不動産業界向け　特別セミナー

緊急開催

営業2名で粗利1.5億円 空き家活用 ビジネスセミナー

省人化・高生産性・高収益

ゲスト企業のここがすごい！

1. 一括査定ナシ！専門店化で月間 **買取反響60件**
2. 未経験営業が活躍！買取営業の仕組み化で **買取再販38棟**
3. 業務内容を絞り込み営業社員の **粗利生産性7,000万円超**

株式会社香川不動産買取センター
代表取締役 樋笠 雅俊 氏

空き家活用ビジネス成功のポイントは中面へ

東京会場　2025年12月13日(土)
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
14:00～17:00（受付開始/開始時刻30分前～）

空き家活用ビジネス成功事例セミナー　お問い合わせNo.S134731

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

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]右上検索マークに『お問い合わせNo.』を入力ください。）→ 134731

講座	セミナー内容
ゲスト講師 第1講座	**営業2名で売上6億、粗利1.5億円を達成できた高生産性の秘訣** ■空き家活用ビジネス立上げから現在までの成功の軌跡を解説 ■新築・リフォーム・不動産事業が参入すべき空き家活用ビジネスの魅力とは ■営業担当2名で空き家活用30棟・不動産事業で売上6.9億円達成できた具体的な施策を公開 株式会社香川不動産買取センター　代表取締役　樋笠 雅俊 氏
第2講座	**空き家活用ビジネスで売上5億円達成する成功事例紹介** ■空き家活用ビジネスを成功に導く仕入れ・リフォーム・営業で押えるべきポイントとは ■競合他社の参入が増えてきてもまだまだ空き家活用ビジネスを伸ばす戦略を公開 ■空き家活用ビジネスで成功している事例企業の取り組みを公開 株式会社船井総合研究所　中古流通グループ　リーダー　丸山 雄輝
第3講座	**住宅・不動産会社が取り組むべき空き家活用ビジネスモデル** ■空き家活用ビジネスで成功しない企業の特徴とは ■空き家活用ビジネスで売上10億円づくりロードマップを公開 ■企業の持続的な成長に向けて経営者がまずは取り組むべきこととは 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

開催日時
2025年12月13日(土)
14:00～17:00
（受付開始:開始時刻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
[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。

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ことがございます。
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/134731
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索マークに「134731」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。

空き家活用立ち上げ 仕入れ営業 2名で 売上7億円 粗利1.5億円達成

時流ビジネスモデル! 空き家活用で成功する秘訣を徹底解説

■ 株式会社香川不動産買取センターのご紹介

香川県を中心に買取再販事業を展開。香川県全域の一戸建て、土地、マンション、アパート、ビル、事業用物件など不動産の買取りを行っている。直近1年営業2名で売上7億円、粗利1,5億円を達成しており、不動産事業において営業1名当たりの粗利が7,500万円と高生産性を実現している会社である。

株式会社香川不動産買取センター　代表取締役　**樋笠 雅俊** 氏

■ 空き家活用ビジネスを仕組み化させた成功の秘訣を当日大公開！

事業戦略

"買取案件"に特化した集客で仕入案件を最大化する仕組み

仕入戦略

毎月安定して不動産買取できる買取営業の仕組み

商品販売戦略

高回転率を実現する商品・販売の仕組み

当日聞ける!

株式会社香川不動産買取センターのここがスゴイ!

- ◆不動産未経験でも買取ができるマニュアル整備
- ◆エンド×業者の両輪仕入れで案件数最大化

このような事業者の皆様にオススメ

- ☑ 手数料単価の低い地方で業績が伸び悩む皆様
- ☑ 不動産仕入れが安定していない不動産会社の皆様
- ☑ 省人化・高収益を実現する事業を探されている皆様
- ☑ 参入障壁が低く生産性の高いビジネスモデルを探している皆様
- ☑ 既存事業の業績停滞、次の打ち手を探している住宅・不動産業界の皆様

本セミナーで公開する 空き家活用で売上7億円、粗利1.5億円を達成した具体的"手法"

見どころ1 買取反響を毎月60件獲得する集客手法

- point 1 専門店化で買取相談客が来場する店舗づくり
- point 2 反響率1/4,000買取案件を獲得するチラシ戦略
- point 3 "チラシ×Web"で反響数最大化する集客戦略

見どころ2 営業2名で年間38棟の再販を実現する買取営業手法

- point 1 業者仕入れで安定的に仕入を実現する営業ノウハウ
- point 2 売却相談案件を買取に誘導する査定営業ツールとトークマニュアル

見どころ3 不動産営業未経験でも即時買取が実現できた仕入基準の設定手法

- point 1 買取基準と買取時の物件チェックマニュアルを大公開
- point 2 空き家物件リフォームチェックシート・積算ツール活用
- point 3 在庫リスクを軽減させる在庫管理帳票と販売戦略管理