



儲かる不動産会社

経営戦略フォーラム2025

時流解説 令和8年 経営戦略



事例 #1

**販促費半減
粗利2倍**
を実現した
販促費戦略

事例 #2

**1人あたり
粗利生産性
4,000万円**
企業の営業戦略
(地方商圏事例)

事例 #3

**未経験入社2年で
5,000万円**
プレイヤー続出
の教育体制・
教育プログラム

事例 #4

**人が勝手に育ち
勝手に稼ぐ**
評価制度・
報酬制度公開

**ZitzGenが
経済放送テレビに
取材されました!**

所長 竹中 直人



主催



(平日9:00~18:00)

TEL: 03-6663-9906

FAX: 03-6740-2359

儲かる不動産会社 経営戦略フォーラム2025

株式会社ZitzGen (ジツゲン)

〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町5-15 PORT ONE茅場町6F

300名限定

即実践可能な成功事例ノウハウを徹底解説

通常受講料
44,000円/人が
無料

セミナー日程 (各先着100名)

11月27日(木)
13:00~17:00

12月1日(月)
13:00~17:00

12月8日(月)
13:00~17:00

経営戦略フォーラム満足度

これまでに開催された「経営戦略フォーラム」シリーズのセミナーには、累計564社にご参加いただき、**92.9%**のお客様にご満足いただいております。

大変満足・満足

92.9%

あなたの時間を
絶対に無駄にしません。

セミナーダイジェスト

第1講座

時流解説

相次ぐ倒産。先物仲介に依存した会社が次々と業績悪化・倒産している

第2講座

買主様集客&営業戦略

販促費半減・粗利倍増。利益5倍になった会社の集客・営業戦略

第3講座

媒介取得集客&営業戦略

脱・先物物件依存
大手に勝てる媒介取得戦略

第4講座

採用&教育の仕組み化

2年目で年間粗利5,000万円達成
優秀な未経験者採用・教育手法

第5講座

評価報酬制度構築

もっともっと稼ぎたい...。
社員が自発的に頑張ってくれる仕組み

第6講座

本日のまとめ

500社以上の経営指導をしてきたコンサルタントが語る
伸びる会社/伸びない会社

パソコンからのお申し込み

ジッゲン セミナー

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でのお申込み



申込シートに
必要事項記入し、
03-6740-2359
へ送信

2025年に儲かった会社実践した最新の経営ノウハウが学べる特別な1日

平均粗利生産性4,000万円/人の企業が実践する成功ノウハウを即実践可能レベルで解説！

需要減少・販促コスト高騰、大倒産時代の幕開け。さあ、どう勝ち残る？

第1講座

時流解説

テーマ

相次ぐ倒産。先物仲介に依存した会社が次々と業績悪化している

講座内容

- ✓ 2010年代に急成長を遂げた売買仲介会社が次々と倒産、業績悪化に追い込まれている。そのビジネスモデルの問題点は何か。
- ✓ 儲かっている会社のビジネスモデルとその収益構造はどうなっているか。

第3講座

媒介取得集客&営業戦略

テーマ

脱・先物物件依存
大手に勝てる媒介取得戦略

講座内容

- ✓ やみくもに一括査定サイトを使うと金をドブに捨てることになる。一括査定サイトのトレンド。
- ✓ 一括査定サイトのカモになるな。一括査定サイトをうまく使い、1人で月間5件以上の媒介取得を実現する具体的な営業手法を公開。

第5講座

評価報酬制度構築

テーマ

もっともっと稼ぎたい...。社員が自発的に頑張ってくれる仕組み

講座内容

- ✓ 優秀な“稼げる”営業社員が、より高い報酬を求めて転職する。そんなことが起こらない人事制度設計のポイント。
- ✓ 人がすぐに稼げるようになる、そして、辞めない。高生産性企業の評価報酬制度を公開。

第2講座

買主様集客&営業戦略

テーマ

販促費半減・粗利倍増。利益5倍になった会社の集客・営業戦略

講座内容

- ✓ 営業利益ゼロから、ビジネスモデル転換して営業利益1億円超へ。集客・営業手法を公開。
- ✓ 広告媒体ポータルサイトのカモになるな。自社媒体を使って、反響単価を4分の1にした手法。

第4講座

採用&教育の仕組み化

テーマ

2年目で年間粗利5,000万円達成
優秀な未経験者採用・教育手法

講座内容

- ✓ 実は、不動産営業は誰にでもできる仕事ではない。優秀な未経験者を採る応募獲得・面接手法。
- ✓ 6か月目から月間200万円の粗利を稼ぐ。高収益企業の新人教育プログラムと運用方法公開。

第6講座

本日のまとめ

テーマ

500社以上の経営指導をしてきた
コンサルタントが語る伸びる会社

講座内容

- ✓ 年平均成長率30%を達成し続ける、伸び続ける会社の特徴。
- ✓ 脱・社長依存の経営。社長がいなくとも成長し続けるために必要な仕組み化とは。

当日の講師紹介



株式会社ZitzGen
代表取締役 社長執行役員
吉本 大起 Daiki Yoshimoto



株式会社ZitzGen
取締役 専務執行役員
高橋 竜二 Ryuji Takahashi

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移籍。2019年、株式会社ZitzGenを創業し、現職。

明治大学卒業後、総合系コンサルティングファームに入社し、物流業界向けの業績アップコンサルティングのマネージャーとして活躍。現在は、株式会社ZitzGenの役員を務めながら、不動産・介護・病院領域にてコンサルティングを展開している。

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	100,000,000円(1億円)
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】 儲かる不動産会社 経営戦略フォーラム2025

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
URL zitzgen.com/ seminar/5287/ 検索 「ジツゲン セミナー」	 左のQRコード から専用ペー ジにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要事項をご記入の上、 FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要事項をご記入の上、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)			必要準備
	第1回	第2回	第3回	
	2025年11月27日(木) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 11月26日(水)	2025年12月1日(月) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 11月28日(金)	2025年12月8日(月) 13:00~17:00 オンライン お申込期限: 12月5日(金)	

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。

受講料 通常価格44,000円/1名様(税別)が 無料 ※原則、代表者様(経営者・役員)しかご参加いただけません。	■ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■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。
---	--

お問合せ  ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	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	中村 (ナカムラ)
--	--	---------------------

ご参加セミナー (オンライン) 儲かる不動産会社 経営戦略フォーラム2025	☐ 第1回(11/27 木 13:00~17:00) ☐ 第2回(12/1 月 13:00~17:00) ☐ 第3回(12/8 月 13:00~17:00) ※内容は全日程とも同じです ※受付は12:30~になりますのでお早めにご入室ください
--	--

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

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)

セミナー受講者の声

セミナーにご参加いただいた皆様より寄せられた
貴重なご意見・ご感想を紹介します。

VOICE



(株)ドミール
代表取締役
今福敏樹さま

課題に対しての解決策
が具体化されており、
非常に役立ちました

【セミナー受講後の感想】

今後の不動産業界は変化が早くなっていくと感じていますが、そんな中で非常に詳しく丁寧に時流を説明・解説していただいております。満足しています。また、**どのような点をこれから強化していかなければならないか等、会社の課題に対しての解決策が具体化されており、非常に役立っています。**

【セミナー内容で取り組みたいこと】

分析体制の構築を進めたいと考えています。また、**ツールも非常に充実している**と思いましたので、うまく自社に取り入れ日々の営業活動に活かしていきたいと思っています。



ファインドエステート(株)
代表取締役
松崎良介さま

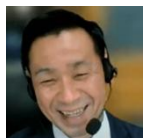
セミナーで紹介される帳票やツールの質がすごく高い

【セミナー受講後の感想】

媒介に関して当社は全くノウハウがなく悩んでいたのですが、セミナーを聞き、支援を受ければ効率的に媒介取得できるのではというのが正直な感想です。**一括査定サイトの使い方や、顧客管理の方法も効率的にできるという風に感じ、また、帳票やツールの質もすごく高い**なと感じました。

【セミナーの内容で取り組みたいこと】

媒介の案件管理です。案件管理自体は弊社もやってはいましたが内容が薄く、分析もしていなかった為反響や契約の中身が分からない状況でした。セミナーを踏まえ改善ができるシステムを作っていきたいなと思いました。



(株)ひだ高山事務所
(クローバー不動産)
代表取締役
神田浩二さま

今後の人員拡大を踏まえ、
環境整備に取り組んでい
きたい

【セミナー受講後の感想】

私どもの会社は都心部ではなくて田舎の商圏ですので、都心部を中心とした最新の現状を知ることで、当社エリアへの影響を予測でき、事前の対応策を考えることが出来ました。また、スタッフ増員に伴った営業品質の向上が必要と分かり、**ツール類の解説も大変参考になりました。**

【セミナーの内容で取り組みたいこと】

今後の人員拡大を踏まえ、**アプローチブックを取り入れた営業社員の早期育成や、営業プロセスの分析方法の確立、ツール整備に取り組んでいきたい**と思いました。



(株)ハッピープランニング
代表取締役
中田誉範さま

集客・契約が予想
以上に順調に進ん
でいます

【セミナー受講後の感想】

弊社は遊技業であるパチンコ店から**不動産業へ新規参入**をしました。セミナー参加時はノウハウがなかったのでわからなく、売上もありませんでした。セミナーに参加して業績の良い不動産会社になる為の方法を紹介してもらい、その方法を導入してからは、**集客と契約が予定以上で進んでいます**。セミナーでの内容は大変満足しております。



(株)グッドトゥモロー
代表取締役
岩田明之さま

アポ率が2倍以上に
なりました

【セミナー受講後の感想】

セミナーに参加させて頂いて、ZitzGenさんの提案で**フォローチーム(アポ取得専任チーム)**を導入することになりました。それまではアポ率が大体10%ぐらいだったものが、**トークスクリプトと業務フローを確立**したことで、メンバーが迷いなくお客様に営業することが出来るようになり、**大体2倍以上のアポ率になりました**。本当に大変感謝しております。



(株)陸自不動産
代表取締役
小松野美貴哉さま

完成度が高い
仕組みだと思いました

【セミナー受講後の感想】

ZitzGenさんのセミナーでご紹介頂きました、**アプローチブック**を利用して、お客様にアプローチをしました。お客様の方にもすんなり受け入れて頂きまして、こちらの方も漏れなく、つつがなく、段階的にできたので、スムーズにお客様にアプローチをし、今回内覧までこぎつけることが出来ました。システムとして組み立てられているので、**その通りにやれば誰でも出来るようになる素晴らしいもの**だと思います。



Run together for your Z

ZitzGen