

「源流」を制する者は、 「川下」全てを制する!!

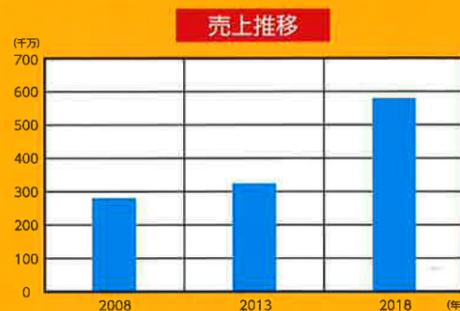
限定20社
参加募集

「川下」で営業活動を行うことは、「入札」や「値引き」を中心とした数多くの「競争」にさらされます。

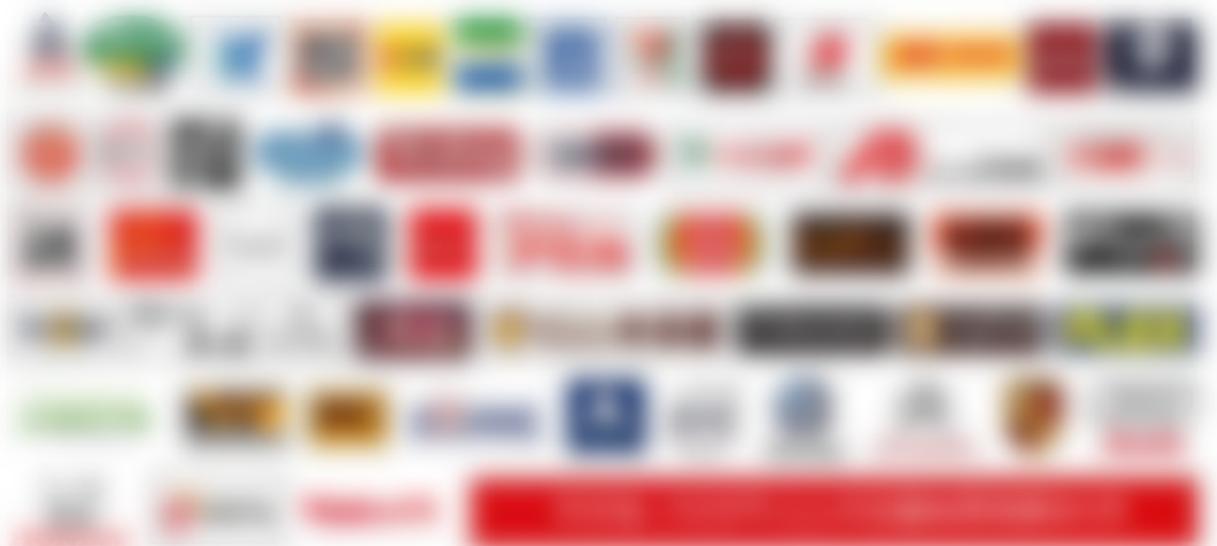
「競争優位」を実現するためには、「競争」の少ない「源流」で「営業の仕組み」を作り上げることが重要です。

「店舗開発マッチングビジネス事業」は、「大手テナント企業様」と「地主様」を顧客対象としたビジネスの為、「景気の良し悪しに影響を受けにくい」業態です。

また、「同業他社も少ない」うえに、「先行投資が少なく」、「営業効率・生産効率も高い」、また「高確率で特命受注が取れる」ということも大きな特徴です。



《 驚異の店舗開発実績!! 》



「ビジネスチャンス」をご提案します!

経営者の皆様へ

貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

唐突のご提案で恐縮ですが、貴社の隣接事業として「店舗開発ビジネスの全国展開」の一翼を私共と一緒にこなっていきませんか?

さて、私共「建設業」が置かれている環境は、2020年のオリンピック以降、ますます厳しい状況に陥ることはご承知おきと存じます。民間工事においては、「少子高齢化」から「市場が縮小」、その為「値下げ競争」が激化する中、「材料費の高騰」「職人不足」から「赤字」または「薄利」の工事を余儀なくされています。解決策として、契約本数の上積みが考えられますが、「営業マンの質の低下」「管理職の能力低下」から思うように契約本数が上がってこないのが現状ではないでしょうか?

また、公共工事におきましても「オリンピック特需」に沸いている今は「案件数」も多く景気が良いように映っていますが、その実、会社を維持していくための「十分な利益」が確保されているのかは些か疑問に感じます。さらに、「オリンピック特需」が終焉を迎えた先の市場を考えたときに企業の存続も難しい状況におかれることは容易に想像できるのでないでしょうか?

このような環境の中、私共(株)アシーズでは「儲からない!」といわれ敬遠されている「店舗開発」の分野で、昨年「55億円」の売上、「10億円」の利益を達成しております。さらに、昨年におきましては我が社にとっては新市場となる愛知県にたった2人の営業マンで飛び込み、「5億円」の売上、「1億円」の利益を達成いたしました。この「成功実績」並びに蓄積された「ノウハウ」を皆様に公開することで、「全国制覇」を共に目指す「仲間」を「限定20社」募りたいと存じます。是非一度、「古都 金沢」とともに弊社の実情を見学に来ていただければ幸いです。

お忙しい中、最後まで目を通していただきありがとうございました。
末筆ながら、今後のご発展を心よりお祈り申し上げます。

(株)アシーズ 店舗開発企画室

(株)アシーズ 店舗開発企画室 担当:鈴木

〒920-0355 石川県金沢市稚日野町北8番 TEL:076-267-7700 FAX:076-267-0595

HP:<http://www.ac-s.co.jp>

E-MAIL:sds-vc@ac-s.co.jp

成功は複製できる

店舗開発マッチングビジネスのススメ

株式会社 アシーズ

現行ビジネスのカンフル剤！事業拡大の特効薬！

－店舗開発マッチングビジネス VC発足背景－

平成4年に施工された定期借地権は、事業用借地権によるロードサイド型店舗の活用に始まり、一般定期借地権による戸建分譲住宅、マンション分譲へと活用が促進されたことで、「貸したら最後、戻ってこない」という概念から「土地は必ず帰ってくる。一定期間、安定収益が得られる」といった「借地」に対する地主様の「認識」に変化が生まれ、今では事業用借地による「土地活用」が当たり前のように選択肢の1つとなっております。また、テナント出店企業側は「土地を購入し、店舗を建設する」という従来のスタイルから、市場環境の変化に対応しやすく、またイニシャルコストが大幅に軽減できる「事業用借地権」による出店ニーズが多数を占めているのが現状です。

このような市場環境の中だからこそ、「店舗開発マッチングビジネス」という機能は必要不可欠なものであり、「市場」「商圈」を時系列で把握している我々、地場企業だからこそ行えるお役立ち活動があると考えます。

弊社は、土地（借地）をお探しの企業様と土地を活かしたい（収益を上げたい）地主様との間に立ち、両者にとって有益な情報やノウハウを提供し、「特命受注の獲得」を目的にマッチングをおこなうことで地域の発展に尽力し続けてまいりました。

－昨年、縁もゆかりもない「東海エリア」に2人の営業マンで飛び込み、2年目にして「5億」の売上、「1億」の営業利益を達成致しました。自社での多店舗展開も視野に入れて考慮を重ねてまいりましたが、ネットワークを構築することで新しい市場・ビジネスがあるのではないかという結論に至り、「AC's パートナー」を発足いたしました。

経常利益は、驚異の「8%～10%」を実現！

株式会社 アシーズ



「店舗開発マッチングビジネス」参入のメリット！

- 競合他社が少ない
- 景気に左右されない
- 先行投資がかからない
- 安定経営・事業拡大がしやすい
- 既存ビジネスとの相乗効果が期待できる
- 1棟売上・営業利益単価が高く、また生産効率も高い

不動産ビジネスゆえに
新規参入障壁は低い

「立地の判断基準」の10ヶ条

1. バック商圈があること
2. 入りやすく出やすいこと
3. 視認性が良いこと
4. 駐車台数が豊富で広いこと
5. 適度な交通量があること
6. 間口が広いこと
7. 中央分離帯がないこと
8. 信号との位置関係に注意すること
9. 人々が淀む場所であること
10. ある程度店舗が集積していること



「成功の複製」を実現するテンプレート

- 店舗開発マッチングビジネス業務フロー
- テナント開発業務遂行マニュアル
- 物件開発業務遂行マニュアル
- マッチング業務遂行マニュアル
- 店舗開発マッチングビジネスにおける基礎知識
 - ※ 「商圈」「お客様」「土地活用」「建築方式」「調査方法」「税金」他
- 成功事例集（基本図面/実行予算書 他）
- 「特命受注」を追求する為の各種フォーマット一式
- ナショナルチェーン、ローカルチェーン含めて200社以上の取引先リストの共有
- 営業管理・顧客管理・マッチング検索ソフト

集合研修・実務研修
個別研修・SV指導等、バック
サポート機能が充実！

他

未経験者でも確度の高い「マッチング」を可能とします!!

- テナント企業の立地条件にあった物件を瞬時に探索します！
- その物件を紹介したいテナント企業先を瞬時に探索します！
- 過去からの地主との接触記録（やりとり）が閲覧できます！
- テナント企業側との接触記録（やりとり）が閲覧できます！
- 敷地／建物面積に補正率を設定することで漏れを防ぎます！

営業部・営業マン毎に受注状況が一目で把握できます!!

住宅・土地活用・リフォーム事業部門でも活用可能です!!



「経験値」や「企画力」を補う
「マッチング機能」を充実!!



AC's Management System

「源流」を制する者は 「下流」全てを制する

AC's パートナー 来社・訪問申込書

FAX:076-267-0595 E-MAIL:sds-vc@ac-s.co.jp

■下記のご要望に☑を入れ、それぞれ希望日時をご連絡ください。（※土日祝日を除く）

会社見学を希望（来社希望日時： ）

詳しい話が聞きたい（訪問希望日時： ）

■下記のお客様の情報について、ご記入ください。（※は必須項目です。必ずご記入ください。）

※会社名	※代表者名
※所在地	※メールアドレス @
※電話番号	FAX 番号
※申込者氏名 <input type="checkbox"/> ※代表者の場合は☑を入れてください。	※申込者の携帯番号

【個人情報に関する取扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、(株)アシーズグループからの営業活動やアンケートなどに使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります。）法令で定める場合の他、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. 必要となる上記情報をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や詳細資料の発送などご対応できない場合がございます。

株式会社アシーズ店舗開発企画室 TEL:076-267-7700 担当窓口：鈴木