

講座	セミナー内容
<b>ゲスト講師</b> <b>第1講座</b>	<b>年間採用30名!伸び続ける会社の採用戦略を大公開!</b> ■年間30名を採用できた採用戦略とは ■不動産事業拡大に必要な採用と育成の具体的な手法とは ■不動産売買仲介粗利年間9億円を達成できた取り組みを公開 ファミリアホームサービス株式会社 代表取締役 <b>金子 英之 氏</b>
<b>第2講座</b>	<b>持続的成長企業に取り組んでいる採用・育成の具体的施策を徹底解説</b> ■毎年増収増益、組織拡大をし続ける企業の共通点とは? ■新卒市場と中途市場両面から攻略する不動産業界採用トレンド紹介 ■事業戦略と連動した人材戦略、採用・育成手法について徹底解説 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ <b>西田 和輝</b>
<b>第3講座</b>	<b>営業社員を早期育成するための手法を徹底解説</b> ■大量採用した上で営業生産性2,000万円を達成するために必要なことは? ■営業社員の育成強化手法に関して船井総研不動産支援部150社の事例を基に徹底解説 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ <b>吉田 慎治</b>
<b>第4講座</b>	<b>まとめ講座</b> ■経営者に今取り組んでいただきたい採用戦略 ■採用を組み込んだロードマップの描き方 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ <b>丸山 雄輝</b>

<b>開催日時</b>	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。		<b>開催方法</b>	<b>オンライン開催</b>	
	2026年 <b>3月 6日(金)</b>	<b>お申込み期日</b>			<b>銀行振込み</b> : 開催日6日前まで <b>クレジットカード</b> : 開催日4日前まで <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>
	<b>9日(月)</b> 13:00~16:00 <small>(ログイン開始:開始時間30分前~)</small>				
<b>11日(水)</b>					

**受講料** 一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様 会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200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/137873>  
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の  
 右上検索マークから「137873」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](mailto: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。

# 採用・育成戦略次第で売買仲介は もっと伸びる!

## 「人がとれない」「すぐに辞める」と お悩みの不動産業界向け

なぜ、ファミリアホームサービスは  
毎年出店

# 毎年30名

採用できるのか?



**年間売買仲介粗利9億円を  
達成した不動産会社の採用戦略**

**【特別ゲスト講師】** ファミリアホームサービス株式会社 代表取締役 **金子 英之 氏**  
 2012年に司法書士事務所という異業種から不動産事業に参入。立ち上げ以降毎年1店舗のペースで事業を拡大し、営業社員も70名を突破  
 前期は仲介売上で9億円を突破し成長を続けている

年間30名採用を実現した不動産会社の戦略セミナー お問い合わせNo.S137873

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 〒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

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](http://www.funaisoken.co.jp)) 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。→ **137873**

# 人が増える!人が育つ!仲介売上9億円を達成する会社の採用戦略

## 人員を純増させる採用+育成戦略を徹底解説

愛知県を中心に、東京、岐阜といった商圏で不動産事業を展開  
2012年に司法書士事務所という異業種からFCに加盟し不動産事業  
に参入。  
採用・育成に注力することで、営業社員も70名を突破。  
幹部育成も進めており、幹部輩出+人材採用で条件を整えて毎年1店  
舗ペースで出店を実現している会社様である。  
前期は仲介売上9億円、再販粗利も含めると13億円を突破し、現在  
も成長を続けている。

ファミリアホームサービス株式会社 代表取締役 **金子 英之 氏**



■ 仲介売上9億円を達成した成功の秘訣を当日大公開!

### 人材戦略



求職者を集める仕組み

### 育成戦略



未経験営業を育成できる仕組み

当日聞ける!  
**ファミリアホームサービス株式会社**  
のここがスゴイ!

- ◇年間30名採用を実現した戦略的な採用手法
- ◇不動産未経験でも数字を作れる営業マニュアル

このような事業者の皆様にオススメ

- ✓ 採用したくても応募が来ないことに悩む皆様
- ✓ 採用した人が育成がうまくいかないことに悩む皆様
- ✓ 幹部社員の育成に悩む皆様
- ✓ 不動産仲介事業を伸ばしていきたい皆様

本セミナーで公開する

採用・育成強化で仲介粗利**9億円**を達成した  
具体的“手法”

見どころ **1** なぜ年間30名を採用することができたのか

point 1 事業計画と連動する**採用計画の策定**

point 2 **新卒採用担当を設置し新卒市場を攻略**

point 3 採用サイト等を使った**ブランディング戦略**

見どころ **2** なぜ幹部社員を育成することができたのか

point 1 幹部を目指してもらうための**評価制度構築**

point 2 管理職の管理内容、求める**役割の明確化**

見どころ **3** なぜ未経験社員でも活躍できるのか

point 1 属人性を徹底的に排除する**営業マニュアル**

point 2 営業全体のレベルを上げる**合同研修制度**

point 3 **宅建取得率80%超、宅建取得を促進する仕組**