

初開催! 住宅会社がはじめた 民泊・宿泊ビジネス インバウンド住宅 事業参入セミナー

講座内容&スケジュール 東京 2019年 3月27日(水) (株)船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ↓ 13:30	外国人旅行者(インバウンド)住宅・不動産で東建ホームズ様が成功したポイントと業界時流 セミナー内容抜粋① インバウンド住宅・不動産の現在の時流と今後の成長ポイント セミナー内容抜粋② 住宅宿泊事業のターゲットと売れている住宅の基本ルール セミナー内容抜粋③ 業績を上げるための土地選定、立地のルール 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 青木 一将 収益不動産の売買事業、マンション事業の業績アップ・活性化を主に手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。賃貸仲介・管理事業を基盤にしている企業のご支援先も多く、特に賃貸管理会社の強みを活かした不動産活用事業に多くの成功事例とノウハウを持つ。
ゲスト講師 第2講座 13:30 ↓ 14:30	インバウンド向け一戸建て・旅館を開始して12ヵ月で22棟!の軌跡 セミナー内容抜粋① 住宅会社だからできた!建築技術を生かした一戸建て旅館「宿家」 セミナー内容抜粋② 外国人から選ばれる宿家の間取り・設備、旅館業法に則った建築仕様 セミナー内容抜粋③ 稼働率81%!外国人宿泊客を集客するWEB集客法 株式会社東建ホームズ 代表取締役 安食 守一 氏 2008年には総合展示場に4カ所展開・台東区を中心に注文住宅・分譲住宅を主事業とする。2017年にははじめた外国人旅行者向けの一戸建て・旅館「宿家」が人気で一泊平均3.8万円/平均稼働率81%を誇る。
第3講座 14:50 ↓ 15:50	外国人旅行者の集客・プライシング、住宅宿泊の運営はこうする! セミナー内容抜粋① エアビ、ブッキングドットCOMの具体的活用法 セミナー内容抜粋② 外国人宿泊者の対応する宿泊設備、受付運営、クリーニング 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 チームリーダー アシスタントコンサルタント 花村 優美 東京都出身。入社以来、賃貸仲介・管理会社向けコンサルティングに従事。現在は短期賃貸・マンション事業の新規事業付加による業績アップや生産性向上支援をメインで行っている。特に、WEB集客を最も得意とし、顧客の新規事業立ち上げの一翼を担っている。
第4講座 16:00 ↓ 16:30	住宅宿泊事業を地域で一番早く取組むために必要なこと セミナー内容抜粋① 住宅宿泊事業の参入ハードルと解決方法 セミナー内容抜粋② 住宅宿泊事業からつながる建築受注 株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 部長 上席コンサルタント 松田 崇 1999年に大阪市立大学経済学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後はリフォーム部門に属し、2006年にチームリーダーに昇格。2006年より不動産分野でのコンサルティングを本格的に開始。2014年上席コンサルタント、2015年にグループマネージャーに昇格し、中古住宅、不動産売買、分譲分野を統括する。現在は、不動産売買、分譲、賃貸仲介・管理、収益不動産部門を統括する不動産支援部を担当する。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 中田

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040502>



時流 対応 外国人 初企画! インバウンド住宅 事業参入セミナー

一戸建てを外国人旅行者に貸す ビジネスモデル

✓ 土地から購入して自社保有し、
年間収益率 **15%以上!**

✓ 収益率がいいので販売しても
1棟粗利 **1,000万円!**

✓ 空き家オーナー、
土地オーナーからの
建築受注も **紹介で6棟受注!**

特別ゲスト講師

株式会社東建ホームズ

代表取締役 **安食 守一 氏**

注文住宅・分譲住宅
中心だった会社が

2017年に**住宅宿泊事業を開始!**

2008年には総合展示場に4カ所展開・台東区を中心に注文住宅・分譲住宅を主事業とする。

2017年にははじめた外国人旅行者向けの一戸建て・旅館「宿家」が人気で一泊平均3.8万円/平均稼働率81%を誇る

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

インバウンド住宅事業参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S040502

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ: 中田 内容に関するお問合せ: 青木

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **040502**



注文住宅・分譲住宅会社がはじめた

外国人旅行者向けインバウンド住宅事業での成功事例を公開!

外国人旅行者3倍時代に向けた住宅・不動産ビジネス

特別
ゲスト講師
注文住宅・分譲住宅で年商**10**億円(株)東建ホームズ
インバウンド向け
一戸建て・旅館開始して**12**ヵ月
22棟!

東京都台東区で地域密着型
住宅会社がエリア内に
インバウンド向け一戸建て・旅館を展開



特別ゲスト講師
株式会社東建ホームズ
代表取締役 **安食 守一** 氏
2008年には総合展示場に4カ所展開・台東区を中心注文住宅・分譲住宅を主事業とする。
2017年にははじめた外国人旅行者向けの一戸建て・旅館「宿家」が人気で一泊平均3.8万円/平均稼働率81%を誇る

住宅会社だからできた! 建築技術を生かして
一戸建て旅館「宿家」
外国人から選ばれる「宿家」の間取り・設備
旅館業法に則した建築物のポイント

表面利回り16.7%! 一泊平均3.8万円にできた
外国人宿泊客を集客する方法

- エアビ・ブッキング.comなどポータル活用法
- 繁忙期・閑散期に合わせた料金設定法

不動産投資家・オーナーに6棟販売
建築紹介
受注6棟できた営業術

- 不動産社長も投資物件として購入した「宿家」
- 空き家の改装でつくった「宿家」実例



物件実例

所在地/東京都台東区	1年間の宿泊収益/1150万円
土地/15坪 4500万円	平均宿泊費/3.8万円
一戸建て/25坪 2000万円	平均稼働率/81%
合計物件費用 6500万円	表面利回り/17.6%
	実質利回り/12.3%



このような経営者様はご参加ください!

- インバウンドビジネスに興味がある
住宅会社・不動産会社様
- 民泊・宿泊ビジネスに興味がある
住宅会社・不動産会社様
- 住宅以外での成長するビジネスを
探している住宅会社・不動産会社様



住宅宿泊事業での成功企業が初めて公開する インバウンド住宅の 最新ノウハウとポイント

- Point 1** 外国人旅行者が高くても宿泊する
住宅宿泊施設のポイント
- Point 2** インバウンド住宅で仕入する土地はココ!
「インバウンド住宅」物件試算シミュレーション
- Point 3** 自社で運営での利回りの実際!
自社運営後に販売した**1件粗利の実例公開**
- Point 4** 外国人旅行者中心で稼働率**81%**にする
エアビ・ブッキングドットコム活用法
- Point 5** 宿泊運営の業者選定
宿泊マニュアルの実例も当日披露!
- Point 6** 投資物件として販売するセミナー集客法
WEBでの投資家集客法
- Point 7** 土地活用として土地オーナーから
建築受注を受けたセミナー実例

土地を購入して 自社が運営パターン	土地購入・建築して 収益物件として販売パターン	土地オーナーから 建築請負したパターン	空き家をリノベーション建築 受注したパターン

開催要項

日時・会場

東京会場

2019年3月27日(水)
(株)船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取
消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたし
ます。それ以後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申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785205 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:青木

お申込専用

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S040502 担当 中田 宛

インバウンド住宅事業参入セミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢		
会社名			代表者名					
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職			
TEL	()		E-mail	@				
FAX	()		HP	http://				
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の
営業活動やアンケート等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ほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホーム
ページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グ
ループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受
講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポ
レートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

お申込みはこちらから