

# 「地方×小商圈」でも売上10億円を突破する不動産経営セミナー

講座内容詳細は中面をご覧ください！

## 第1講座

### 地方商圈で売上10億円を達成した軌跡

- 社長就任時には2億円だった売上も今では10億円まで伸ばすことに成功。船井総合研究所とともに策定した「中期経営計画」を基に実行した社員の評価制度構築、「会社の見せ方」を意識した上で展開する「不動産コングロマリット経営」とは一体どんなものなのか。本講座ではその軌跡をお伝えします。

株式会社トヨオカ地建 代表取締役 **豊岡 宏士 氏**



## 第2講座

### 「中期経営計画」を通じた業績アップの具体的手法

- なぜ株式会社トヨオカ地建は短期間で次々と新事業を成功させ、金融機関からの評価・融資を得ることができたのか。その背景には船井総合研究所とともに策定した中期経営計画が存在します。一体どのように中期経営計画を定め実行したのか、具体的手法を解説します。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ **飯島 海**



## 第3講座

### 明日から即時実践できること

- 「中期経営計画」で定めた目標の達成に向け、明日から今すぐ実践すべきことを前講座を踏まえて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ マネージャー **林 建人**



# 地方の不動産業界向け

# 「地方×小商圈」でも 売上10億円を突破する 不動産経営セミナー

社長就任から11年連続増収している  
会社の経営ロードマップに迫る

**POINT 1** 会社として成長を続ける  
経営方針・目標の定め方とは

**POINT 2** 売上10億円の壁を突破した  
「成功・失敗談」に迫る

**POINT 3** 経営計画を達成するために  
必要な人材採用戦略とは

株式会社トヨオカ地建  
代表取締役  
**豊岡 宏士 氏**

開催日時 **2026年 5月14日 木** 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

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がございます

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)]

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。  
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。

## お申込み方法



PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139933>  
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「139933」をご入力し検索ください。



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。



【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。

日時 **2026年 5月14日 木**  
14:00~17:00 受付開始/開始時刻30分前~

受講料(1名様)

**一般価格:税抜20,000円(税込22,000円)**  
**会員価格:税抜16,000円(税込17,600円)**

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。

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)]

主催



サステナ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35F

お問い合わせNo.S139933



当社ホームページからお申し込みいただけます。船井総合研究所ホームページ[[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。)

139933

# 株式会社トヨオカ地建 熊本県八代市

## 株式会社トヨオカ地建のご紹介

熊本県八代市にある不動産会社。人口12万人弱と小商圏ながら、不動産を軸とした新規事業に取り組み、社長就任時から11年連続売上アップ・売上10億円を達成。また、20代~30代の若手社員が数多く活躍しており、地域密着型不動産会社として、コングロマリット戦略を実行されている。



株式会社トヨオカ地建  
代表取締役  
**豊岡 宏士 氏**



**人口が増えない。商圏も、もう広がらない。**

**それでも正しい経営をすれば、**

**売上は伸ばせる。**

社長就任時から

# 11年連続 売上アップ

社長就任時2.2億円から

# 10億円達成までの軌跡



新規事業に  
取り組んで  
きた軌跡

- 34期 収益売買事業新規参入
- 36期 アパート建築新規参入
- 38期 買取再販事業新規参入
- 38期 建売事業新規参入
- 44期 宿泊事業新規参入
- 44期 ピラティス事業新規参入

2.2億円

10億円

## 成功ポイント1 経営方針 の定め方

- ✓ 5年後に向け売上・粗利・営業利益・従業員数等 **明確な数字目標を作る**
- ✓ 社員・金融機関・関係者を呼んで**期初に計画発表会を毎年開催**
- ✓ **社員を巻き込み**単年目標は幹部自ら作成



## 成功ポイント2 根幹となる 賃貸事業の 強化

- ✓ 賃貸事業は全ての業務の根幹であり、**社長自ら教育に力を入れている**
- ✓ 賃貸事業(仲介・管理)は全ての事業の底支えなので「儲からない=やらない」という選択肢は無い!
- ✓ 採用後、**会社のカルチャーや営業の基礎を落とし込む**ためにも必須事業

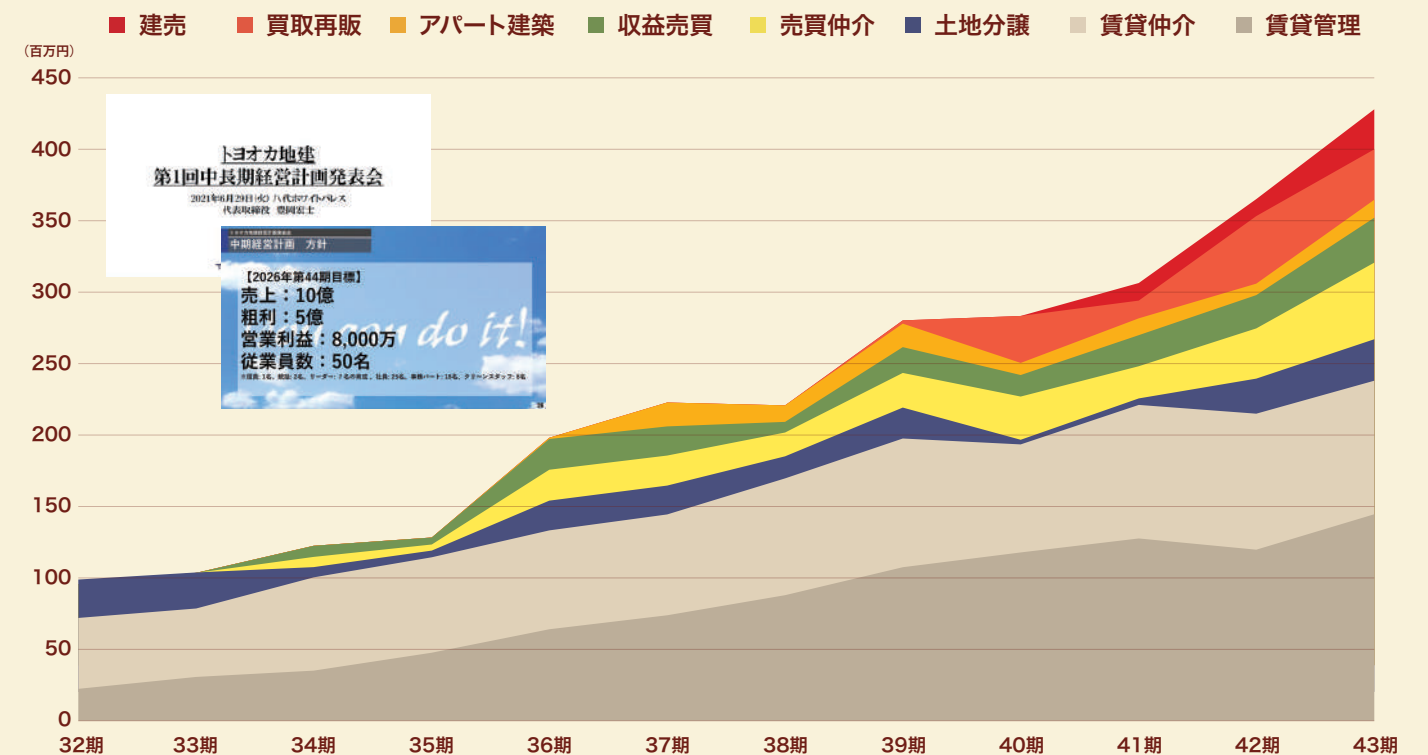


## 成功ポイント3 人材戦略

- ✓ 社員全員が確認できる**透明性のある評価制度**の見直し
- ✓ 毎年採用強化をすることで、**人材不足に陥らない**ようにする
- ✓ 拠点を交えたランチ会をすることで、**会社の雰囲気向上**を狙う⇒退職防止に繋げる



## 株式会社トヨオカ地建 各事業粗利



**人口は増えていない。商圏も拡大していない。それでも事業を積み重ねることで、売上は段階的に伸び続けている。**