

不動産仕入れ・媒介件数年間1,000件の仕組みセミナー

講座	セミナー内容
ゲスト講師 第1講座	年間1,000件の不動産仕入れ・媒介を実現する集客手法とDX化 ～年間媒介700件、年間買取300件 北陸トップクラスの仕入れの実際～ ～従業員150名以上でも一人当たり粗利が落ちないシステムの実際～ 株式会社AXSデザイン 代表取締役社長 多江 義教 氏 株式会社さくらホーム 課長 上妻 堯甫 氏 
第2講座	県内一番になるための媒介+仕入れ強化 ～物元一番になるための一括査定サイト攻略～ ～年間300件以上を仕入れるための動き方～ 株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 不動産支援部 中古流通グループ 岩崎 真也
第3講座	県内一番の不動産会社になるためのロードマップ ～媒介シェアNo.1を獲得し、地域・県内一番店へのロードマップを大公開～ ～持続的な成長を続け、一番店になるために明日から経営者が実施してほしいことを紹介～ 株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 本部長 松田 崇

東京会場

2024年6月3日月

お申込み期限:5月30日(木)

14:30～17:30(受付 14:00～)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※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 25,000円(税込 27,500円)/一名様

会員価格

税抜 20,000円(税込 22,000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。

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/112206

【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。

北陸トップクラス さくらホームグループに学ぶ

年間1,000件仕入れができる

不動産会社のつくり方

年間売買取引件数 727件

グループ新築完工棟数 265棟

増え続ける仕入れルート

ネット時代に攻略必須

相続・空き家仕入れ

一括査定からの媒介

多店舗経営を支える

買取仕入れを安定増加

システム・DX活用

業者仕入部署の設置

さくらホームグループの実績

～多店舗展開・多事業展開を支えるDX活用で大きな効果～

リアルタイムで経営把握

いまの時代でも従業員が増える

案件状況

休日・残業時間
(2022年度)

年間休日
109日

月平均残業時間
4.3時間

新卒定着率
(2019～2021年度)

90%

特別
ゲスト
講師

さくらホームグループ
株式会社AXSデザイン
代表取締役社長

多江 義教 氏

東京会場
開催

2024年6月3日月

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

開催時間 14:30～17:30(受付開始 14:00～)

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

不動産仕入れ・媒介件数 年間1,000件の仕組みセミナー

お問い合わせNo.S112206

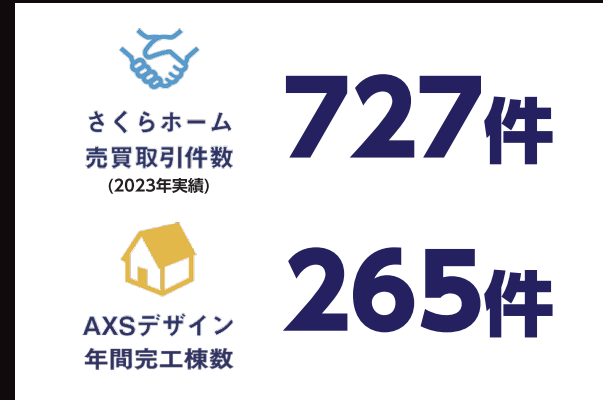
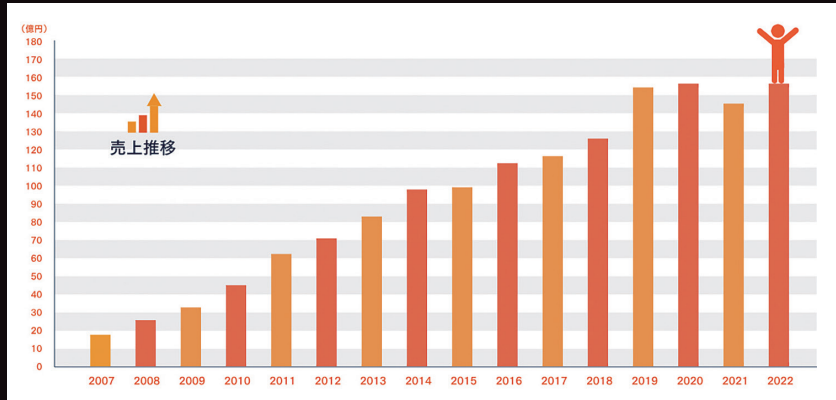
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 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。)> 112206

北陸トップクラス さくらホームグループに学ぶ年間1,000件仕入れができる不動産会社の創り方



さくらホームグループの紹介

北陸三県にて不動産仲介、分譲住宅、アパート分譲、リフォーム、外壁塗装、フィットネス事業を展開。
グループ年商145億円・9年連続 石川県新築着工棟数No.1・北陸エリアでトップクラスの仕入れ実績を続けている。全国中小企業クラウド実践大賞などDX分野でも業界で注目される企業となっている。

※日刊 建設工業新聞「着工ランキング」より

1,000件仕入れするさくらホームの手法

売主の希望に合わせて提案できる3つの売却方法

仲介方式、補償方式、買取方式

複数の売却サービスを用意し売却ニーズを網羅

任意売却、ローン返済難、リースバック、資産運用、空き家管理

「不動産相続の窓口」で相続案件を創出

相続不動産専門HP、通算200回以上開催の相続勉強会

買取サポートが充実

引越し手配、家財買取、家財預かり、ゴミ処分、転居先全国手配、修理不要

北陸トップクラスの不動産売却実績



※調査対象期間 2022年11月～2023年10月 当社調べ

1,000件仕入れするさくらホームの体制

マネージャー育成しやすい体制づくり

マネージャー平均年齢が5歳下がっても業績150%を実現!
若手マネージャーが育ちやすいBIツールとは?

離職減少!社員が安定する体制づくり

社員平均残業時間5時間/月!有給取得率62.3%!だから新卒定着率90%
年間10,000以上の業務削減!RPAロボットが12人分以上動く実際は?

分業化し生産性が上がる体制づくり

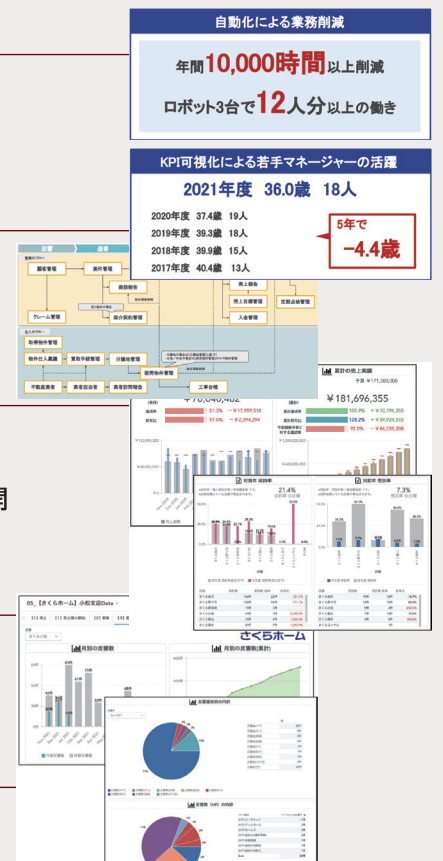
生産性150万円にするために必須の分業制!
仲介の分業・施工の分業制を実現するDXツールとは?
部署ごとの独自書類に転記し直す必要なし!部を跨ぐ不必要な確認・打合せをなくすシステム公開

利益を出すために必要な数字がリアルタイムでわかる体制づくり

売上・利益・顧客情報の二重入力の必要なし!
自動集計により部門別・店別・今月・通期の売上、契約率や昨対比が一目で見える!

店舗ごとの弱点を強化し、標準化できる体制づくり

分析の為に集計作業は必要ない!
戦略立案から実行に時間を割けるデータ管理方法とは?



全国の仕入れ成功事例も当日発表!

空き家
仕入

チラシやDM等で一般売主から
年間60件以上仕入れ

一括
査定

売却専任設置で多くの会社が苦手な
一括査定サイトから年間300件媒介獲得!

HP
反響

自社ホームページで
売却反響が年間50件以上獲得!

ポス
反響

分譲マンションへのポスティングで
年間200件以上の反響獲得!

全国の不動産会社の事例も当日発表!

動画で社員育成が早期化できる体制づくり

マネージャーが対面指導せずとも未経験者が
最短90日で成果を出せる!
育成者の属人性による育成速度・質の差が出にくい
育成手法とは?

