

これから不動産業ビジネスを始める会社も、  
盛業中の不動産会社の成長も

# 不動産ビジネスで 成功する 5大戦略セミナー

【坂口式】不動産ビジネスコンサルティングでは、2つの戦略テーマを提供しています。

## 第一に、「銀行活用戦略」です。

不動産ビジネスにおける「不動産のモノの仕入れ」をする際に、その裏側に必ずある「購入資金の銀行からの借入調達」をスムーズにできるようにします。

「資金の仕入れ」ができて始めて「モノの仕入れ」が実現します。銀行に好かれて信頼関係を構築し御社の不動産ビジネスを応援してくれる関係の作り方をご説明します。「借りれる時に、借りれるだけ(最大限)、借りる」ことができるようになります。

## 第二に、「不動産ビジネス成功の仕組み作り戦略」です。

経営者に会社経営の目的、Visionをお聞きし、「なりたい会社の姿」の実現に向けた、業績結果を出すための「会社の回し方の技術」をご説明します。

経営者が「ピンポイントで財務に明るくなる能力」を身に付け、

「会社を潰さない資金繰りの見方」ができるようになります。難しい複式簿記や複雑な財務指標は一切不要です。

会社の売上規模が大きくなっても、事業分野が増えても、従業員数が多くなっても、社長は効率的かつ効果的に会社を回せるようになり成果も出ます。加えて人材も育ち辞めなくなります。

セミナーでは、弊社のコンサルティングによって、会社に「どのような能力・仕組み」ができて、「どのように変わることができるか」をご説明しています。

ご興味をお持ち頂いた経営者の方々は、業種を問わずセミナーへの参加をお薦めします。

## 受講するメリット

- メリット1** 銀行に好かれ、円満な信頼関係を築くための方法論がわかります。一度、信頼関係ができると、銀行は「御社の事業を応援してくれる」良好な仲間になります。
- メリット2** 銀行は債務者法人を格付しています。格付のランク次第で、借入の条件は大きく変わってきます。御社の格付を高いランクにし維持するための方法論、及び銀行が格付の際に注目している「財務指標」を知ることができます。
- メリット3** 社長の最大の仕事は、「会社を潰さない」ことです。会社を潰さないポイントはどこにあるのか？そのポイントは、銀行が重要視している財務指標とは合致しません。その内容のエッセンスがわかります。
- メリット4** 業績の拡大と人材育成・短期戦力化を同時に実現する経営の技術を理解できます。知っているのと知らないとは、会社経営に大きく影響します。



当社主催のセミナーは**100%返金保証!!** 内容にご不満の場合、理由を問わず全額返金させていただきます。

# 「優れた競争戦略を持つ」ための仕組み構築のノウハウを提供します

## セミナープログラム

コンサルティング・プログラムのうち、重要な項目をピックアップし、体系化して、今回の「セミナープログラム」に再編し、わかりやすく説明します。

### ステップ1 不動産ビジネス参入で大きな収益を安全に上げる大基本

- ①低リスク・高リターンな「虫のいい不動産ビジネス」を始める!
- ②元手資金がある場合、不幸な境遇・気の毒な不動産からはじめる!
- ③わずか2百万円の資金から始めて2年で1億円に増やしたS社!
- ④ゴルフの合間に不動産ビジネスでコツコツ・フワッと稼ぐ…他
- ⑤都心の再開発ビル・●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦

### ステップ2 事業多角化の第二の柱と位置付ける不動産業を育てるポイント

- ①正直不動産で不動産ビジネスを育てる
- ②不動産営業はゴリゴリ行かない、歩合がない
- ③「山本五十六元帥」のような上司がいっぱいいる経営
- ④お客様から感謝の声が絶えない不動産ビジネスとは?
- ⑤短期で日銭を稼ぎ長期でガバッと稼ぐのは、どうでしょう?

### ステップ3 不動産ビジネスの立ち上げから軌道に乗せるまでの10の展開(内5つ)

- ①お客様は自分の家族、親戚、親しい友達だと思って対応する
- ②Whity&Integrityで不動産ビジネスに取り組む
- ③信頼できる人をビジネスに巻き込み事業規模を拡大

### ステップ4 不動産ビジネスを成功させていく営業の考え方、数字の押さえ方

- ①社長は自分の会社に毎年、いくら資金が残るかご存じですか?
- ②財務諸表で大事なものは、1番:粗利率、2番:自己資本比率、3番:含み損益、になります。ご確認を!
- ③過去の経営の失敗の残骸物は、貴重な財産になります
- ④期末に完成在庫が残っていてもいいんです
- ⑤実質自己資本比率40%超で、銀行と立場が逆転し、50%超でいいなりです

### ステップ5 5年、10年…、不動産収益のストックビジネス化と未来戦略

- ①不動産ビジネスのストック収益は岩盤収益! 新たな展開の原動力
- ②都心の●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦が益々重要
- ③ビジネスの中核は、実需と金持ち(含む外国人)を相手にする展開へ
- ④海外在住の日本人富裕層が持つ国内不動産に注目!
- ⑤道州制の中の州都・都心・人通りの多い交差点でビジネスする

## ご参加をお薦めする企業

- ・売上や利益をそのまま維持していけるだろうか、不安がある
  - ・営業情報を部長や課長が俗人的に管理していて、よく見えない
  - ・営業会議が月に2回あるが、「がんばります」の精神会議になっていて、実効性が弱い
  - ・部長、課長、係長などの中間管理職が育っていない
  - ・社長が孤軍奮闘、常に全体を見回している
  - ・社長と一部の優秀な社員が超多忙で、会社を回している
  - ・営業社員が一人前になると辞めてしまう。常に中途採用募集中である
  - ・売上が順調であれば、銀行はいつでもお金を貸してくれると思っている
  - ・事業多角化で不動産業を第二の柱に、安全に始める手順を知りたい
  - ・社長は営業出身で財務に弱い、会社は回っているからいいだろう!
- といった方に、ご参加をお薦めします。

## 講師紹介



坂口 耕一 (さかぐち こういち)

不動産ビジネスコンサルタント  
メガバンクに22年、外資系銀行に13年、2つの不動産会社で4年経営者を務める。

外資系銀行では、リーマンショック後不動産会社専門に融資する部を立ち上げ部長として率い、優れた戦略を持つ不動産会社に限定し年間200億円ペースで貸出を実行。  
これまでのキャリアで培ってきた知識・経験・メソッドの中から、不動産会社の経営に役に立つ情報・ノウハウをクライアント企業に仕組みとして根付かせるコンサルティングを展開中。

## 開催要項

会 期 : 2024年 3月 23日(土) 13:00~17:00  
会場受講 : CBRFフォーラムANNEX  
〒101-0047  
東京都千代田区内神田3-4-11-2F  
参 加 料 : 39,000円(税込) / お一人様(テキスト・資料代含む)  
定 員 : 6名(定員になり次第締め切らせていただきます)

## 主催・お問い合わせ

株式会社 Cozy Consulting  
〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目15-8 4F  
TEL : 03-6403-0959 / FAX : 03-6893-3931  
E-mail : info@cozyc.jp

「ウェブサイト」はこちら



<https://cozyc.jp/seminar/>

**完全返金保証制** 内容にご不満の場合、理由を問わず全額返金させていただきます。

FAXでのお申し込みはこちら **FAX:050-3145-3026** (申込専用番号)

お申込書	フリガナ	フリガナ
	会社名	お名前
	お電話 ( ) -	FAX ( ) -
	メールアドレス @	※折り返しお申込み確認用のメールをお送り致します。
✓印をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 2024年 3月 23日(土)セミナーに申し込みます。		<input type="checkbox"/> 受講券・請求書は、郵送を希望します。(必要ならチェック下さい)

ホームページからも申し込みができます。 <https://cozyc.jp/seminar/>

これから不動産業ビジネスを始める会社も、盛業中の不動産会社の成長も  
「不動産ビジネスで成功する5大戦略」  
セミナーのご案内

2024年の不動産ビジネスはどのような展開になるのでしょうか？

- 巷では日銀の金融政策が見直され住宅ローン金利が上昇する？
- 円安基調から円高基調に変わり、外国人投資家が日本から退散し株価は下がるのではないかな？
- 株価が下がれば、それに連動している不動産価格も下がるのではないかな？
- 景気回復は、まだまだで、物価の上昇、資材や工賃の高騰は当面続く、
- 賃金の上昇は今一歩で住宅の一次取得者の購買意欲は更に減退傾向？
- 住宅価格は昨年ピークアウトしたのではないかな？
- 新築建売や実需新築マンションの在庫はだぶついているのでは？

経済新聞や経済ニュース等を見る限り、不動産ビジネスに係る情報は総じてネガティブです。

そのような向かい風の要素が多い中でも、力強くビジネスを展開していくために、弊社では、「銀行活用戦略」と「不動産ビジネス成功の仕組み作り戦略」の2つのテーマのコンサルティングを提供しています。

銀行と信頼関係を構築し、銀行が御社のビジネスを資金面で応援してくれるそんな関係を作るためのノウハウを提供しています。

また、経営者が会社を潰さないためのピンポイントの財務指標や資金繰りの知識の習得や、業績を向上させ人材育成・短期戦力化を実現する経営の技術を提供しています。

少しでも興味を抱いて頂いた経営者の方々は、セミナーへの参加をお勧めします。

会 期：2024年 3月 23日(土) 13:00~17:00

受講会場：CBRSフォーラムANNEX 〒101-0047 東京都千代田区内神田3-4-11-2F

受講料：1名につき39,000円(税込)

定 員：6名(満員になり次第締め切らせていただきます)