコンサルタント **眞柴 知也**



まとめ講座

サステナグロースを実現するための経営戦略の描き方

- サステナグロース経営を実現するためにまず取り組むべきこと
- 10億円突破するための第2の柱となる事業づくり
- 「ありがたい未来」からバックキャスティング
- よくある成長の壁の乗り越え方とは

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー **山添 俊介**

