

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。

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問合せNo. S120023

講座	セミナー内容
特別 ゲスト 講演 第1講座	13年連続増収増益達成。経常利益2.7億円と高収益な宅地分譲ビジネスモデルの秘訣を公開 建築請負を辞めて宅地分譲ビジネスに特化させて13年連続増収増益を達成。経常利益も2億円を超え高収益な会社経営を実現し続けています。 また、宅地分譲の仕入れにおいても営業社員4名で220区画以上の仕入れを達成しており、順調に毎年仕入れ区画数を伸ばしています。 セミナー当日は13年連続増収増益を達成し続けている宅地分譲ビジネスモデルの秘訣をお伝えします。  株式会社赤鹿地所 代表取締役社長 赤鹿 保生氏(アカシカ ヤスオ) 姫路市にて、昭和61年に創業。2010年に建築受注を捨て、宅地分譲に特化させて12年連続増収増益を達成した。自社の分譲地は全て建築条件なしに取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約ができています。姫路市において取り扱いNo.1を目指し、現在では自社と他社併せて約890区画の宅地分譲地を取り扱い、堅実に業績を伸ばしている。
第2講座	建築条件なしの宅地分譲ビジネスモデルを徹底解説 売上10億円をつくる宅地分譲地販売モデルビジネスを公開します。 全て建築条件なしで宅地分譲を販売しても区画あたり平均粗利200万円以上確保する土地仕入れノウハウと販売営業手法を全て事例でお伝えします。 年間50区画以上仕入れ達成するための仕入れ営業社員の育成手法、育成スキルマニュアルも公開します。 株式会社船井総合研究所 岩崎 真也 
第3講座	まとめ 高収益ビジネスモデルづくりの戦略、戦術で重要なポイントをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 井上 雄太 

大変恐縮ではございますが、兵庫県内の事業者の方の参加は見送らせていただきます。ご了承ください。

開催日時	2024年11月18日(月) 14:30~17:30 (受付開始:開始時刻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 〒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 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) ※[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。	開催方法	東京開催
	※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 20,000円(税込 22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600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。

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/120023 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「120023」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 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。



本業+もう1事業お探しの**不動産業界**向け

建築はしたくないが**業績**は伸ばす!

宅地分譲

たった8名で

分譲宅地 売上 **20億円** 分譲宅地 経常利益 **2.7億円**

13年連続増収増益を達成できた
宅地分譲の**「成功」**の秘訣

秘訣①

他社ハウスメーカー営業が
自社宅地の**50%を販売**する秘訣とは!?

秘訣②

仕入れ営業**4名**で、**220区画以上**の
宅地を仕入れる秘訣とは!?

建築しない方が
高収益です

株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S120023

東京開催

2024年11月18日(月) 14:30~17:30 (受付開始:開始時刻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

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いただけます。



待望のセミナー決定！

大盛況のオンラインセミナーが1日限りの来場開催が決定！

13年連続増収増益！経常利益2.7億円達成！成長し続けている高収益ビジネス解説

特別ゲスト講師

株式会社赤鹿地所

全体売上 **23億円** 全体経常利益 **2.7億円**

4.3億円達成 できた**ビジネスの秘訣**

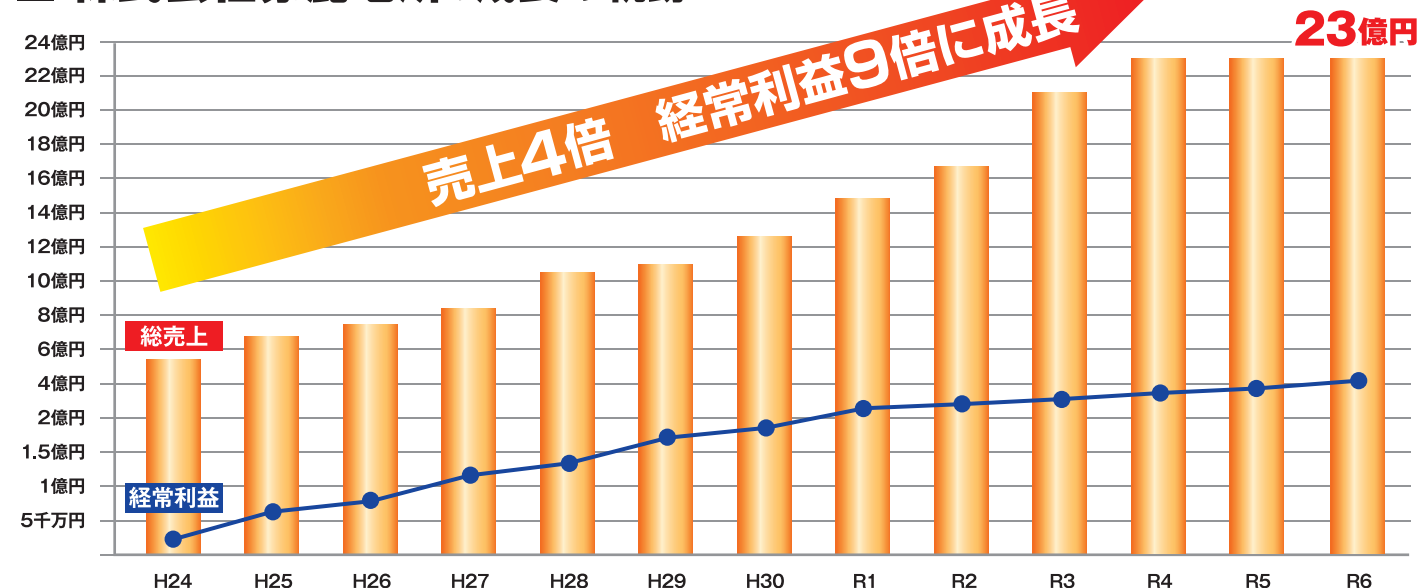


株式会社赤鹿地所
代表取締役社長
赤鹿 保生氏

■ 株式会社赤鹿地所の紹介

姫路市にて、昭和61年に創業。2010年に建築受注を捨て、宅地分譲に特化させて13年連続増収増益を達成した。自社の分譲地は全て建築条件なし。取り扱い住宅会社から約50%の紹介契約が出来ている。姫路市において取り扱いNo.1を目指し、現在では自社と他社併せて約1,000区画の住宅用地を取り扱い、堅実に業績を伸ばしている。

■ 株式会社赤鹿地所の成長の軌跡



株式会社赤鹿地所のここがすごい！！

建築を止めて宅地分譲販売に特化して13年連続増収増益達成。
通常の住宅不動産会社と比べて**2倍以上**(業界平均500万円～600万円)の営業生産性を実現。人を育てて辞めさせない社員教育。

見どころ1 高収益化のビジネスモデルのポイントを徹底解説

- point 1 住宅用地を販売するお客様を一般顧客から住宅営業社員に変えた
- point 2 自社・他社の分譲地も含めた姫路市内の建築条件なしの宅地分譲地取り扱い数を拡大させ、土地情報のシェアを拡大させる
- point 3 住宅会社探し専門店ビジネスを始め自社分譲地販売+建築紹介手数料を獲得できる体制を構築する



見どころ2 住宅会社とwinwinな関係を構築して分譲地販売する手法

- point 1 季刊誌「宅地情報」を定期発行して住宅営業社員が販売しやすい販売ツールを整備
- point 2 土地提案、分譲地ツアーを企画して営業支援サービスを実施
- point 3 「自社の専用サイト」の運営によって土地・分譲地の最新情報を住宅営業社員、一般のお客様に発信する



見どころ3 営業社員4人で年間220区画以上土地仕入れする手法

- point 1 不動産仲介会社やエンドユーザーから年間220区画以上宅地を仕入れる営業手法
- point 2 土地仕入れマニュアルの構築や仕入れスキルチェックシートを活用した育成手法
- point 3 月次2回のPDCA会議で仕入れ営業社員を育成するマネジメント手法



このような方にオススメ

- ✓ 年商10億円の次のステージで、事業展開をどうするかを悩んでいる。
- ✓ 会社を高収益化させたいが苦戦している。
- ✓ 業績好調企業で上手くいっている内容を自社に取り入れたい。
- ✓ どんな新規事業を展開していけばよいのか検討している。
- ✓ 資材の高騰で営業利益の維持に苦戦している。