「土地マ」クラブ　第1回
土地富裕層マーケット向けビジネス創造クラブ

# 土地富裕層マーケット開拓の意義と面白さ

相続、事業承継、不動産に特化したビジネスを30年にわたり展開してきた講師が、講座を開講します。

・土地富裕層マーケットを開拓している人、したい人
・土地富裕層マーケットに関連する企業に転職を考えている人
・土地富裕層マーケットに関連するビジネスを知りたい人

**日　時**　2027年 **1** 月 **12** 日（火）19:00～20:30

**講　師**　株式会社アセットコンサルティングネットワーク　代表取締役　大城 嗣博

会計事務所系不動産会社等を経て、相続・不動産に特化したコンサルティング会社、及び建築会社、行政書士事務所等を経営。
現在、アセットグループでは不動産・FP・法務・建築・設計等の経験と知識を活かし、生命保険や銀行、ハウスメーカー等の営業担当者への研修等から具体的案件相談を受け、顧客及び紹介者に対する相談を受託している。机上の論理ではなく『実践するコンサルティング』を唯一のモットーにしている。

**定　員**　**30** 名　**参加費無料**

**申込方法**　株式会社アセットコンサルティングネットワーク
Mail：chintai@acn2000.co.jp　TEL：03-5909-7115
右記QRコード申込フォームもしくは、お電話・メールにてご予約下さい。※先着順となります。

申込フォーム

**会　場**　ZenkenPlaza Ⅱ 7階 大会議室
東京都新宿区西新宿1-3-13　新宿西口駅徒歩2分・新宿駅徒歩5分

**予　告**
■2027年2月9日（火）相続・不動産のプロなら、「物納」を知らなきゃ！
■2027年3月9日（火）土地活用プランナー資格試験審査委員の直伝！土地活用の進め方

株式会社アセットコンサルティングネットワーク
〒160-0023　東京都新宿区西新宿3-2-11-9F
Mail：chintai@acn2000.co.jp　TEL：03-5909-7115

# 「土地マ」クラブとは

正式名称 「土地富裕層マーケット向けビジネス創造クラブ」

## 名称の理由① 「土地富裕層マーケット」

世の中的には「業界ごと」、「商品を販売するため」、「自社（担当者）優先」という組立て方が多過ぎると思います。
いわゆる、縦割りとか、自社（自分）基準とか、呼ばれるヤツです。

企業側がマネジメントしやすいとか、業法の絡みとか、この正当化が理由です。
でも、クライアントやマーケットには、そんなの関係ありません。

例えば、土地活用をする、遺言書を書く、生命保険に入る、納税する、借金をする、その他、諸々…

これらは、業界分野を超えて御一人が横断的に悩む分野となり、それを縦割りで考える事がナンセンスなのです。
それならば、これらを横断的に考えれば解決できる、つまりマーケットに合わせれば良いのです。

このセミナーシリーズは、マーケットに合わせます。

## 名称の理由② 「ビジネス創造」

ここには２つ意味が有ります。

まずは「ビジネス」
この会は、知識や資格等を学ぶ場にはしたくありません。それらは、本や学校、ネット等で学ぶチャネルが沢山有りますし…何より、講師である私は実務主義なので、先生面したくありません。

次に「創造」
ビジネスは案件が無ければ、スタートしません。案件に出会うために、飛込みや架電営業を行います。
昨今では、SNSやネット、AI等を使って案件に出会う確率を上げようとしていますが、これらツールは、出会う確率を上げるだけにすぎません。確率が上がっても、同業他社も同じ事をするので、時間が経過すれば、確率が下がるか、広告代が上がるか、という結末になるだけと言えるでしょう。

その反面、SNSやネット、AI等に依存して、ニーズ客の上澄み層へのアプローチに慣れるという状態に営業担当者が陥ると益々、営業力というか、ビジネスの足腰が弱くなってしまいます。

AI等が代替できないような仕事力ってのは、0（ゼロ）→1　を創り出す力、ビジネスの創造力なんです。

それを重要視したい人向け、と位置付けてます。

## 名称の理由③ 「クラブ」

このようなセミナーには、生徒と先生、弟子と師匠、（FCビジネス）本部と加盟店、資格ビジネスの協会等と資格の取得客という形態が多いですが、弊社は、そのどれも目指していません。

何となくフラットな気軽さを表す為、「クラブ」としました。

もっと知りたい方はこちらから

株式会社アセットコンサルティングネットワーク
〒160-0023　東京都新宿区西新宿3-2-11-9F
Mail：chintai@acn2000.co.jp　TEL：03-5909-7115