

年商25億円を突破した地方の不動産会社から学ぶ

講座	セミナー内容
特別ゲスト講座 第1講座	地方の不動産会社が年商25億円を突破するために取り組んできた事業戦略×人材戦略を公開 ■地方で年商25億円達成した不動産会社の成功事例 ■不動産会社が取り組むべきこれからの事業戦略を徹底解説 ■毎年新卒を計画採用!人が辞めない評価制度&人材戦略を徹底解説 ビューハウス株式会社 代表取締役 落合 聡志 氏
第2講座	地方で20億円突破するために不動産会社が取り組むべき事業戦略×人材戦略とは ■業者買取で空き家再生50棟、粗利1.5億円を実現する空き家再生ビジネスを徹底解説 ■査定サイトを攻略して年間媒介取得240件を実現する査定サイト攻略手法を徹底解説 ■新卒・未経験社員を6カ月で早期育成する動画育成学習法を徹底解説 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム 中野 智仁 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム 飯野 龍真
第3講座	今後不動産会社の経営者がとるべき成長戦略 ■持続的な会社の成長のために地方の不動産会社の経営者に取り組んでもらいたいこと ■戦略立案から現場での実践まで一貫させるための行動指針と必達すべき重要業績評価指標 (KPI) の解説 ■持続的に成長し続ける不動産会社づくりの仕方 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム リーダー 武市 龍馬

開催日時

東京会場

2024年8月22日 木

14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)
※【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。

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二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
【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。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

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メンバース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

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116030>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「116030」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

「地域密着でもっと会社を成長させたいが、既存事業だけでは限界かも…」と感じている不動産業界向け

地方
商圏で

25億円

ビューハウス株式会社
代表取締役
落合 聡志 氏

持続的に成長し続ける事業戦略&人財戦略

1 買取仲介中心の会社が利益を出す事業戦略

仕入専任メンバーなしで
空き家再生 年間20棟

中古・建売客に提案
注文住宅 年間32棟

2 地域トップシェアにする! 事業戦略&人財戦略

購入者反響が増える!
媒介件数 年間246件

新卒採用6名
応募者を集める新卒採用

東京会場

2024年8月22日 木

14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)

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。

年商25億円を突破した地方の不動産会社から学ぶ

お問い合わせNo.S116030

主催
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
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

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。) → 116030

企業紹介 ビューハウス株式会社

地方商圏で**25億円** 持続的に成長し続ける事業戦略&人財戦略

プレミアムゲスト ビューハウス株式会社の紹介

2007年、群馬県伊勢崎市に設立。

創業当時、新築仲介・再販事業を主力に事業を開始し、3期目で売上高2.5億円を突破。

創業7年目から新卒採用を開始し、現在の社員数55名のうち、66%が新卒社員となる。

2017年以降は、新築仲介を主力とする体制から媒介取得強化に取り組み業績が向上。

建売、分譲、注文事業にも着手し、現在群馬県と栃木県に6店舗を展開。売上高約25億円。

群馬県

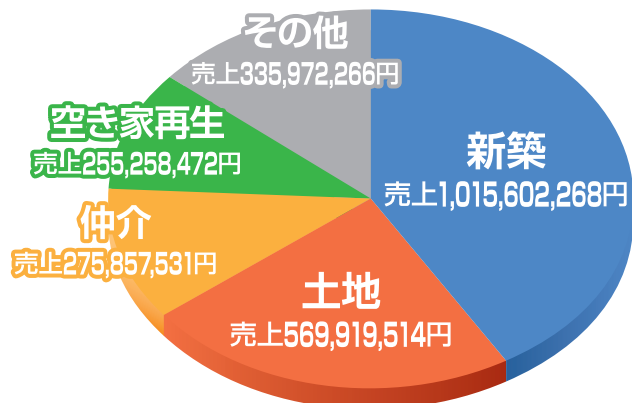


ビューハウス株式会社
代表取締役

落合 聡志氏

数値で見るビューハウス株式会社

前期 売上25億円



空き家再生
売上2.6億円

新築

売上10.2億円

土地

売上5.7億円

仲介

売上2.8億円

当日聞ける! **ビューハウス株式会社のここがスゴイ!**

◆地方商圏で**売上25億円達成**した不動産会社の事業戦略

◆毎年新卒を採用し、**人が辞めない**評価制度&人財戦略

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

Point 1 任意売却から買取再販の強化

✓ 未経験でもできる一般売主からの仕入れで成功する
仕入マニュアル

✓ 在庫リスクを軽減させる**管理方法と販売戦略**

Point 2 地域トップシェアにする媒介取得の強化

✓ 業界未経験者が媒介取得240件達成することができた
売り営業の仕組み

✓ KPIを可視化し、営業マンの課題を明確化する**管理方法**

Point 3 早期から実績が上がる新卒採用と育成の仕組み化

✓ 業界未経験営業を採用!社員が自走する**評価制度**

✓ 従業員の**新卒社員比率66%!**
新卒のキャリアステップと早期育成の秘訣

このような課題感を感じられている方へ

- ✓ 地方で今後の業績アップの種を探している
- ✓ 営業社員の採用・育成に苦戦している
- ✓ 地方商圏で手数料単価が低く、営業社員の生産性が低い
- ✓ 地方で年商20億円を突破している不動産会社の成功事例を知りたい
- ✓ 新規ビジネスを模索している