

講座	講座内容
第1講座	インバウンド不動産ビジネスモデルを徹底解説 ・日本国内の外国人不動産投資市場の現在と今後の成長ポイント ・インバウンド不動産ビジネスの立ち上げステップ ・立ち上げ初年度からインバウンド不動産ビジネスを成功させるためのポイント ・外国人不動産投資家をターゲットとする集客のポイント ・成功事例企業の紹介 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産グループ 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第2講座 ゲスト講師	創業9期で年商23億円・年間契500件達成！ YAKグループの外国人向け不動産売買事業の成長戦略と仕組みづくりとは？ ・インバウンド不動産のマーケットを攻略するために実践していること ・紹介からの年間契約数200件以上。紹介からの案件を獲得する仕組みづくり ・優秀な中国人営業マンの採用・定着、及び独自の評価制度のポイント ・外国人投資家向けの営業スキーム ・外国人不動産売買事業におけるターゲットと売れている商品のルール 株式会社YAKホールディングス 代表取締役 水神 怜良 氏 創業8期で年商18億・年間契約600件達成！一都三県を中心に外国人向け不動産売買事業を手掛ける。日本で有名な私立大学卒業後、数年大手不動産会社の売買営業事業に従事。平成27年より株式会社を設立し、外国人に特化した不動産売買事業を主に推し進めている。
第3講座 ゲスト講師	会社ツアー・社員インタビュー ・年間反響2,000件獲得！ライブ配信の様子を大公開 ・外国人不動産売買で大活躍！活躍社員にインタビュー 株式会社YAK 海外事業部 部長 松本 龍一 氏
第4講座	本日のまとめ インバウンド不動産市場を攻略するために明日から実践していただきたいこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将

開催要項	
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。	
お問い合わせNo. S113723	
開催日程	2024年6月4日(火)・6月7日(金) 申込み期限 5月31日(金)23:59まで 申込み期限 6月3日(月)23:59まで 開催時間 13:00～16:00 (ログイン開始12:30～)
受講料	一般価格 10,000円(税込 11,000円) / 一名様 会員価格 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。 ●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、ご入金金が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。●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。
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)、右上検索窓にお問い合わせNo.113723を入力、検索ください。
お問い合わせ	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

こちら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お申込みくださいませ。

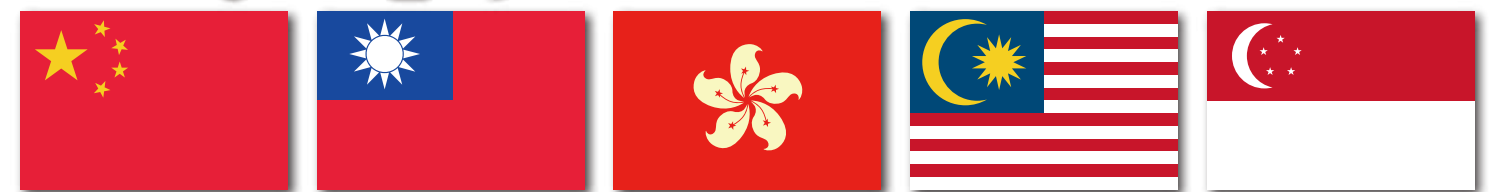
セミナー情報を下記のセミナーページからもご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113723>

※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:0120-964-000(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.と視察セミナータイトル」をお伝えください。



在日外国人向け 不動産売買視察セミナー

オンライン



**外国人からの売買
契約件数
年間563件**

**年商
23億円**

**反響数
年間2,184件**



- セミナーの見どころ**
- 【見どころ1】
在日の外国人向け不動産売買事業の
立ち上げ方とは!?
 - 【見どころ2】
中国人・外国人営業マンの採用手法と
評価制度とは!?
 - 【見どころ3】
TOP営業マンへのインタビュー
 - 【見どころ4】
年間3,638組集客したライブ配信現場の視察

開催日時
オンライン開催
2024年6月4日(火)・7日(金)
開催時間 13:00～16:00 (ログイン開始12:30～)



受講料
一般価格 10,000円(税込11,000円) / 一名様 **会員価格 8,000円(税込8,800円) / 一名様**

主催

Funai Soken
 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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

インバウンド不動産 視察セミナー
 船井総研セミナー事務局 **E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp**
 お問い合わせNo. S113723
 ※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。)→ **113723**

インバウンド不動産事例企業視察オンラインセミナー

現地視察 企業紹介 株式会社YAKホールディングス

創業から**9年**で売上**23億円**・粗利**9億円**達成の秘訣

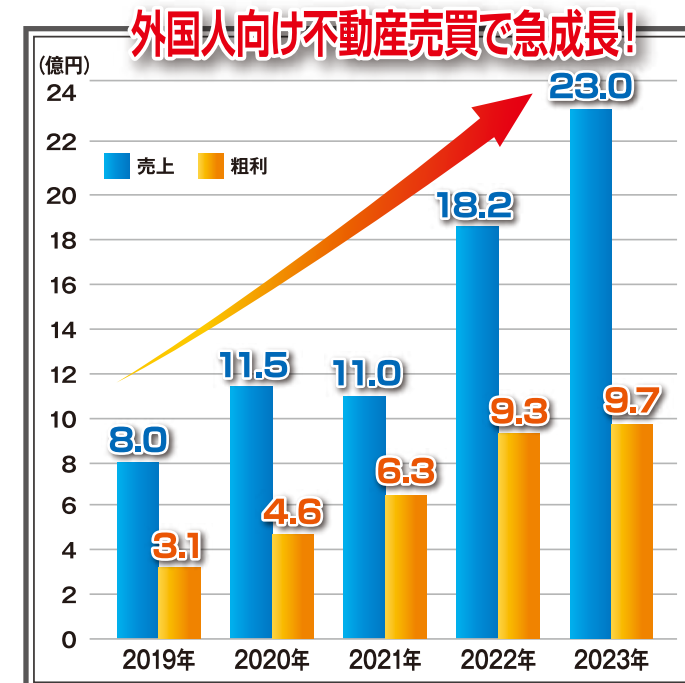
■ 株式会社YAKホールディングスの紹介

2016年に株式会社YAKホールディングスを創業。現在では、従業員数がグループ全体で120名になる。一都三県を商圈に外国人向け不動産売買を中心に着実に業績を伸ばしている。2023年には、売上23億円、粗利9.7億円を達成。中国版SNSを活用し、年間の反響獲得数は2,000件を超える。実需×在日中国人、投資×国外中国人がメインターゲットに毎日動画配信を行なっている。年間の契約実績も500件を超え、外国人向け不動産売買の会社で世界から注目されている会社の1つである。

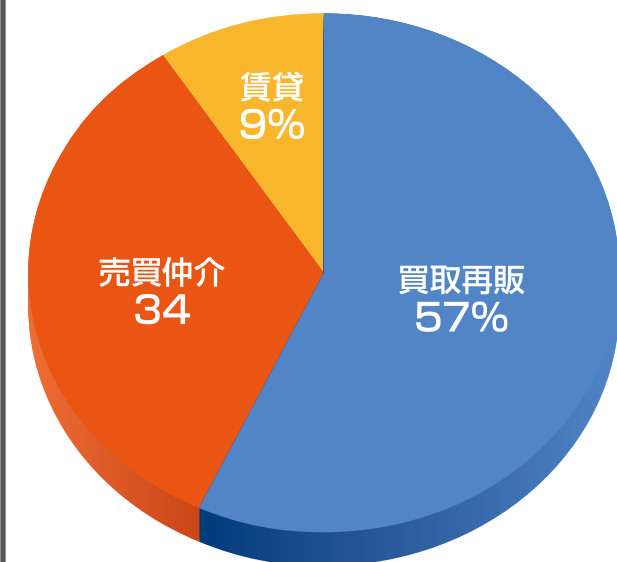


売上の推移

株式会社YAKホールディングス 4ヵ年売上・粗利推移



売上の構成比



見どころ
1

年間**2,184件**を集客する
マーケティング室を公開



セミナー当日お伝えするコンテンツ

- フォロワー11万人以上
抖音(中国版TikTok)でフォロワーを増やす手法
- ライブ配信のコンテンツ構成はこうつくる!
- KOL「中国版インフルエンサー」の活用効果と費用例
- フォロワー1万人以上
小紅書でフォロワーを増やす手法
不動産アカウント 桃毛課長でフォロワー1.4万人
グループ会社PLUS ONE住宅販売でフォロワー2,158人
- 女性が多い小紅書(RED)で発信する記事・ミニ動画のコンテンツ
- KOL「中国版インフルエンサー」を活用した拡散戦術

見どころ
2

優秀な中国人営業マンの
採用、定着、評価制度



セミナー当日お伝えするコンテンツ

- 中国人を採用しやすい
採用媒体
- 在日中国人が働きやすい
評価制度の作り方
- 外国人向け不動産売買を
強化するために必要な
在日外国人営業の採用基準

見どころ
3

紹介からの
契約導線強化



セミナー当日お伝えするコンテンツ

- 在日外国人社員から顧客紹介、
社員紹介が続々発生!
紹介が発生する仕組みとは!?
- 反響獲得からWeChatへ
誘導し、契約までつなげる
追客方法とは!?