

時流適応！成長を続ける不動産仲介会社の最新事例を大公開！

講座	セミナー内容
第1講座 ゲスト講座	売買契約912件を突破したハウスウェルの成長戦略 成長秘訣1. 組織拡大をし続けても 高生産性・高収益を維持 し続けてDX戦略を公開。 成長秘訣2. 一括査定サイトを攻略して 媒介取得1,381件 できた 営業手法 を公開。 成長秘訣3. 人的資本経営を推進させて人が育ち、 離職率が低い企業 を実現。 成長秘訣4. 多くの会社が苦戦している 管理職育成手法 を公開。 成長秘訣5. 大手FCで 6年連続売上全国No.1 。6年間で推進してきたことを公開。 ハウスウェル株式会社 代表取締役 天池 健二 氏 ハウスウェル株式会社 マーケティング事業部 中澤 優 氏
第2講座	不動産会社が30人・50人・100人の組織の壁を突破する成長戦略を徹底解説 徹底解説1. 採用・育成に強い 会社づくり をするためにやるべきこと。 徹底解説2. 30人・50人・100人の組織の壁を突破 した会社の成功事例公開。 徹底解説3. 高収益・高生産性を実現 する失敗しないDXカンパニーづくり 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 武市 龍馬
第3講座	不動産会社が持続的に成長し続けるための5年ロードマップを公開 不動産支援部の450社以上のコンサルティング先からわかった伸びている会社と苦戦している会社との大きな違いについてお伝えします。加えて持続的に成長し続けるヒントとなる不動産会社のための5ヵ年ロードマップを公開します。 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 小寺 伸幸

開催日時

2025年5月22日(木) 14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

東京会場

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)】

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 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400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/126308>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「126308」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。

不動産業界向け特別講演

100人・30億への

経営戦略セミナー

売買契約 912件	媒介取得 1,381件	買い反響 12,727件	離職率 7%
---------------------	-----------------------	------------------------	------------------

30・50・100人の組織の壁
を先回りして突破する成長戦略を徹底解説



ハウスウェル株式会社
代表取締役 **天池 健二 氏**

ハウスウェル株式会社

100人・年商30億円を突破する4つの経営戦略

- 1

25人の組織の
店舗マネジメントができる
管理職育成
- 2

多くの会社が苦戦している
査定サイトの攻略
媒介取得手法
- 3

組織拡大をし続けても
高生産性・高収益を実現
DX戦略
- 4

人的資本経営を推進させて
人が育ち、定着率UP
退職防止施策

東京開催

2025年5月22日(木)

東京会場
開催時間

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
14:30~17:30 (受付14:00より)

主催

年商30億円100人組織への成長セミナー
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

お問い合わせNo. S126308

セミナー
情報を
スマホで!

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。) → 126308



30・50・100人の組織の壁を先回りして突破する成長戦略を徹底解説

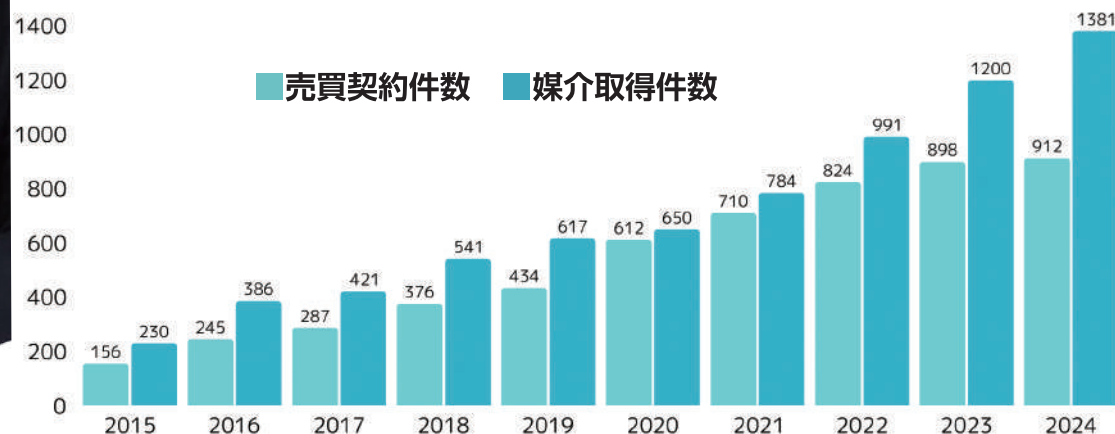
企業紹介

ハウスウェル株式会社



ハウスウェル株式会社
代表取締役
天 池 健 二 氏

大手FCに加盟し、埼玉県および宇都宮市にて4店舗展開する不動産会社を経営。
地域密着型のサービスを強みとし、顧客との繋がりを重視した経営を実践。
「お客様第一主義」を掲げ、顧客満足度向上に注力し、大手FC加盟店の中で6年連続売上1位を獲得。
人的資本経営を推進し、人材育成に強みをもつ企業である。
※売上(受取報酬総額)店舗の部6年連続全国1位



ハウスウェル株式会社のここがスゴイ!

- ◆DX推進で組織拡大をし続けても高生産性・高収益を実現
- ◆一括査定サイトを攻略して媒介取得1,381件
- ◆人的資本経営を推進させて人が育ち、離職率が低い企業を実現
- ◆多くの会社が苦戦している管理職育成手法を公開

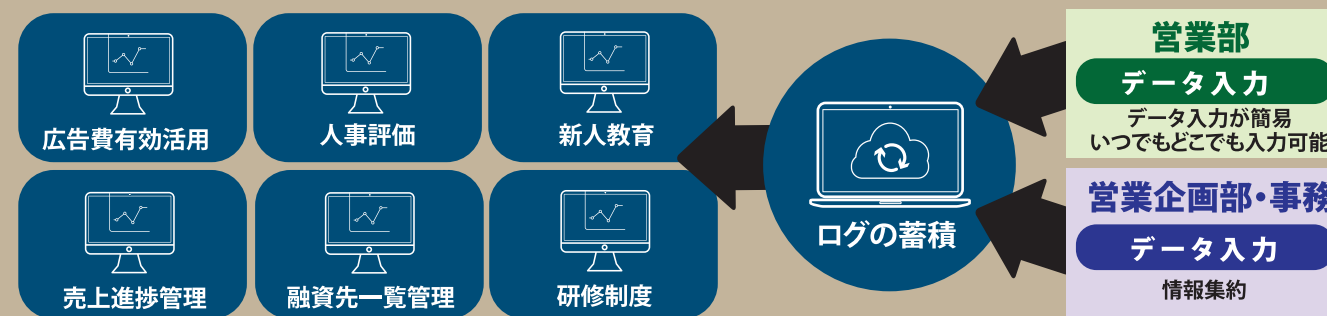
年商	拠点数	社員数
30億円	4拠点	112名
離職率	売買契約数	媒介取得数
7%	912件	1,381件

本セミナーでわかる内容の一部をご紹介します

成長秘訣1

DX推進で組織拡大をし続けても**高生産性・高収益を実現**

- ✓ 個人・店舗・事業・会社全体の**経営数字一元管理**
- ✓ 見込み案件・営業活動の**KPIの一元管理**
- ✓ 広告媒体ごとの**問い合わせ件数、成約率、単価**などの分析



成長秘訣2

一括査定サイトを攻略して**媒介取得1,381件**できた営業手法を公開

- ✓ 全ての反響メールを社内チャットツールへ**自動通知で即対応**
- ✓ 査定サイト攻略の**営業手法の構築・仕組み化**
- ✓ 未経験の**営業社員を3ヵ月で育成**する営業手法

成長秘訣3

人的資本経営を推進させて人が育ち、**離職率が低い企業**を実現

- ✓ 管理職に育成の役割を設けて、**育成環境づくり**を進める
- ✓ **落ちこぼれを作らない組織体制**
- ✓ **30・50・100名の組織の壁を突破**する先に施策

