

経営セミナー

— 事業戦略・組織戦略・人事戦略を一体で解説 —

10人で粗利5億円・営業利益1億円を実現

不動産売買仲介の 経営戦略セミナー



少人数で高収益を実現するための
経営戦略が学べる



利益が残る会社の
つくり方がわかる



社長依存から脱却する
組織づくりの具体方法がわかる

開催日時

2026年7月6日(月) / 7月10日(金)
2026年7月23日(木) 13:00~17:00



開催形式：
オンライン開催
(ZOOM)



通常44,000円(税込)が
参加費：**無料**

シニア
アソシエイト
板坂 純之右

代表取締役
社長執行役員
吉本 大起

アソシエイト
中村 龍斗

今すぐ“無料で”
申し込む

申込・詳細 ▶



反響はあるのに、なぜか利益が残らない。
人を増やしても、なぜか会社が強くない。

不動産売買仲介の経営戦略セミナー2026夏



株式会社 ZitzGen

中小不動産売買仲介 経営コンサルティング

— 事業戦略・組織戦略・人事戦略を一体で支援 —

売上を追いかける経営から、
半自動的に**利益が残る**経営へ。

ZitzGenは、不動産売買仲介会社の事業戦略・組織戦略・人事戦略・財務戦略を一体で支援し、『膨張ではなく成長』をテーマに、着実な業績アップに導くコンサルティング会社です。

01



少人数高収益の 戦略設計

少人数でも利益が残る
事業構造へ。

02



社長依存から脱却する 組織づくり

再現性高く成果を出す
体制を構築。

03



採用・教育・評価報酬の 仕組み化

人が育ち、辞めず、利益に
つながる組織へ。

会社概要

会社名：株式会社ZitzGen (ジツゲン)

所在地：〒103-0015
東京都中央区日本橋箱崎町5-15
PORTONE 茅場町6階

資本金：100,000,000円 (1億円)

TEL：03-6663-9906

Mail：info@zitzgen.com

お申込み・さらに詳しい情報

ジツゲン セミナー 🔍

お申込み ▶

詳しい情報 ▶



まずは無料セミナーへご参加ください。

詳細・お申込みはWebサイトまたはQRコードから

不動産売買仲介の経営戦略セミナー

10人で粗利5億円・営業利益1億円を実現

— 事業戦略・組織戦略・人事戦略を一体で解説 —

主催者挨拶



代表取締役 社長執行役員
吉本 大起

不動産売買仲介会社の経営は、これから確実に二極化します。
売上はあるのに利益が残らない。
人を増やしても、生産性が上がらない。
社長や一部幹部に依存し続ける。
こうした状態を抜け出すには、部分改善ではなく、事業戦略・
組織戦略・人事戦略を一体で見直す必要があります。
本セミナーが、
貴社の次の成長戦略を考える機会になれば幸いです。

こんな経営者は必ずご参加ください

- 売上はあるのに思ったほど利益が残らない
- 採用しても人が育たず辞めてしまう
- 人を増やしても生産性が上がらない
- 評価報酬制度を見直したい
- 社長や一部の社員に売上が依存している
- 今後3年間の勝ち筋を明確にしたい

このセミナーで得られること

- 利益が残る会社の構造がわかる
- 組織化・仕組み化の方向性がみえる
- 明日から着手すべき課題が明確になる

講座構成・内容

- 1 時流解説**
これからの不動産売買仲介市場をどう読むか
 - これから3年間の業界変化
 - 儲かる会社と苦しくなる会社の分かれ道
 - 従来型ビジネスモデルが通用しにくくなっている理由
- 2 利益が出るビジネスモデル**
売上ではなく、利益が残る会社の設計図
 - 利益が出る会社の事業構造
 - 粗利を伸ばし、営業利益を残す考え方
 - 人を増やさず高収益を実現するモデル設計
- 3 戦術・ツール解説**
成果を再現するための具体策公開
 - 利益につながる営業戦術の考え方
 - 現場の再現性を高めるツール活用
 - 属人化を防ぎ、成果を安定させる運用手法
- 4 組織戦略**
社長依存から脱却し、組織で成果を出す経営へ
 - 役割分担と会議体をどう設計するか
 - 管理職が機能する会社と機能しない会社の違い
 - 成果を出す運営体制のつくり方
- 5 人事戦略**
人が育ち、辞めず、利益につながる組織へ
 - 採用しても辞める会社の共通点
 - 未経験人材を早期戦力化する考え方
 - 評価報酬を含めた人事戦略の設計ポイント
- 6 まとめ講座**
10人で粗利5億円・営業利益1億円を実現する会社の条件
 - 少人数高収益企業が共通して持つ原則
 - 会社の成長を止めるボトルネックの見つけ方
 - 明日から着手すべき経営課題の整理

開催概要

オンライン開催(ZOOM)
経営者セミナー
ご参加費：無料

開催日時

2026年7月06日(月) 13:00-17:00
2026年7月10日(金) 13:00-17:00
2026年7月23日(木) 13:00-17:00

参加特典

- 無料経営相談
- セミナー資料進呈
- 課題整理シート進呈

問い合わせ

株式会社ZitzGen
03-6663-9906
info@zitzgen.com

詳細・お申込み

ジツゲン セミナー 🔍


お申込み ▶

詳しい情報 ▶



【参加申込書】不動産売買仲介の経営戦略セミナー2026夏

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
<p>URL zitzgen.com/seminar/6281/</p> <p>検索 「ジツゲン セミナー」</p>	 <p>左のQRコードから専用ページにアクセス</p>	<p>FAX 03-6740-2359</p> <p>本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信</p>	<p>mail info@zitzgen.com</p> <p>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</p>

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	
	2026年7月6日(月) 13:00~17:00 オンライン	2026年7月10日(金) 13:00~17:00 オンライン	2026年7月23日(木) 13:00~17:00 オンライン	<p>本セミナーはWEB会議システム「ZOOM」を使用いたします。</p> <p>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</p> <p>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。</p>
	お申込期限:7月3日(金)	お申込期限:7月9日(木)	お申込期限:7月22日(水)	
<p>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。</p>				

<p>受講料</p> <p>通常価格44,000円/1名様(税込)が</p> <p>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。</p>	<p>■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。</p>
---	---

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

<p>ご参加セミナー</p> <p>(オンライン)不動産売買仲介の経営戦略セミナー2026夏</p>	<p><input type="checkbox"/> 第1回(7/6 (月) 13:00~17:00) <input type="checkbox"/> 第2回(7/10 (金) 13:00~17:00)</p> <p><input type="checkbox"/> 第3回(7/23 (木) 13:00~17:00)</p> <p>※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</p>
--	---

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	フリガナ	役職
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	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)

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・解説していただき非常に満足しています。またどういった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えましたので、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えます。



ファインドエステート(株)
代表取締役
松崎良介さま

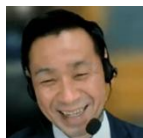
セミナーで紹介される帳票やツールの質がすごく高い

【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と思えました。



(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えました。



(株)ハッピープランニング
代表取締役
中田蒼範さま

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。