

住宅不動産業界向けの成長戦略の描き方

# 年商100億円を 突破するための経営戦略



業績の伸び悩みを解決するための1日に



3ヵ年成長率

営業利益

事業部数

145%

4.4億円

10事業

年商56億円・営業利益率8%を突破したトップが語る！

このような経営陣におすすめ

- ▶ 売上100億円を10年以内に突破したい事業者の方
- ▶ 既存事業の持続的な成長戦略を実現したい事業者の方
- ▶ 経営計画はあるものの実現可能性を高めたい事業者の方
- ▶ 本業に次ぐ第二の事業の柱を作りたい事業者の方
- ▶ 優秀な人材の採用強化&定着率を高め経営幹部を育成したい事業者の方
- ▶ 直近3ヵ年で成長が鈍化していると感じる事業者の方

東京開催

2024年

6月6日

東京会場／開催時間

TKP東京駅カンファレンスセンター 14:00~17:00 (受付13:30より)

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

賃貸・住宅不動産会社向け100億企業づくり

お問い合わせNo.S112327

セミナー  
情報を  
スマホで！



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。 船井総研セミナー事務局

Funai Soken 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。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。) → 112327

A portrait of Shoji Kosugi, a middle-aged man with dark hair, smiling and wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He is wearing a watch on his left wrist. The background is a solid teal color.

KOSGI コスギ不動産ホールディングス

代表取締役社長 **小杉 周司 氏**

Interview &  
Report

**事業戦略×人材戦略を両輪で実践  
わずか3年で年商が1.4倍に！  
年商56億円、経常利益4.4億突破**

# Interview & Report

熊本県に地域密着×多角化経営  
100億企業づくりのロードマップ作成後、  
わずか3年で年商が1.4倍の年商56億円を突破



## Before・After

100億企業づくりのロードマップ作成後、わずか3年で年商が1.4倍

### Before

2019年

年商38億円  
正社員数：119名



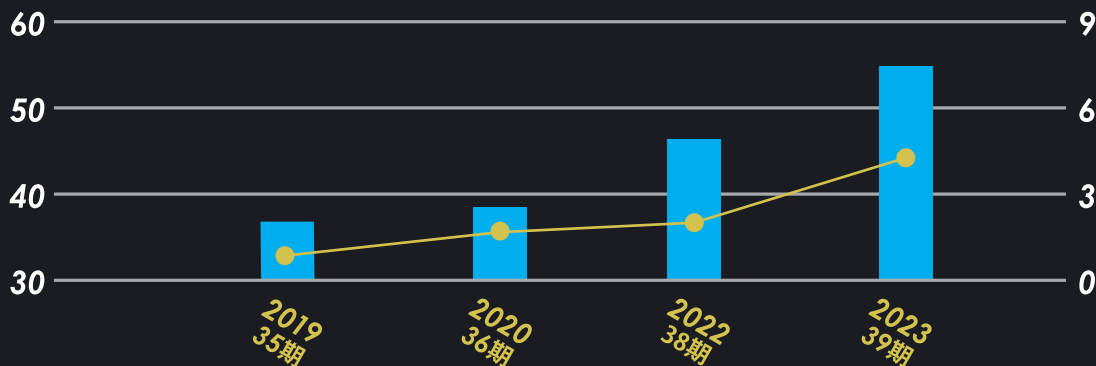
### After

2023年

年商56億円  
正社員数：150名

売上高 (単位: 億円) ■

営業利益 (単位: 億円) ●



| 年 度          | 2019 | 2020 | 2022 | 2023 |
|--------------|------|------|------|------|
| 売上高<br>(億円)  | 38.5 | 39.5 | 46.8 | 56.0 |
| 営業利益<br>(億円) | 1.6  | 2.3  | 2.3  | 4.4  |

※37期はホールディング化に伴い4か月間のみのため記載なし

## Funai's View

### 創業、HD化、そして成長戦略への舵切り

#### 会社概要

株式会社コスギ不動産ホールディングスは熊本県熊本市中央区に本社を置き、熊本市とその近隣を中心に不動産売買、宅地分譲、賃貸仲介、賃貸管理、資産運用コンサルタントなどの不動産業に関する事業を多角的に行なっています。令和3年にHD化を進め、各事業を事業会社化し、より一層各事業が成長できるような経営に舵を切っております。

#### 株式会社コスギ不動産ホールディングスのはじめ

昭和57年7月に熊本市にて小杉不動産として創業し、平成元年11月に

株式会社コスギ不動産に社名変更しました。

当時は不動産売買中心でしたが、その後、収益売買、賃貸仲介、賃貸管理と事業を展開していきました。

#### 成長戦略への舵切り

熊本県に地域密着して賃貸仲介・管理・不動産開発・不動産売買中心に成長していきましたが、平成28年に起こった熊本地震直後は打撃も大きく、経営に不安を感じていました。

その後、震災復興の特需などもあり、再び会社を成長軌道へと戻すことができました。令和3年、親族中心の経営から幹部社

員を人事抜擢し、会社の経営に参画してもらえるようHD化を進めると同時に、幹部育成をこれまで以上に強化して事業責任者を担ってもらえるまでになりました。また、令和3年には2030年までに地域密着で100億円、経常利益10億円を達成できるようなロードマップを作成し、HDの経営発表会で社内外に発信することができました。

会社の目指すべきビジョンとして不動産事業を基盤とし、熊本の未来をトータルプロデュースする「住生活総合グループ」を目指しています。



## Funai's View

## 売上100億円、経常利益10億円達成に向けたロードマップ作成

## 売上100億円に向けたロードマップづくり

2021年3月から6カ月かけて、各事業会社の経営幹部だけでなく、各事業責任者も参加し、2030年までの長期経営計画書を作成しました。熊本県において各事業の市場性や自部門のビジョン、SWOT分析などを踏まえ、重点施策や事業戦

略、人材戦略などを計画に取り入れ、社員全員に共有し浸透させるため、事業責任者が目標達成の責任者となるロードマップを作成しました。新規事業なども含め、計画を進めていきます。そして、策定したロードマップと長期経営計画を2021年10月にHDの全社員とお取引先企業に向けて発表しました。

2024年の現在、ロードマップ作成後、3年が経過しましたが、計画よりもかなり前倒しでき、2023年9月にはグループ売上56億円、経常利益4.4億円を突破することができました。当初の目標よりも前倒しで計画を達成できそうです。



## 株式会社コスギ不動産リアルティ 3カ年(38期・39期・40期)の重点施策

|                   |                                                    |
|-------------------|----------------------------------------------------|
| 事業戦略<br><b>01</b> | <b>成長基盤の構築</b><br>持続的成長基盤＝着実な地盤固めで次なるステージを目指す      |
| 重点施策              | ①媒介受託強化 ②買取仕入の強化 ③リフォーム受託強化                        |
| 事業戦略<br><b>02</b> | <b>商圈拡大と新規業態への挑戦</b><br>生産性向上＝業務再編により収益の最大化を目指す    |
| 重点施策              | ①業務の仕組再編:デジタル化 分業・専任化                              |
| 事業戦略<br><b>03</b> | <b>商圈拡大と新規業態への挑戦</b><br>県外商圈出店および新規業態へ挑戦し更なる収益増を図る |
| 重点施策              | ①新規出店:38期県内1店舗・41期以降は県外出店を視野に ②新規業態:買収の達人・建築紹介ビジネス |



## Funai's View

主要の4事業の売買・買取再販、不動産開発事業、賃貸仲介・管理が急成長

## 不動産売買・買取再販で取り組んだ施策

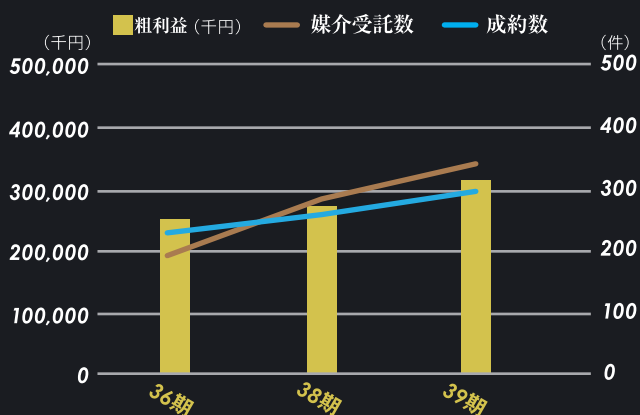
2020年まで、主に社内紹介や売却チラシなどを中心に不動産の媒介取得や買取を進めていましたが、売却の反響が頭打ちになったため、これまでに全く取り組んでいなかった一括査定サイトを活用することにしました。専任者を配置し、査定サイトへの対応に特化した取り組みを行い、査定サイト攻略の

トークマニュアルを構築しました。その結果、年間の媒介取得件数が380件を超え、買取の反響も増加しました。これにより、売買契約数が300件以上に増加し、熊本市において大きくシェアを伸ばすことができました。また、不動産会社からの仕入れを強化することで、買取再販においても28件の買取と24件の販売へと成長しました。

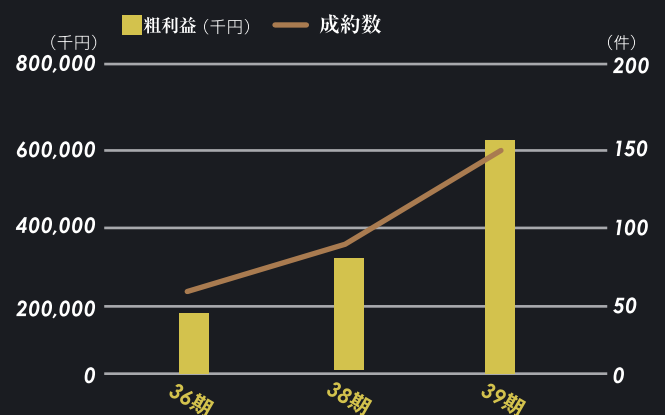
## 不動産開発（収益不動産）で取り組んだ施策

既存オーナー向けの収益物件の売買強化に加え、相続対策や大口資産家をターゲットとした一棟マンション販売、既存オーナー、高所得のお客様向けの一棟アパート販売、ハウスメーカー向けに宅地分譲販売のビジネスで大きく成長することができました。

不動産売買事業の粗利実績



開発事業粗利実績



## Funai's View

### 主要の4事業の売買・買取再販、不動産開発事業、賃貸仲介・管理が急成長

コスギ不動産は、ホールディングス化と分社化を皮切りに一番中核事業である賃貸事業においても大きな改革を始めました。まずは組織改革としてオーナー営業専門部門の設置と強化に注力しました。内部で開発したマネジメントシステム「JOIN」により、オーナーへの訪問状況やカルテ情報を一目で把握できるようになり、透明性と効率を大幅に改善しました。また、これまで各個人の営業に任されていたオーナーの集客も市内オーナー名簿の作

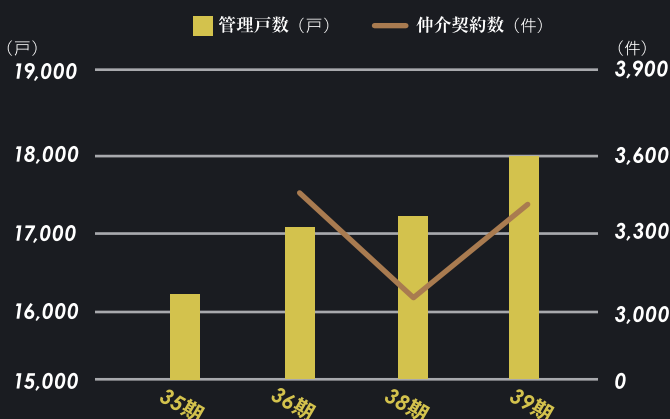
成とブランド戦略の再強化によって、より戦略的に集客する事に成功しました。計画作成当初の2019年当時の管理戸数は12,000戸でしたが、2024年現在は14,000戸を超え、1年間での獲得数は1200戸を超える予定です。また管理業務に伴い、守りの業務改革を進めました。こちらも自社開発のシステムを活用して退去プロセスを可視化することで、退去から完成までの完成日数の短縮に繋がりました。

また賃貸仲介部門では、増加

する店舗業務の対応とさらなる業績の拡大を実行するために、こちらも組織体制の見直しを行い、本社に専任の反響対応者を設置し、業務の効率化を図りました。また、さまざまなITツールが導入され過ぎて一方で現場が混乱してしまっていたため、使うツールを整理し絞り込み新しい業務プロセスを構築しています。駐車場契約業務やITを活用した重要説明など、新しい取り組みにも迅速に対応し、計画通りに進行しています。



管理戸数 (戸) 仲介件数 (件)



#### 【管理戸数】

35期：16,700戸  
36期：17,246戸  
38期：17,904戸  
39期：18,563戸

#### 【仲介件数】

35期：  
36期：3,590件  
38期：3,186件  
39期：3,459件

## Funai's View

株式会社コスギ不動産ホールディングス 代表取締役社長 小杉 周司氏

1982 年創業の当社は、賃貸不動産の総合管理や不動産の売買・賃貸、仲介業務をワンストップでお客様に提案している総合不動産会社です。現在、管理戸数は 19,000 戸にのぼり、民間住宅以外にも、公営賃貸住宅の指定管理業務を受託しています。当社は創業以来、地域に根ざした不動産会社として、「地域の発展」とともに成長してきた会社だと自負しています。現在、熊本市内を中心に事業所が 8 つありますが、それぞれの地域と向き合い、人やまちのサポートを行っています。

これからの時代を見据えた「中期ビジョン」のなかに、「住ま

いと暮らしにかかわる総合生活企業として展開する」というものがあります。具体的には、2030 年までにグループで売上 100 億円、経常利益 10 億円を目標とします。

2018 年 6 月に私が社長に就任し、会社としてはトップダウン化からボトムアップ化へ。若い社員の意見を積極的に取り入れていこうという気概でいます。新たに委員会制度を設け、全社員がいずれかの委員会に所属するようになりました。そこで、社員一人ひとりが自ら考え、「自分ごと」として、自分たちの会社を働きやすい環境に変えていくことに取り組んでいます。

私たちの仕事は、「不動産」という命の次に大事な資産をお預かりすることになります。震災を経験したことで、住まいの大切さを身にしみて感じた方も多いかと思います。当社は、地域に貢献し、社内外の人から「信用」「信頼」されることを旨とし、そのうえで技術や知識、経験をさらに伸ばして、この街の人々の明日や、豊かな暮らしを守っていければと思います。皆様から愛される誠実企業を目指して、日々精進をしてまいりますので、今後とも変わらぬご愛顧、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。



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。

## 賃貸・住宅不動産会社向け100億企業づくり

お問い合わせNo.S112327

### 開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限:2024年6月2日(日)

日時・会場

2024年 6月6日(木)

開始 14:00 ▶ 終了 17:00 (受付 13:30より)

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028 東京都中央区八重洲 1-8-16 新槇町ビル 10 階 JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩 1 分

※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 させていただきます。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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。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。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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、事前にご連絡ください。尚、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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

または、船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問い合わせNo.112327を入力、検索ください。

お問い合わせ

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 株式会社船井総合研究所

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

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

<東京会場>

2024年6月6日(木)

お申込み期限:2024年6月2日(日)

