

講座	視察セミナー内容	
第1講座	続的成長不動産会社から学ぶ成長の秘訣	
	①1年で売上6億から10億円を突破するためにグリーンシップ株式会社で実施した事業戦略 ②地方の不動産会社が売上10億円を突破するまでに経験した数々の課題と解決方法	
第2講座	グリーンシップ株式会社が1年で売上を1.5倍に成長させた事業戦略	
	①3拠点展開×広域商圏で毎月安定して数字を上げるために実践していること ②年間500件以上の媒介取得！仲介粗利3億円を達成するための取り組み ③工務1名採用で中古仲介+リフォームで売上3.4億円・粗利1.7億円を突破できた営業手法を公開	
第3講座	1年で売上10億円を突破した会社の成長戦略	
	①年商10億円まで成長できた事業戦略と採用戦略 ②営業の生産性を底上げする育成戦略 ③業績を大幅に伸ばすための多角化戦略 ④組織を動かす社長のビジョン、経営理念	
第4講座	不動産会社が持続的に成長し続けるためにやるべきこと	
	①5年で1億円の不動産会社を10億円まで成長させる成長戦略 ②地方の不動産会社が実践すべき採用強化 ③不動産会社が持続的に成長し続けるためのロードマップを公開	

開催日時	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をお選びください。	
	2025年11月20日(木)	13:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)
受講料	一般価格 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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	

【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/134124>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「134124」をご入力し検索ください。

お問い合わせ
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

オンライン

現場視察

セミナー

たった1年で

売上6億

10億円を実現

急成長の秘訣を1日で大解剖

現場視察で自社の“未来の姿”が見つかる

契約単価UP戦略

中古仲介時に400万円のリフォームを契約する営業資料を公開

育成戦略・退職防止

業界未経験20代が活躍できる育成環境・営業DXを知れる

特別ゲスト講師

グリーンシップ株式会社 代表取締役 佐藤 司氏

オンライン

2025年11月20日(木)・25日(火)

13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

主催

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

持続的成長不動産会社に学ぶオンライン視察セミナー

お問い合わせNo. S134124

お申込みはこちら

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 134124

視察セミナーの参加をご検討の皆様へ

ここまでお読みくださり、ありがとうございます。株式会社船井総合研究所の武市と申します。

これまで不動産売買仲介ビジネスのコンサルティングに従事させていただくなかで、「経営のヒントは現場にあること」を確信しています。今回のような視察ツアーは「今急成長している売買仲介の会社から直接の学びを得られる」という大変貴重な機会です。是非この機会に社員の方々と一緒にご参加いただき、多くの学びを持ち帰っていただけましたら幸いに存じます。

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー **武市 龍馬**



このような皆様にオススメ

- ✓ **一括査定サイトの攻略のコツ**を学んで媒介取得を強化したい皆様
- ✓ **営業の仕組化、営業資料の構築**を検討されている皆様
- ✓ **粗利1億円から5億円までのステップ**が不透明な皆様
- ✓ **離職率が10%以上で社員の育成に苦戦**している皆様

企業紹介

グリーンシップ株式会社



2011年2月住宅設備の販売会社を退社し、同年5月グリーンシップ株式会社創業。設立当初は太陽光設備機器を販売する会社だったが、2016年に不動産事業部を立ち上げ、大手FCに加盟。未経験の中、不動産業界に参入し、事業の多角化戦略、人材の採用育成戦略、大型店舗出店戦略によりエリア内他社を圧倒する企業に成長。現在は3店舗売上10億円を突破している、今注目されている不動産会社の1社である。

グリーンシップ株式会社のここがスゴイ!

年商

10億円

拠点数

3拠点

社員数

57名

売買契約数

530件

リフォーム売上

3億円

媒介取得数

512件

不動産ビジネス最先端時流がここにある!

急成長企業を丸裸にする1日



CONTENTS
01

一括査定サイトを攻略して媒介取得512件できた営業手法を公開

業界未経験から不動産事業に参入し、媒介取得件数0から年間**媒介取得件数512件**、仲介**粗利3億円**を達成しました。業界**未経験でも入社3ヵ月で媒介取得**ができるようになる売り営業の仕組みと営業マニュアルを大公開いたします。



CONTENTS
02

1契約あたりの単価UP! 中古仲介時に400万円のリフォームを契約する営業手法を公開

仲介単価の低い地方商圏では単価UPの施策が必須となります。弊社では工務担当者1名を採用し仲介時のリフォーム提案を強化することにより**1契約あたり400万円程度のリフォームを受注**することができるようになりました。不動産売買仲介の会社がいかにしてリフォーム受注を強化したのかについて解説いたします。



CONTENTS
03

毎年営業社員数150%純増! 人が定着する採用・育成戦略を公開

毎年、堅実に業績が伸びている理由として、採用と育成の仕組化が挙げられます。業界未経験の社員を**年間10名採用**し、未経験や新卒社員でも成果を上げられるよう、接客ツールのマニュアル化やDXを用いたKPI管理を構築してきました。営業の標準化を進めた結果、離職率が大幅に低下し**毎年営業社員数を150%純増**させることができました。

