

3~100名の**不動産売買仲介事業者 経営者・経営幹部**向け

※会社役員の方でなければお申込みいただけません。

先着 **300名** 限定  
完全予約制

**物件在庫枯渇時代の生き残り経営戦略徹底解説**

# 中小不動産会社経営戦略セミナー

- 新築仲介依存の不動産会社が大量倒産を迎える時代 -

**新築物件がない！**

新築物件在庫の枯渇はいつまで続くのか

**一括査定サイトを使っても売主に会えない！**

売主と会えるアプローチとは

**媒介契約が獲れない！**

50万円の投資で10件受託できている会社の“やり方”

**これからどうなる？不動産市場**

自社預かり物件が獲れない会社は“負け組”になる

各会場100名限定です。

↓人気セミナーにつき、お早めにお申込みください↓

全てオンライン開催

第1回

2022年4月4日(月)

13:00~17:00 (受付:12:30~)

第2回

2022年4月7日(木)

13:00~17:00 (受付:12:30~)

第3回

2022年4月8日(金)

13:00~17:00 (受付:12:30~)

※第1~3回全て同じ内容です。いずれか一つにお申込みください。

脱・新築仲介依存 中小不動産会社経営戦略セミナー

株式会社ZitzGen (ジツゲン)

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町15-7 箱崎YKビル4F

主催

Run together for your Z  
**ZitzGen**

(平日9:00~18:00)

TEL: 03-6663-9906

FAX: 03-6740-2359

# 物件在庫がない=新築仲介依存で最悪倒産...

通常価格44,000円(税込)

コロナ禍応援価格として特別に

**9,800円(税別)**

10,780円(税込)

## 今起こっているコト

世界的需要の急拡大

↓  
建材の高騰

↓  
新築供給の減少(=物件枯渇)

↓  
ポータルサイト内での競合激化  
(1物件の重複掲載数8.2件 ※ZitzGen調査部調べ)

↓  
販促費の高騰

↓  
契約数減少・利益率悪化

↓  
受託できない=業績悪化必至

## 商品

### 新築建売中心

売主からの  
預かり  
営業が弱い

## 集客

### ポータル中心

競合激化・  
オプション過多で  
販促費高騰

## 営業

### マッチング営業

物件の良し悪し  
に依存した  
営業手法

業績悪化の会社

業績好調の会社

### 預かり物件中心

1物件15万円  
以下で受託できる  
仕組みがある

### ポータルサイトで競合しない

1反響1万円以下  
で反響獲得

### 他社競合がない営業

他社競合がない  
営業展開可能

## パソコンからのお申し込み

脱・新築仲介依存 ZitzGen

検索 (Search)

検索エンジンで検索

## スマートフォンからのお申し込み



QRコード  
読み取り

## FAXでのお申し込み



申込シートに  
必要事項記入し、  
**03-6740-2359**  
へ送信

# 物件枯渇時代突入!! ビジネスモデルの大転換が急務!!

～媒介契約受託営業を強化し、高い利益率の会社に変革せよ～

## 第1講座 (13:00~13:40)

### 時流解説 講座

テーマ

日本経済の動向とコロナ・  
建材不足の不動産業界への影響

#### 講座内容抜粋

- ✓ **アフターコロナは不況の世界**。日本経済の停滞は、実はコロナ前から始まっていた。
- ✓ **世界的な住宅バブルが到来し、建材不足が深刻化**。**建材不足はいつまで続くのか**。
- ✓ **物件在庫が枯渇**。この状況は**2~5年続く**予想。

## 第2講座 (13:40~14:20)

### 売主集客戦略 講座

テーマ

一括査定サイトへの販促投資が  
無駄にならない集客戦略とは

#### 講座内容抜粋

- ✓ 一括査定サイト案件から1物件15万円以下で受託する**アポ取得体制・トーク**とは。
- ✓ **メンドクサイ空き家ポスティングを半自動化**する**体制構築方法と反響が取れるDM**とは。
- ✓ **REINSを有効活用して受託**する具体的なスキーム。

## 第3講座 (14:20~15:00)

### 売主営業戦略 講座

テーマ

売主営業で競合他社を圧倒する  
営業戦略構築と追客の仕組みとは

#### 講座内容抜粋

- ✓ 売主の60%以上は、**2社以下としか会わない**。
- ✓ **机上査定で終わらない営業ストーリー**と**送付すべきツール**とは。
- ✓ 現場での説明内容で受託率は大きく変わる。**何を伝えるべきか、どんなツールを使うのか**。

## 第4講座 (15:00~15:40)

### 商品戦略 講座

テーマ

脱新築仲介をすれば、単価は下がる。  
対抗策としての協業戦略

#### 講座内容抜粋

- ✓ 地方では単価が安い土地。その**土地仲介をドル箱化**する**工務店との協業戦略**と具体的な手法。
- ✓ 価格が安い中古物件。**営業ストーリーの工夫**と**リフォーム会社との協業戦略**で**高粗利商品に変化**。

## 第5講座 (15:40~16:20)

### 買い客営業戦略 講座

テーマ

新築よりも単価が安い預かり物件  
の単価を最大化する営業戦略とは

#### 講座内容抜粋

- ✓ 新人でもできる、**土地仲介に新築をセット販売**する**営業ストーリー**と**営業ツール**とは。
- ✓ 新人でもできる、**中古物件にリフォームをセット販売**する**営業ストーリー**と**営業ツール**とは。
- ✓ **高契約率社員を育てるための教育**の仕組み化とは。

## 第6講座 (16:20~17:00)

### 総括 講座

テーマ

物件枯渇・大不況突入時代に  
業績を上げ続ける会社の考え方

#### 講座内容抜粋

- ✓ **不況時でも業績を伸ばし続ける企業**が共通して行っていること
- ✓ **社長がいなくとも業績が伸びていくシステム**マチック経営への変革
- ✓ **明日から実行に移すべきこと**

## 当日の講師紹介



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.  
代表取締役 社長執行役員  
**吉本 大起**

2012年、株式会社船井総合研究所入社。同社では不動産・通信業界のコンサルティングに従事。不動産・通信業界での業績アップ実績が認められ、同社史上最速で昇格を重ねた後、株式会社シグマックス大企業戦略コンサルティングチームに転籍。  
2019年、株式会社ZitzGenを創業し、現職。



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.  
チーフコンサルタント  
**松本 龍樹**

大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、通信・不動産インダストリーのコンサルティングに従事。同社退職後、自らコンサルティング事務所を立ち上げ、中小企業の財務・組織改革を支援。  
2021年、株式会社ZitzGenに参画し、不動産領域におけるコンサルティングのリードをしている。



株式会社ZitzGen | ZitzGen Corp.  
シニアコンサルタント  
**長澤 輝**

大学卒業後、国内独立系コンサルティングファームに入社。同社では住宅不動産業界の経営コンサルタントとして同社史上最速で管理職に昇格。  
2018年、M&Aコンサルティングファームに転籍。  
2020年、株式会社ZitzGenに参画し、現職。

## 株式会社ZitzGen(ジツゲン)のご紹介




株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「中小企業専門」「業種特化型」「戦略コンサルティング」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合っていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの“Z”(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。



会社名	株式会社ZitzGen (ジツゲン)
資本金	20,000,000円
設立	2019年1月11日
取引金融機関	三菱UFJ銀行 / 千葉銀行
事業内容	経営コンサルティング業

# 【参加申込書】 脱・新築仲介依存 中小不動産会社経営戦略セミナー

## お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
<b>URL</b> <a href="https://zitzgen.com/seminar/1570/">https://zitzgen.com/seminar/1570/</a> <b>検索</b> 「脱・新築仲介依存 ZitzGen」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	<b>FAX</b> <b>03-6740-2359</b> 本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信	<b>mail</b> <b>info@zitzgen.com</b> 本紙に必要な事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信

## 開催要項

日時・準備	各回日時 (内容は全回とも同じです)		開催時間 13:00 ～ 17:00 ログイン開始 12:30～	必要準備 本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。 ① PCまたはタブレット端末 ② イヤホン ③ ZOOMアプリダウンロード ④ 静かなお部屋での聴講 上記のご準備が必要となります。お申し込み後、別途お知らせいたします。
	第1回 2022年4月4日(月) お申込期限: 4月1日(金)	第2回 2022年4月7日(木) お申込期限: 4月6日(水)		
	第3回 2022年4月8日(金) お申込期限: 4月7日(木)			

最少催行人数に満たない場合など、諸事情により中止する場合がございます。また、セミナーの対象者として不適と判断された場合など、受講いただけない場合がございます。予めご了承ください。

<b>応援セミナー</b> <b>受講料</b>	<b>通常価格44,000円/1名様(税込)</b> <b>9,800円(税別)</b> ※経営者・経営幹部(役員)に限り <b>10,780円(税込)</b>	<b>■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。■開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料(10,780円(税込))の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。</b>
-----------------------------	--	--

お振込先	<b>お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください</b> <b>三菱UFJ銀行(0005) 葛西支店(614) 普通0391928 【口座名義】 カブシキガイシャジツゲン</b> お振込み手数料はお客さまのご負担となります。予めご了承ください。
------	--

お問合せ	 <b>ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン)</b> <b>TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)</b>	内容に関するお問い合わせ お申込みに関するお問い合わせ	<b>松本(マツモト)</b>
------	---	--------------------------------	-----------------

ご参加セミナー	脱・新築仲介依存 中小不動産会社経営戦略セミナー
ご参加希望回	<input type="checkbox"/> 第1回(4/4 月) <input type="checkbox"/> 第2回(4/7 木) <input type="checkbox"/> 第3回(4/8 金) ※内容は全回とも同じです

フリガナ		フリガナ	
会社名		代表者名	
所在地	〒 -	フリガナ ご連絡担当者	
TEL		E-mail	@
FAX		HP	http://
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ
	フリガナ	役職	フリガナ

あなたのお悩みを教えてください！(セミナー内容に反映されます)