

不動産会社の社長のための

不動産ビジネスの 「なりたい姿」を実現する 5大戦略セミナー

社長が目指す不動産ビジネスを、
弊社コンサルティングの外部の力と会社の内部の力を結集させて、
「なりたい姿」、「るべき姿」、「理想の姿」に実現させます。

社長が目指す不動産ビジネスは、

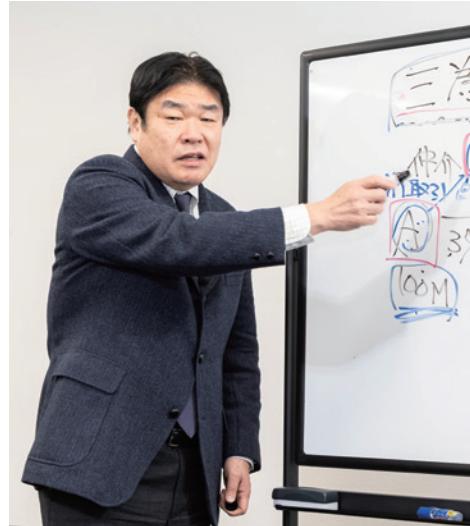
- ①途中で課題が出てきて早期に解決すべきだ、
- ②順調だが、もっと伸ばせるはずだ、
- ③やったことのない新規領域に一步踏み出したい、

と概ね3つの目指す方向があると思います。

不動産ビジネスは、開発・売買・仲介等のフロービジネス、建物管理・賃貸管理等のストックビジネス、親和性の高い金融ビジネスと多岐に渡ります。裾野は広く、組合せ次第で多層化され大きく発展する魅力的なビジネスです。

弊社と会社の一部の方々とチームを組み、仮説を設定し戦術を考え行動計画を作り、PDCAを高速回転させて、定期的な目標数値を設定し着実に達成できるように運営、最終的に「なりたい姿」を実現させていきます。

長年弊社代表は、銀行の営業部店で多くの不動産会社向け融資に携わり、平成バブル、ITミニバブル、リーマンショックを経験しながらも生き残った優れたビジネスモデルを持つ不動産会社の事例を多く見聞きしてきました。その事例や、コンサルティングを通して社長が目指すビジネスを「なりたい姿」に実現させてきた事例をセミナーや個別相談会で紹介していきます。



受講するメリット

メリット1

社長が目指す不動産ビジネスの「るべき姿」、「めざす姿」を確認いただき、現状とのGAP、課題を認識される機会になります。他社事例を参考に、今後どの方向の関連ビジネスに取組むべきか、取組方法を確認頂ける機会になります

メリット2

ビジネスの課題解決や新規取組を進めていく場合の取組手法を会社の中に仕組みとして導入できるヒントを得られます。弊社代表がこれまで組織の中で取組んできた組織運営手法の一端を知ることができます。

メリット3

不動産ストックビジネス(不動産管理、賃貸管理)や金融ビジネス(生損保代理店ビジネス、貸金ビジネス)への取り組み強化、新規進出を考える機会になります。

メリット4

資金調達の手法や知識の確認にもなります。仕入資金・設備借入以外の借りやすい無担保銀行プロパー借入の存在を知れます。業績好調時、不調時の銀行との付き合い方の違いも知識として身に付きます。

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。

コンサルティング実践実績をご紹介し、粗利向上のための具体的な取組手法、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!
- ④ゴルフの合間に不動産ビジネスでコツコツ・フツツと稼ぐ…他
- 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よう!
- ⑤都心の再開発ビル・●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦
- 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!

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

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(ウチ3つ)

- ①お客様は自分の家族、親戚、親しい友達だと思つて対応する
- ④信頼できる人をビジネスに巻き込み事業規模を拡大
- ②Whity&Integrityで不動産ビジネスに取り組む

ステップ4 不動産ビジネスを成功させていく数字の抑え方

- 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?
- ④期末に完成在庫が残っていてもいいんです
- ②財務諸表で一番先にみるべきはどこでどう?
- ⑤実質自己資本比率ってご存じですか? 銀行が勝手に自己資本比率をいじるんです。銀行の考え方を、社長は押さえておくべきです。
- ③過去の経営の失敗の残骸物は、貴重な財産になります

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
- ④海外在住の日本人富裕層が持つ国内不動産に注目!
- ②都心の●●Squareに寄り添うコバンザメ作戦が益々重要
- 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
- 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

ご参加をお薦めする企業

- ・売上や利益をこのまま維持していくのだろうか、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が、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。

「ウェブサイト」はこちら



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



会期 : 2025年11月27日(木)

13:00～17:00(実質3時間半)
・30分の無料個別相談枠
・有料の個別相談は別途申し受けます

会場受講 : Regus六本木駅前センター

〒106-0032
東京都港区六本木6-1-20
六本木電気ビルディング7F Regus
※会場参加のみ

参加料 : 33,000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

〒106-0032
東京都港区六本木6-1-20 六本木電気ビルディング7F Regus
TEL : 03-6890-2102 / FAX : 03-6890-2201
E-mail : seminar@cozyc.jp

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 : 03-6890-2201

会社名 お申込書	フリガナ		フリガナ	
	お名前			
お電話	() -		FAX	() -
メールアドレス	@			
✓印をご記入ください。 <input type="checkbox"/> 2025年 11月 27日(木)セミナーに申し込みます。			会場参加 <input type="checkbox"/>	

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

各 位

2025年 10月吉日
株式会社 Cozy Consulting
代表取締役 坂口 耕一

不動産会社の社長のための 不動産ビジネスの「なりたい姿」を実現する「5大戦略セミナー」 のご案内

東京会場開催セミナー及び個別相談会のご案内、エレベーターリースのご紹介

社長が目指す不動産ビジネスは、①課題が出てきて解決したい、②順調だがもっと伸ばしたい、③新規領域に一步踏み出したい、と概ね3つの目指す方向があると思います。

弊社はコンサルティングを通して、社長が目指すビジネスの「なりたい姿」、「るべき姿」、「理想の姿」を実現します。

不動産ビジネスは、開発・売買・仲介等のフロービジネス、建物管理・賃貸管理等のストックビジネス、親和性の高い金融ビジネスと多岐に渡ります。裾野は広く、組合せ次第で多層化され大きく発展する魅力的なビジネスです。

長年弊社代表は、銀行の営業店で多くの不動産会社向け融資に携わり、平成バブル、ITミニバブル、リーマンショックを経験しながらも生き残った優れたビジネスモデルを持つ不動産会社の事例を多く見聞きしてきました。その事例や、コンサルティングを通して、社長が目指すビジネスを「なりたい姿」に実現させた事例をセミナー・個別相談会で紹介しています。

興味を持たれた社長は、セミナーにお申込みください。また直接相談したい場合は(このケースが多いです)、個別相談会にご都合のよい日時でお申込みください(但し、個別相談会は既存取引先のコンサル対応のキャパを超えた時点で突然受付中止しますのでご容赦下さい)。

最後に、エレベーター設備を備えた一棟の賃貸マンションやテナントビル等を所有されているオーナー様に銀行借入に代わる新種の資金調達手法としてエレベーターリースを紹介しています。管理会社は調達資金の一部で修繕工事等の売上につながる可能性・メリットがあります。

エレベーター設備を持つ一棟建物の建物管理、賃貸管理をされている業者様で興味を持たれましたら、正規代理店である弊社の電話番号、メールアドレスに遠慮なくご照会下さい。

会 期：2025年 11月27日(木) 13:00～17:00

受講会場：Regus六本木駅前センター

〒106-0032 東京都港区六本木6-1-20 六本木電気ビルディング7F Regus

※会場参加のみ

受 講 料：1名につき 33,000円(税込:テキスト・資料含む)

定 員：6名(満員になり次第締め切らせていただきます)