

経営者様向け企画

開催日時

2019年1月22日(火) 13:00~16:30

東京会場

「仲介手数料だけではこの先不安」とお悩みの不動産会社向け

# 「建築」は「紹介」

## していた不動産屋が 新築請負で



6000万円から

売上

# 10倍

「ローンが不安」と思っている方を  
集めれば、**打合せが少なく、**  
**1か月で契約ができます。**

住宅セレクション株式会社  
代表取締役  
秋元 陽介氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10

新築請負事業参入成功事例セミナー

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間  
対応

お問い合わせNo.S040853

お申込みに関するお問合せ:指田 内容に関するお問合せ:佐山

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。) → 040853

特別インタビュー

# 住宅ローン難民 の駆け込み寺



## 不動産会社が取り組むべき「家づくり」とは

### 「ウチは建築はやらないんです」と今まで 断ってきたお客様を受け入れることにした理由とは

不動産の売買仲介を専門に創業から営んできました。2015年には売り上げも営業3人で6800万を達成できていたので順調かと思っていました。

しかし、近隣には我々のような**仲介会社が増えて行っているのが現状**です。

不動産のFCに加盟しているので安心していましたが、他のFC加盟店が増えてきて、いくらエリアが守られているとはいえ不安が続く日々でした。

どの不動産屋もポータルサイトに**“同じ物件情報”**を掲載して、反響を取り、そこから誘致していますので**必ずウチで決めてくれるとは限りません**。せっかく案内をしても他社へ流れてしまうことは幾度となくありました。

そんな中、今までご契約した**「お客様の声」**をHPで見えて問い合わせをしてきた**お客様の中にヒントがありました**。

### 「物件情報」ではなく、「お客様の声」に関して問い合わせが多数発生

↑ 当時のHP

【 サービスについてのご意見や感想をお聞かせ下さい。 】

最初から最後まで親身に相談にのって下さいました。

夫が40歳で車のローン等もあり、住宅の購入はあきらめていたのですが、無事に購入する事が出来ました。

店長の田村さん、ずっと担当して下さった宮川さんに感謝の気持ちでいっぱいです。

↑ 掲載していたお客様の声



## **仲介では価格が決まっているので要望が叶えられない 注文住宅なら建物代 + 土地代を調整して「家づくり」ができる**

「ハウスメーカーでローンが通らなかったんですが通りますか？」と問い合わせ。実際に話を聞いてみると年収に対して建物価格と希望する土地の値段が高すぎるだけでした。

おそらく、ハウスメーカーの方は**年収を聞いてターゲット外と判断したのか**、とりあえず事前審査を出したのでしょう。ウチの会社でもローンを通すにはお客様の予算に合う物件が見つけない。ましてや安い土地で住宅を建てようにもウチの会社では建築できない。結果、このお客様は**知り合いの工務店へ紹介**することになりました。土地の仲介とプラン決め、仕様決めもスラスラ進み、請負契約だけは紹介した工務店としていただきました。「**住宅ローンが通れば建てたい**」というお客様は**こんなに打合せが楽なのか**。「ウチで建築できれば。」これがウチの会社が自社で請負を始めようと思ったもう一つのきっかけでした。

### 自社で請負契約を開始するきっかけとなった**3**つのポイント

ポイント

1

**建築紹介よりも自社請負にすることで粗利が増える**

工務店紹介していた分のお客様が自社の売上になり、紹介よりも粗利が多い

ポイント

2

**住宅ローンにお悩みのお客様は建物打合せが楽**

「建物の話」より「資金相談」がメイン。建物にこだわりがないため契約までが早い

ポイント

3

**ローコスト住宅であれば建築業の免許を取得せず参入できる**

請負い金額または施工面積の基準をクリアしていれば建築請負はすぐできる

ローン特化ページ



ローコスト住宅



「住宅ローン相談」+「ローコスト住宅」で**競合なし!**  
 “ローンが通らなくて”、“高くて建てられない”を解決

この3つのポイントをきっかけに「住宅ローン相談」に特化した**集客**を行い、「ローコスト住宅専門店」の“おてごろハウス”を立ち上げ住宅事業の参入をしました。低価格を訴求することで、「高くて注文住宅は買えない」と思っていた方も集客することが可能になり、不動産での集客、住宅ローン相談での集客、ローコスト住宅での集客と入口が増え、安定的に契約が増えました。



**売買仲介** 工務店紹介

**売買仲介** 自社請負

仲介手数料だけでは「生き残れない」と感じていた私の会社に「非競合で受注」できる手段がまだ残っていました。住宅ローン相談からの営業であれば、も住宅未経験でも問題無く受注できます。今後はこの「住宅ローン相談」と「ローコスト住宅」を武器に神奈川県内での拡大も検討しています。

**建築知識ゼロからでも初年度から受注できる！**

# 仲介手数料だけに頼らない 売上の作り方

～住宅事業に取り組んだ会社に起こる変化～



㈱船井総合研究所 住宅支援部  
ローコスト住宅チーム チームリーダー  
マーケティングコンサルタント

**佐山 健太**

今回のセミナーの**テーマはズバリ「いかにして、あなたの会社が新築請負を受注できるようにするか」**

**「手数料だけではこの先厳しい…他に売り上げ基盤を作りたい…」**

とお考えの経営者様にむけて、企画しました。

当日にお話しする事例を少しご紹介すると…

【北海道の事例】半年で集客200組！チラシとWEBの連動でドカンと集客する仕組み

【青森県の事例】真似ただけで初年度20棟！元請けになりたい社長のための事例公開

【栃木県の事例】27坪で原価780万円。今よりも原価をドカンと下げる2つの裏ワザ  
**さらに！**

【千葉県の事例】完工40棟！なぜ、新卒社員でも1年目から契約が取れるのか？

【愛知県の事例】完工38棟！土地坪60万円での戦い方は月15組の店舗集客

【三重県の事例】人口7万人の地方でも20代の元気な営業マンを採用できたWEB戦略  
**もっと！**

【島根県の事例】99%規格で売る！生産性抜群な140棟 山陰No.1ビルダーの戦略

【鳥取県の事例】月20組のWEB予約！1店舗で50棟売る次世代のWEB集客術

【大分県の事例】社長一人で新築事業を立ち上げ！安定して15棟受注できる仕組み術

…など

想像してみてください。仲介手数料のみの売り上げから、

新築請負が売れる仕組みが手に入れば、あなたの会社はどう変わるでしょう？

きっと売買仲介ビジネスの将来がもっと明るいことにお気づきになると思います。

**そして、新築請負部門を立ち上げた売買仲介会社は、**

**その後、リノベーション受注や中古買取再販なども視野に入れられます。**

つまり、あなたの街の「住まいの窓口」として

ビジネスの可能性が一気に広がることになるでしょう。

今回のセミナーがどれだけ価値があることなのかはお気づきになると思います。

ご来場いただいた1日の時間の何百倍、何千倍の価値をあなたに

もたらすはずです。

当日に会場でお待ちしております。

(株)船井総合研究所 住宅支援部

佐山 健太

【追伸】

仲介手数料だけではこの先不安だから、新たに何か始めよう。そうお考えの皆様が多いかと思います。しかし、「注文住宅はめんどくさそう」とも思っているか  
と思います。

そんな方に向けて、次項以降に秋元社長だけでなく、実際に売買仲介からローコスト住宅を始められた方々のお声も掲載しておりますので是非お読みください。

# 実際に立ち上げはじめた経営者の声

## Interview

**2日間で集客62組**  
**新築請負事業立ち上げ**  
**売買仲介の会社が**

廣岡延博氏 ● 株式会社協和 代表取締役



安さに特化することで来場したときの、期待値があがる→



←↑テレビ番組で「ほっとハウス」誕生について語る廣岡社長。

住宅にも元々興味はありました。成功するのか半信半疑でしたが、2日間で62組の来場がありました。不動産サイトも立ち上げたため、仲介請負の選択肢ができたので、更なる粗利率UPのために今後も事業を展開していきたいです。

## Interview

**1年間で30棟契約**  
**来期は40棟目指して、**  
**集客を強化中です**  
**売買仲介から参入し、**

立石一之氏 ● 有限会社立石設計 取締役



↑新築サイト



↑不動産サイト

配布しているチラシ→



のぼりと看板を使い、大々的に告知をおこなっています→



過去に勉強会に参加したことがきっかけで新築請負を立ち上げました。元々は、設計業を主に行い、2年前からハウズドゥを展開し、加盟する店舗の中から選ばれる優秀賞を何度も受賞しました。そのため、営業力には自信がありました。また不動産業との相性もバツグンなので、土地を探している方や中古住宅を考えている方を中心に、持ち前の営業力で受注を順調に伸ばしています。立ち上げまではスムーズに行えた上に、契約は順調なので、来季も期待しています。

Interview

土地坪単価40万のエリアで  
**年間35棟を契約!**  
 もっと早くこの手法に  
 出会っていれば良かった

寺地保幸氏 ● 株式会社コアラホーム 代表取締役



↑専用ホームページ

→ 本体価格780万円からのプランを掲載し、ローコスト住宅の会社を立ち上げ

→ 目立つ店舗と大通り沿い駐車場も多く、店舗集客もばっちり! キッズスペースも多く確保しているため、家族連れにも人気



不動産サイトと新築サイトで業績は好調です。新しいブランド名をつけて知名度ゼロからの再出発だったので不安でしたが、ご指導されたとおり派手な告知のおかげで地域でこれまで以上に声をかけられるようになりました。また思っていたより立ち上げの手間もかからなかったので、もっとはやくにこの手法に出会っていればよかったと本当に感じます。

Interview

不動産×注文の仕組み化を實踐中  
**契約70棟売上11億円を達成**

鈴木和也氏 ● オフィスエイト株式会社 代表取締役



← 新築サイト

→ チラシでは価格が前面に出たものを配布中



↑不動産・土地サイトを始め毎月30組強の会員登録を獲得!



お客様も社員も増え事務所を拡大



不動産サイトから毎月30組強の会員登録を獲得しています。そのうち、半数以上は来店して頂いております。2018年3月からはマーケティングオートメーションツールを導入し、不動産サイトからの来店アップと仕組み化を狙っています。勉強会に参加することでムダな費用や労力をかけず、時代にあった集客を学べるので安心していきます。

## Interview

9カ月で合計43棟契約

不動産業参入！さらに、  
新築請負を立ち上げて

辻広行 ● 株式会社市兵衛 代表取締役



モデルハウスの周りにはのぼりを20本ほど設置し、徹底的な現場告知を行った→



↑不動産サイト



↑新築サイト



→店舗写真



2015年にセミナーに参加し、2016年に新築請負を立ち上げました。立ち上げ9カ月で28棟、不動産サイトと合わせて43棟を契約しました。集客では不動産サイトと合わせて300組以上を達成しました。新築請負の立ち上げ準備は船井さんの協力のもと、スムーズに・簡単に行えました。今では粗利率も大幅UPし、下請けをしていた時とは大違いです。これからも売買仲介と新築請負の両方で売り上げを伸ばしていきたいです。

## Interview

ウェブ予約33件・契約5件

ローコスト住宅を始めて1カ月  
他事業との相乗効果により、

野々村新治 ● 有限会社桃栗柿屋 代表取締役



土地購入・建築中からのぼり、足場シートの設置を徹底して頂いた→



↑不動産サイト



↑新築サイト



→チラシ紙面



2004年に設立した、まだ比較的新しい会社です。リフォーム・新築・不動産を滋賀県の地元で密着して行っておりました。2018年2月に開催したローコスト住宅のセミナーに参加し、「これなら更なる売り上げ確保に繋がる」と考え、2018年9月末に1棟目のモデルハウスをオープンいたしました。リフォーム・不動産事業からのお客様誘導・販促などの結果、オープンから1カ月でWEB予約が33件、契約が5件にまで達成いたしました。1年目に30棟を目指して、今後も邁進していきたいです。

# 新築請負事業参入成功事例セミナー

■開催日時

2019年1月22日(火)

■会場 (株)船井総合研究所

東京本社

## ■講座内容

### 第1講座

ゲスト講師  
特別講座

13:00

}

13:45

### ■ ゲスト講師特別講座

売買仲介会社がたった2年で売上6億円達成した方法とは

住宅セレクション株式会社 代表取締役

秋元 陽介 氏



神奈川県にて不動産事業を展開。競合が多い神奈川県内にて売買仲介事業のみならず、注文住宅事業を立ち上げ。立ち上げ2年で6億円を達成する急成長企業。

### 第2講座

14:00

}

14:45

### ■ 住宅事業成功事例大公開！

住宅事業を成功させる、集客・営業の仕組みとは

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 ローコスト住宅チーム  
マーケティングコンサルタント 佐山 健太



新卒で入社以来、住宅不動産業界のコンサルティングを行っている。中でも住宅事業の立ち上げコンサルティング実績を多く持つ。

### 第3講座

15:00

}

16:30

### ■ まとめ講座

あなたの会社に住宅事業を最短最速で取り入れる方法

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 部長

上席コンサルタント 伊藤 嘉彦



即時業績アップにつながるコンサルティングを得意とし、住宅不動産関連に特化した経営支援活動を展開中。

## ■ (株) 船井総合研究所と住宅支援部のご案内

### 【(株) 船井総合研究所】

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

### ■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所

TEL：0120-964-000（平日9：30～17：30）申込専用ファックス：0120-964-111（24時間対応）

\*お申込みに関するお問合せ：指田

講座内容に関するお問合せ： 佐山 健太

WEBからもお申込みいただけます

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



# セミナー申し込み用紙

■ 開催日時・場所 ※受付開始: 12:30~

※開催会場は都合により変更になる場合があります。必ずお送りする受講票でご確認ください。

	日時	会場
東京会場	2019年 1月22日(火) 13:00~16:30	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)

■ 参加料金 一般企業/一名様税別30,000円(税込32,400円) 会員企業/一名様税別24,000円(税込25,920円)

## ■ お申し込み方法

【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。お振込み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。

①下記の申込書に必要事項をご記入の上、ファックスにてお申込み下さい。  
ホームページ (<http://www.funaisoken.co.jp>) からもお申し込みいただけます。

②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。  
※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願い致します。③ご入金確認後、受講票を連絡担当者様宛てにお送りいたします。●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●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きます。④受講料は事前に右記の口座にお振込みください。尚、お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。⑤最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。⑥ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝日除く)前の17時までにお電話にて下記申込み担当者までご連絡くださいますようお願い申し上げます。それ以降のお取り消しの場合は、参加料の50%、当日ご欠席およびご連絡なしの欠席は100%のキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。⑦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。

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。1月8日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所 ホームページ: <http://www.funaisoken.co.jp>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込専用ファックス: 0120-964-111 (24時間対応)

\* お申し込みに関するお問合せ: 指田

講座内容に関するお問合せ: 佐山健太

## ■ お振込み口座

銀行名: 三井住友銀行 近畿第一支店  
(銀行CD: 0009) (支店CD: 974)

口座番号: 普通 No. 5785196

口座名義:

カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

\* お振込み口座は当セミナー専用の振込み口座となっております。お振込みの際は税込金額でお振込みください。

FAX 申込用紙 指田 行

申込専用FAX 0120-964-111

## 新築請負事業参入成功事例セミナー

ふりがな		社員数	年商	営業所数
会社名		人	百万円	店
所在地	〒	TEL		
ふりがな		FAX		
代表者名	( 役職 )	ふりがな		
		連絡担当者名		

## 参加者氏名

①	ふりがな	氏名	役職	年齢	②	ふりがな	氏名	役職	年齢
③	ふりがな	氏名	役職	年齢	④	ふりがな	氏名	役職	年齢

## 個別無料経営相談会(担当講師による個別相談会を行います)

★先着3名様限定で、無料で経営相談を行います。(どちらかに○をつけてください)

①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

②後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日 頃)

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的にご記入ください。

ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

FUNAIメンバーズPlus  各業種別研究会(研究会名: )

### 【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(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総合ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません   
※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。



お申込みはこちらから