

不動産会社にこそ勝機あり

建設業の許可が
いらぬ

新築請負

セミナー情報

5月9日(木)

東京会場

13:00~16:30



住宅セクション株式会社
代表取締役
秋元 陽介 氏

意外と知らない、参入障壁の真実
初年度45棟の実績を出した社長の告白

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)
FAX:0120-964-111 (24時間対応)

新築請負事業参入成功事例セミナー | お問い合わせNo. S044540

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 船井総研大阪本社ビル
お申込みに関するお問い合わせ: 指田
内容に関するお問い合わせ: 佐山

WEBからもお申込みいただけます。船井総研HP「www.funaisoken.co.jp」右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください→[044540]



2012年神奈川県にて不動産会社を創業さらに新築請負をスタートし会社を急成長させた

請負立ち上げ2年で 売上10倍6億達成

■ 工務店へ請負の紹介・・・儲かることはわかっていたんです

土地を仲介し、建築は仲のいい工務店へ紹介し手数料をもらう。年間20件。

もったいない・・・建築ができれば3億は儲かるのに・・・。しかしウ

チは不動産屋。経験もなければ、許可もない。そう思って諦めていたんです。

■ 建設業の許可なしでも請負契約ができる条件があった

ある日、興味本位で参加したセミナー。

そこで聞いた情報で私の快進撃はス

タートしたんです。それは

① 1, 500万円未満の工事



② 延べ面積が150㎡未満の木造住宅工事、**どちらが一方を満たせば許可**

なしでも請負契約が可能という事実。ウチが紹介しているお客様はほぼ②に当

てはまる。低価格の住宅に絞ればウチでも建築ができることに気がついたのです。

■ 改装し、地域で一番目立つ不動産会社にした途端・・・

すぐに店舗の改装に取り掛かりました。まずウチが住宅を建てられることを知って

もらなければいけません。告知用につくったローコストブランド「おてごろハウス」を

地域のどの会社よりも目立つように改装しました。正直半信半疑でしたが、これが大当たり。**減多になかった飛び込みが、1件、また1件と増えていったのです。**



■ 全国 80 社の成功事例を真似して最短最速で立ち上げ

立ち上げまで時間がなかったため、営業に必要なものは全てもらったものを使用。正直全部揃っていたので、**準備期間は3ヶ月程度**です。全国の成功した会社のモノなので、当然お客様ウケは抜群でした。

1 <住宅営業、よくある間違い>
「見極め」とは、家を買う人と買わない人を見分けること？

*「見極め」とは・・・
今すぐ家づくりを進めるべきお客様——「短期客」と
将来家づくりを進めるべきお客様——「中長期客」

・・・を見極めてあげること。

よくある間違いの中に、「見極め」を「うちの顧客」とそうでない顧客という分け方をする営業マンがいます。それも一つの考え方ではありますが、単独でモデルハウスを持っている場合、なんとなく飛び込んできている場合はほとんどなく、私たちのことをある程度吟味した上で来場されています。

金銭的な理由で、今すぐ買えないとしても、将来的に買うことができるなら、私たちのお客様であることに違いはありません。

ちなみに、総合展示場の場合は、お客様が自社を目的に来ているとは限りません。そのため、自社の顧客かどうかの見極めを行う・・・という慣習がハウスメーカーには存在します。これはビルダーには適した考え方ではありません。

全国の営業トークが掲載された営業マニュアル

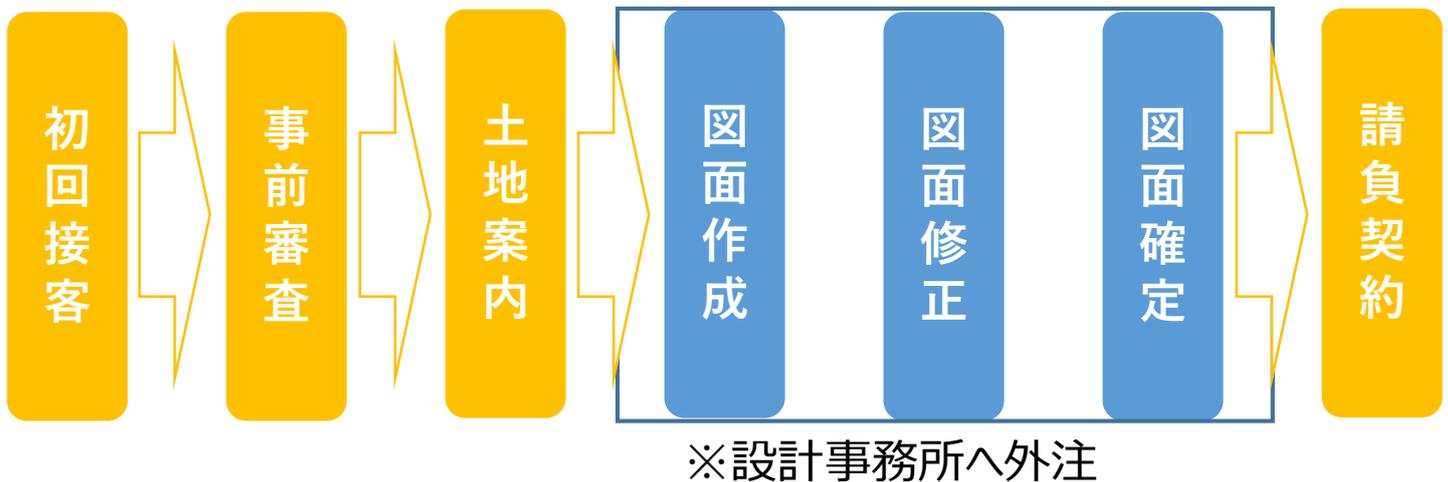
■「手離れが悪い」という営業マンに取った3つの施策

立ち上げてみると集客は好調。ホームページからの反響は毎日鳴り止みません。

しかし、仲介は好調ながら、請負の数は・・・ゼロ。

営業に話を聞くと「新築請負は手離れが悪いので取りたくない」というのです。確かに仲介営業は、買い付けまでの商談は多くて2回。しかし請負は土地の案内、プランの打ち合わせなど6回以上打合せが必要です。これでは確かに請負を取りたがる不動産営業はいません。私は営業マンに対し、3つの決めごとをしました。

- ① 図面打ち合わせは設計事務所に全て外注
- ② 外注設計士には3回打ち合わせを徹底できる仕組み化
- ③ 営業マンの歩合の見直し



①と②に関しては全国で売れ筋の規格プランを60以上用意。さらには図面の打ち合わせは全て設計士に外注。営業マンの提案速度も上がり、圧倒的な時間短縮を実現。設計士は1件25万でお願いしていた確認申請だけでなく、

規格図面の変更打ち合わせも全て込みで40万円で動いてくれることになりました。



↑全国で売れ筋のプラン (東西南北2LDK~5LDKまで)

③の営業への歩合も見直しました。新築請負は平均すると1棟400万以上の粗利を取ることができます。これに土地の仲介が加わると両手で500万以上も可能。今までフルコミッションで「仲介売上の30%」を給与として渡していましたが、「固定急+粗利に対してのインセンティブ」に思い切って変更しました。

■来店率が50%?! 不安を吹き飛ばすローン相談集客

3つの取組みの効果はすぐに現れました。

営業のやる気も改善。嘘のように請負契

約を取るようになったんです。高かった売

上1億円の壁も嘘のよう。6000万円ほど

だった売上も6億近くまで増えていきまし

た。なんと2年目で2店舗目の出店まで決まりました。



↑2店舗目の秦野店

実はここまでの快進撃を続けられたのは一つポイントがあるんです。それはある時期から集客が圧倒的に増えたこと。実は取り組んでいたことが3つあったんです。それは。。

①チラシ+ホームページ（LP）の強化

②LINEなどのSNSの活用

③集客のテーマを住宅ローンに困っているお客様に絞ったこと

↑住宅ローン相談の反響を取るためのチラシとLP →

とにかくチラシ、ホームページ、そしてSNSの集客と全てを強化しました。そして何よりも意識したのは全てを「住宅ローンに困っているお客様」に絞ったこと。

住宅ローンに困っている方はとにかく、呼びやすく、営業もやりやすい。そして住宅

ローンに特化している会社も少ないので、とにかく目立つんです。紹介での来店もどんどん増えていきました。

住宅ローン お借入れもお任せください!! 768万円~

住宅購入時に
最高
500万円までプラスできます

おてごろハウス 平塚
TEL: 0120-775-667

↑住宅ローンの借入事例と住宅ローンについてのチラシ

過去に他社でダメでした

ご連絡ありがとうございます
ご年収と総予算を教えてください
ますか？

400万くらいです。
予算は2500万です

ありがとうございます
審査が通る予算だと思うので
詳しくお話を聞かせてもらえます
か？

↑チラシやHPを見て、LINEから問合せが殺到
※画像はイメージ

■ 今期の売上は3年前の16倍！10億突破に向けて

生きるのこるために必死に始めた新築請負でしたが、実は仲介との相乗効果も抜群だったんです。集客が何倍にもなったおかげで、建売や中古客の取り込みにも成功。仲介の件数も増えています。

新築請負を始めてたった2年。弊社は売上5億円を超える会社になりました。

今期は10億に向けて社員一丸で進んでいます。

「なんでもっと早く気付かなかったのか、早く始めなかったのか」今ではそう思います。

今回この体験を、セミナー講師としてお伝えできるにことになりました。

ここでは書ききれなかった具体的な内容も当日は皆さんにたっぷりとお話できる

かと思えます。皆様に当日お会いできるのを楽しみにしています。

住宅セクション株式会社 代表取締役 秋元陽介

建設業の許可がなくても参入できる新築請負事業

仲介手数料だけに頼らない 不動産会社の売上の作り方



㈱船井総合研究所 住宅支援部
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

～実はまだある新築請負マーケット～

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。

今まで工務店へ紹介していた請負の案件、「もしウチで受注できたら…」そう思っていたのではないのでしょうか？実は不動産会社でも新築請負を成功させるパターンがあります！ 当日にお話しする事例を少しご紹介すると…

【兵庫県の事例】設計士がいなくても、現場監督がいなくても請負をスタートする方法

【栃木県の事例】27坪で原価780万円。原価をドカンと下げる2つの裏ワザ

【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？

さらに！

【兵庫県の事例】売れる間取りと原価が下がるデザインの作り方

【三重県の事例】人口7万人の地方でも20代を採用できたWEB戦略

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

もっと！

【神奈川県の実例】月50件のWEB反響！？反響来店率40%超のWEB集客術

【神奈川県の実例】営業マンが仲介ではなく、新築請負を受注したくなる仕組み

…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。

Interview

【滋賀県】 有限会社桃栗柿屋 様



新築請負事業を立ち上げて
たった1カ月で5件契約
WEB予約は33件もありました

代表取締役 野々村新治 氏



↑新築サイト



↑1棟目モデルハウス

2004年に設立した、まだ比較的新しい会社です。

リフォーム・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。





不動産サイトと新築サイトで 年間300組集客しました 毎年30棟以上受注しています

代表取締役 辻広行 氏

2015年にセミナーに参加し、2016年に新築請負事業を立ち上げました。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。



↑不動産サイト



↑新築サイト

新築請負事業参入成功事例セミナー

■開催日時

2019年5月9日(木)

■会場 (株)船井総合研究所

五反田オフィス

■講座内容

第1講座

13:00

13:30

■住宅不動産業界の経営者が知っておくべき業界動向



株式会社船井総合研究所 住宅支援部 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
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。

ゲスト講師 特別講座

第2講座

13:40

14:40

■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3講座

14:55

15:55

■売買仲介の会社が新築請負で成功した理由を徹底解説



株式会社船井総合研究所 住宅支援部
室伏 大祐
新卒で入社後、土業、住宅不動産業界のコンサルティングを行う。
HP改善提案からリスティング広告を使ったWEB集客支援を強みに
全国のクライアントに支援を行うため、飛び回っている。

第4講座

16:05

16:30

■明日から取り組んでいただきたいこと

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 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

■(株)船井総合研究所のご案内

【(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。



東京会場

2019年 5月9日(木)
船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

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

受講料

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●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上でご確認ください。

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、下記申込み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下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785782 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※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) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

●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

大型休暇のため、4月28日17:30~5月7日9:30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。

5月7日9:30以降にご連絡いただき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。

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。

新築請負事業参入成功事例セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S044540

担当:指田

□【五反田会場】2019年 05月09日(木)

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
会社名		代表者名			
会社住所	〒	フリガナ		役職	
		ご連絡担当者			
TEL		E-mail		@	
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
		役職	役職	役職	役職
		年齢	年齢	年齢	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

【備考欄】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- 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チェックをお付けください。

- 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】

- 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。(ご案内には代表者様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。
- 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。
- 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。

- 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。
- 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)



お申込みはこちらから

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。

開催要項