

青森の住宅会社が始めた新しい分譲ビジネス

なぜ、社員や経費を増やさずに 売上を30%増やせたのか？

18坪 2LDK

23坪 3LDK

ミニマム分譲

大手や他社とは違うやり方で 利益を数倍にした秘密をお伝えします。

厳しい地方商圏でも人材不足でも「無理せずに」業績が上がる・・・そんな手法です



Special Interview

株式会社 ジェイホーム
取締役(創業者)伊藤 彰彦氏

- 1 「人口減」「平均世帯数減」時代だから
ミニマム住宅のニーズが高い
- 2 変形地、狭小地などの売れにくい土地
だから立地が良くても安く仕入れられる
- 3 住宅会社の建売だからこそ
品質が良いイメージが生まれる
- 4 ミニマムだから「貸しやすく、売りやすく」
お客様の将来のリスクを軽減できる。

3分で読める立ち上げ成功レポートを今すぐチェック！

詳しくは
中面へ！

なぜ地方の住宅会社が ミニマム分譲を始めたのか？ 無理をせず、売上を伸ばす挑戦



株式会社ジェイホーム
取締役(創業者)伊藤 彰彦氏

注文事業で7,000万円の債務超過 会社都合で進行できる建売の新たな切り口を模索

10年以上前の話になりますが、弊社は多数の社員を抱えながらも7億円から売上を伸ばす事ができないでいました。

また、売り上げ増を狙った新規エリア出店の失敗などもあり、会社は7,000万円の債務超過の状態でした。

経費をかけて社員を増やしても生かし切れず、住宅業界特有の年間を通した仕事量のムラにも悩み、なかなか利益を上げられずに年数を重ねていました。

仕事量のどこに会社の能力を合わせるべきか…？この業界であれば、どの会社にも同じ悩みはあるハズです。全国4万社あると言われる住宅業界の80%以上が実質の赤字経営で、社長や社員の給料を抑える事で経営が成り立っている会社がほとんどのようです。

私は、今以上に社員や経費を増やさずに業績を向上させるには、注文事業と分譲事業を併用する事が一番の方法だと改めて考えました。分譲は「会社の都合」だけで進行できる「便利な事業」だからです。

しかし、今さら感もあります。

「競争激化」「土地の仕入れ」「売れ残り」「資金確保」などのハードルも高く、資金力のある大手や不動産に慣れている会社にしかやれないイメージがあります。

「無理をしない」をテーマに建売をスタート リスクが少なく、競合が少ないミニマム分譲へ。

そこで私は試行錯誤し、大手もなかなか参入できず、資金や人員も身の丈に合った「ミニマム分譲」という

絞り込んだコンセプトで勝負する事にしました。

さらに新参入だからこそ、多くの常識も徹底的に割り切りました。

結果としてお客様の、将来の不安から予算(ローン)を少なくしたい考えと、私達会社側の「無理をしない」という思惑が一致し、順調に棟数を延ばす事ができました。

また、注文住宅会社の分譲は品質やデザインがいいと感じてもらえた事や、ローコストではなく「便利な場所に、小さく、低価格で」というコンセプトが受けた事。そして将来は「貸しやすく、売りやすく、将来のリスクが少ない」と感じてもらえたのも大きかったと思います。

実際に売れたミニマム分譲物件



A 1,345

- 延床面積 — 53.18㎡(16.08坪)
- 施工 — 59.62㎡(18.03坪)
- 土地面積 — 87.42㎡(26.44坪)

B 1,345 万円 (税込)

- 延床面積 — 53.18㎡(16.08坪)
- 施工 — 59.62㎡(18.03坪)
- 土地面積 — 83.28㎡(25.19坪)

C 1,945 万円 (税込)

- 延床面積 — 72.38㎡(21.89坪)
- 施工 — 78.22㎡(23.66坪)
- 土地面積 — 120.77㎡(36.53坪)

通常だと1~2区画の土地が3区画に割れる！

1,300万円の借入
25年返済の場合
46,000円／月々

1,900万円の借入
25年返済の場合
68,000円／月々

住宅会社が経費を増やさず成長したハウハウ公開特別レポート

私達の「身の丈に合う」とは、あくまでも注文住宅をメインとして、

分譲事業はそのスキ間を埋める事です。

なので分譲事業は目標を立てず、人や経費も増やさず、土地の仕入れや工期なども一切の無理をしません。

先にも申しましたように、業界の特性から必ずどの会社にも

無駄や余裕があります。私はそれを30%と考えました。

であれば、それを生かせば現状でも業績は30%伸ばせるのです。

損益分岐点をギリギリ超える会社にとって、伸ばした業績が生む利益は大きく十分なものです。

今からの時代、社員を増やしたり
新しい何かを始めるような無理は、
とても難しいと考えています。



Point 1 資金や人員も身の丈に合った「ミニマムな分譲事業」

Point 2 ローコストではなく「便利な場所に、小さく、低価格」に

Point 3 ムダと余裕を活せば、無理せず30%の業績改善が可能

住宅会社が経費を増やさず成長したノウハウ公開特別レポート

徹底したプラン化でハンコを押すように展開。 現場監督も注文事業と併用が可能に。

分譲事業は注文住宅とは違い、効率的な展開が可能です。

さらに、今回のミニマム分譲は徹底的にプランやデザインをパターン化してハンコを押すような展開が可能になっています。特に、狭小地や変形地に計画する場合の多いミニマム分譲は、いかに適したプランやノウハウを整えているかが重要となります。

セミナー当日に
プランをご紹介します



弊社はミニマム分譲を始めた10年前、翌年には社員を増やさずに30%の売上増を達成しました。

営業利益は飛躍的に伸び、10年間で4億円以上の純利益を増やす事ができました。さらに社員の給料は5年前から地域業界トップクラスとなり、私の年収も4千万円としています。

実は、会社には余裕が出来た事で社員を増やし、前期は注文47棟、分譲50棟となりました。ちょっと欲が出て人を増やしましたが、基本はぶれていません。相変わらず分譲事業は目標を立てずにやっています。注文の棟数も伸びましたが、それはミニマム分譲との相乗効果によるものです。

住宅会社が経費を増やさず成長したノウハウ公開特別レポート

売上は30%アップ。経常利益も飛躍。

ミニマム分譲事業がもたらしてくれたものとは？

この事業は、年間売上10億円以下の会社に適しています。

特に5億円以下の会社にお勧めです。

年商5億の会社が売上業績を30%増やすと、1億5千万円増（土地含む）で利益は3千万円アップします。

1億5千万円増はミニマム分譲を8～10棟という事になり、土地の仕入れは4～5件（1件2棟）となります。

会社の都合で進めれる分譲事業であれば、

人を増やさずに十分にやれる数字ではないでしょうか？

ぜひ、この機会に「無理をしないミニマム分譲事業」への参入をご検討されてはいかがでしょうか。





株式会社 船井総合研究所

不動産支援部 分譲チーム
チームリーダー

笹崎 智暉

**「無理せず」分譲事業の柱を作る！
経費を上げずに売上UPを実現。
ミニマム分譲という地方では、
競合の少ない空白市場に注目。**

注文住宅会社が ミニマム分譲に参入する 4つの理由

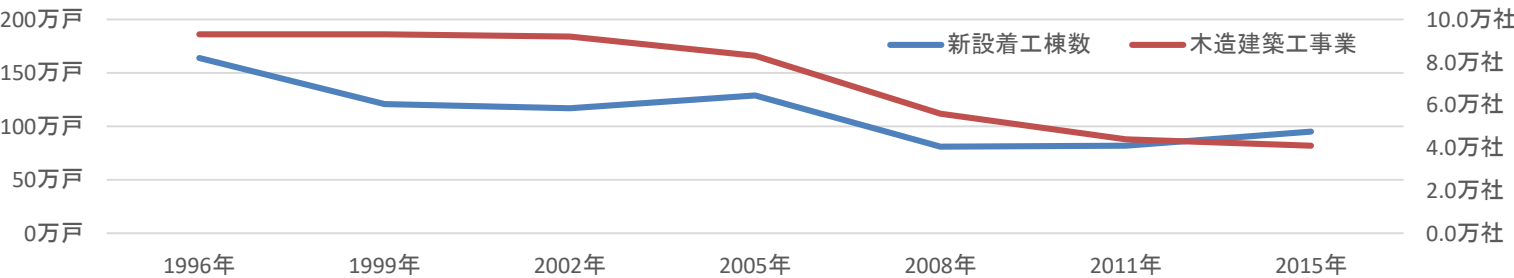
(株)船井総合研究所の笹崎 智暉(ささざき ともき)と申します。
今回お届けした「ミニマム分譲」の成功事例はいかがでしたでしょうか。
本レポートは、
「分譲事業はリスクが高く、参入障壁が高い！」と思われていた方にとっても、
魅力を感じて頂けたかと思います。経営意識の高い皆さまに、改めてこの事
業に挑戦することで得られるメリットを4つにまとめてお届けします。

理由1 市場減少時代こそ、選ばれる会社になる必要がある

住宅業界は国内人口減少と共に市場減少が必然的に予測できます。
市場の減少ほど報道はされないのですが、木造建築事業の社数の数も同様に
減少しており、20年前着工棟数が160万戸の時代には10万社のプレイ
ヤーが存在しましたが、20年後80万戸の時代には4万4千社となっており、着
工棟数も半分になっているが社数も半分になっております。

1社あたりのお客様の数は変わらない中、どのような会社が生き残っている
のか？(次項右上の表参考)年間着工棟数が10棟以下の会社数が減少して
います。ますますお客様が良い会社へ集中してきていることがわかります。市
場減少マーケットであるからこそ、一気に底冷えが予測される2020年以降ま
では、地域で選ばれる会社になる必要があります。

	1996年	1999年	2002年	2005年	2008年	2011年	2015年
新設着工棟数	164万戸	121万戸	117万戸	129万戸	81万戸	82万戸	95万戸
木造建築工事業	9.3万社	9.3万社	9.2万社	8.3万社	5.6万社	4.4万社	4.1万社



棟数	08年度		09年度		10年度		08～10年度 増減	
	社数	前年比(%)	社数	前年比(%)	社数	前年比(%)	社数	増減(%)
1棟	30,869	▲3.5	29,621	▲4.0	29,412	▲0.7	▲1457	▲5.0
2～4棟	17,034	▲4.5	15,248	▲10.5	15,288	0.3	▲1746	▲11.4
5～9棟	4,840	▲2.0	4,366	▲9.8	4,407	0.9	▲433	▲9.8
10棟～19棟	2,110	▲2.5	2,029	▲3.8	2,150	6.0	40	1.9
20棟～49棟	1,113	4.4	1,094	▲1.7	1,254	14.6	141	11.2
50棟以上	787	4.2	756	▲3.9	823	8.9	36	4.3
合計	56,753	▲3.4	53,114	▲6.4	53,334	0.4	▲3419	▲6.4

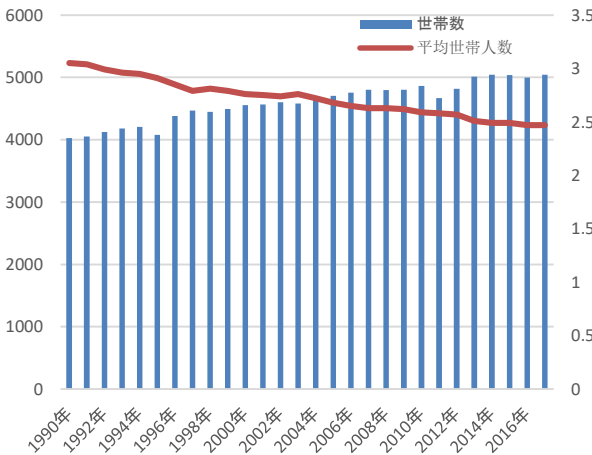
理由2 成長市場かつ空白ビジネスである

ミニマム分譲は通常に分譲事業とは一線を画す事業モデルです。
 主なポイントは下記です。

- 1, メインターゲットが成長且つ空白マーケット
- 2, 30坪以下の土地に16坪～25坪のミニマム分譲は競合が少ない
- 3, 社員や店舗など経費を増やさない

「人口減」「平均世帯人数減」「所得減」の時代でも成長する住宅マーケットとは！？

1950年代には世帯あたりの平均人数は5人だったが、1992年には3人を切り、2017年には2.47人。世帯数増加と総人口はほぼ横ばいの状況にある現場から少子化傾向だけでなく、世帯の少人数構成化が進んでいると言えます。家族の在り方が変わっている現代に、現状の住宅事業でメインターゲットとしている「子育て世代の市場」は先細りとなるが、ミニマム分譲のメイン市場である「夫婦子供一人」「夫婦だけ」「シングルマザー」「おひとりさま」等の核家族ターゲットは成長且つ空白市場のマーケットとなっています。



理由3 低投資、高利益率のビジネスである

この事業は「無理をしない」がキーワード。

ミニマム分譲事業を始めるための費用は、通常に分譲事業と比べると驚くほど少額で低リスクです。その理由は、

- ①人員を増やす必要がなく、既存事業の人員で事業化ができる
- ②店舗も必要とせず、既存店舗を有効活用できる
- ③仕入れる土地も小さいので調達資金も最小限度
- ④利益を確保して売れるので、在庫リスク軽減



年商3億円の住宅会社であれば、20棟/年の事業計画も可能となります。そして高利益率も大きなメリットです。自分たちの都合で行えるミニマム分譲事業はムラのある受注体制では活かしきれなかった社員や職人を効率的に活用することができ、10%越えの営業利益率も目指すことが可能です。

理由4 こだわり住宅事業とのシナジーが驚くほど効く

ミニマム分譲では他社が買わないような昔の市街地、古家付き、変形地など、土地の大きさに構わず仕入れることができます。他社が買わないということは価格交渉が容易であり、土地を適正価格以下で仕入れることの難易度はそう高くありません。

空き家が多く土地が出やすい、他社との競合も少ない物件を安価で無理せず仕入れていくことがポイントとなります。土地仕入れが増えることで不動産業者とのパイプも太くなり、既存の注文住宅の受注率向上が見込め、注文事業への優良な土地を確保しやすくなります。



また、注文住宅事業で土地を取り扱う際、最適な大きさに加工できない場面も多く、お客様の資金計画に合致しないケースもよくあります。こんな場面では、不要な部分をミニマム分譲として小さくカットすることで、お客様の要望を叶えつつ、相場以下で用地仕入をすることが可能となり、ますます利益率の高い仕込が可能となります。

各地で成功されている事例をご紹介します

急拡大中の「ミニマム分譲」ビジネス
各地で立ち上げている企業様の一部をご紹介します。

注文×ミニマム分譲で在庫回転率2回を実現

- ☆注文50棟分譲15棟の合計65棟の地域No.1ビルダー
- ☆注文の合間の生産としてミニマム分譲を実施
- ☆職人が暇にならずに現場の生産性が向上
- ☆社員は増やさず兼務で事業化
- ☆土地決済から販売までの期間が150日

最小の資金調達で高生産性事業展開ができた。 **K社様 エリア：高知県**



創業2年で35棟5億達成、資本の無い創業会社でも実現

- ☆創業期は売れ残りリスクがとても心配
- ☆一棟が売れ残ったら資金繰りが回らない可能性がある
- ☆大型開発はしない。ミニマム分譲の戦略をとる
- ☆利益の出る無理をしない土地決済を行う
- ☆販売価格は土地決済前に市場価格から行う
- ☆完成前に販売することで在庫リスクを最小限にし創業期でも事業が高く立ち上がりました。



P社様 エリア：徳島県

100%完成前販売で40棟達成！高生産性×低リスク経営

- ☆営業の退職により注文住宅事業が立ち行かなくなる
- ☆営業設計施工未経験者のみで分譲事業をスタート
- ☆「立地」と「価格」を重視する顧客へミニマム分譲
- ☆コンパクトな土地で原価を抑えお客様が手の届きやすい価格で商品供給。完成前に100%売れる低リスク×高生産性の事業が完成した。



A社様 エリア：鳥取県

ミニマム分譲事業へ新規参入する方法を大公開！
業界の特徴から成功する事業の具体的なノウハウをたった1日に凝縮！

ミニマム分譲 新規立ち上げセミナー

新潟

2019年
5月17日(金)

福岡

2019年
5月24日(金)

大阪

2019年
6月4日(火)

名古屋

2019年
6月7日(金)

東京

2019年
6月11日(火)

レポートをお読みいただいた経営者様へ特別なご案内

ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した具体的な取り組みは、あなた様のような意欲のある経営者様であれば、すぐに実現できるものばかりです。

しかし、取り組みの手順やアプローチ手法を間違えると、千載一遇のチャンスに満ちたビジネスでも残念ながら成功には至りません。

最短で事業を成功させるには、力をかけるべきポイントに専念してスピード感をもって結果を出すことです。そうすれば競合他社に左右されることのない収益の柱を構築することができます。

今回のセミナーでは、誌上でご紹介した株式会社ジェイホームの伊藤氏をお招きし、立ち上げからこれまでの経営状況についてご披露いただきます。

このセミナーは講義を聞いて勉強していただくためのものではなく、翌日から実践し即時業績向上していただくことが一番の目的です。

そのために公開するノウハウは、他では得られない最新かつ超実践レベルのものばかりです。

1日で「ミニマム分譲」の全てがわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。このセミナーでお伝えする予定の内容をほんの一部ご紹介します。

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

売れる建売 ノウハウ

完成したら即、口コミだけで売れてしまう「商品」づくりの秘訣

point1

他社があまり手を出さない土地を比較的に安く仕入れ、商品価値を最大化する「土地の加工ノウハウ」を大公開！

point2

ジェイホームが実際に販売している、絞り込んだコンセプトで勝負する「厳選した間取りプラン」を大公開！！

販売 ノウハウ

小さくても売れる！お客様も納得の無理をしない「営業手法」

point1

建坪18坪の狭小2LDKがファミリー層にも売れる！将来のリスク不安を低減する「営業ツールと提案方法」を大公開！

point2

貸してよし、売ってよし将来を見越した住宅ローン提案、自社買取保証をつけた「仮住まい住宅」の提案方法を公開

集客 ノウハウ

販促をしなくても売れる「不動産仲介ネットワーク」の作り方

point1

パワービルダーよりも売りやすい商品で、条件が良ければ売買仲介会社が売ってくれる。協業の提案方法を公開！

point2

在庫日数を限りなく少なく、建物が完成する前から問い合わせが入ってくる自社ブランディングのやり方を大公開！

セミナーにご参加いただいた方が、参考にできる ミニмум分譲 完全成功マニュアル公開！



【プラン・デザインマニュアル】
売れている間取りと原価をまとめたプラン集
どんな建物を建てたら
良いかがズバリわかる！



【スタートアップマニュアル】
まずはこれを見ればわかる。
注文住宅会社がミニмум分譲
で利益を出すための完全マ
ニュアル。



【営業マニュアル】
注文住宅のメンバーでも売
れる、建売の販売マニユ
アル。未経験者でもそのまま
実践でき、ミニмум分譲の営
業のやり方がズバリわか
る！



【集客マニュアル】
売買仲介会社向けの
協業提案の具体的手
法とブランディング方
法がズバリわかる！



【土地仕入マニュアル】
相場よりも抑えた価格での
土地の仕入れ方、売れる土
地仕入の目利き方法につい
て、併せて情報取得した土
地の加工の方法がズバリ分
かる、区割り経験の無いス
タッフでもズバリわかる！

いかがでしょうか。このようなミニマム分譲の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、4時間かけて、たっぷりとお伝えします。

質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消していただけます。

また、個別の無料相談もセミナー特典としてセットにしていますので、皆様の状況に応じたミニマム分譲開始の段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、「ミニマム分譲」を立ち上げて大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

「ミニマム分譲」は時流に乗った注目ビジネスであり、「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このような事例を“包み隠さず大公開するセミナー”で話をしていただけることは普通ではまずありません。

大変貴重な講演となりますので、新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮下さい。

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加して頂きやすい料金設定としました。

一般の方でも、なんと1名様わずか32,400円(税込・一般価格)です。

実践すれば毎月数百万円の粗利につながるノウハウですから正直、破格の料金です。

ただし、今回はご用意できる席数は各会場24名様限りとさせていただきます。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。

事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいれば**と一緒に参加されることを強くお勧め**します。早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

秘匿性の高い情報も含まれますのでDVDの販売は致しません。これだけの最新成功事例を学ぶことは当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権ということになります。

また、セミナー時間中に限り、ミニマム分譲に必要なツール類を全てご覧いただくことができます。

今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用してミニマム分譲で収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして

絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか・・・

是非このチャンスを掴み取って下さい。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加下さい。

不動産支援部 分譲チーム
チームリーダー

笹崎 智暉

最短・最速で業績アップを実現！ 不動産業界の“成功事例”を…

無料メルマガジンで大公開!!

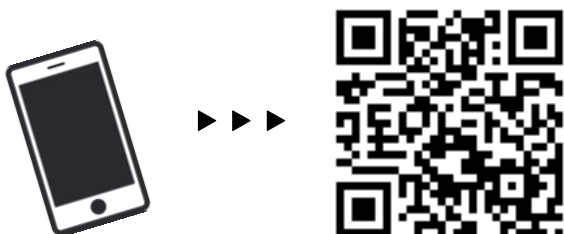
日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、必読のメルマガジンです。船井総研不動産部が、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

ご愛読者の声

- ☒ なかなか来店してもらえない、契約率が上がらない…といった不動産経営の課題に対する他社の成功事例を定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。
A不動産様
- ☒ 既存事業と関連した、新しい事業を探していたので不動産業界の成功事例を知ることができとても助かっています。
B建築会社様
- ☒ かねてより多角化経営を模索していましたが、不動産業に参入するきっかけができました。
Cリフォーム会社様

登録方法

①携帯・スマホでお申込み



②メルマガWebページから直接登録

船井総研 不動産業績アップメルマガ

検索



※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます

↓↓ 船井総研がおススメするメルマガジンはコチラ! ↓↓

▶不動産業界向け 不動産業績UPメルマガ(毎週火曜日)

<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/fhrc/magazine-chuko1.html>

【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。
- 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。
- 本申込み書にて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。

- 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)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問い合わせ:070-2306-4280 担当:笹崎

速報!!

前回大好評満席につき
**全国各都市
 開催決定!!**
 東京・大阪・名古屋
 新潟・福岡

たった4時間で 建売分譲事業立ち上げで 売上を伸ばす 全てが分かる!

ミニマム分譲新規立ち上げセミナー

	開催日時	開催会場
新潟会場	5月17日(金)	駅南貸会議室KENTO
福岡会場	5月24日(金)	リファレンス大博多ビル貸会議室
大阪会場	6月4日(火)	(株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
名古屋会場	6月7日(金)	安保ホール
東京会場	6月11日(火)	(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	ビジネスモデルについて  注文×分譲事業の新規立ち上げを得意とし、多くの住宅会社の業績アップを実現した。また、船井総研入社前は大手IT系の法人営業マンであり全国1位の実績を残した。自身の営業経験も豊富なことから、現場の地持ちを理解した営業ツールの作成、営業ロープレ、歩留まり管理など徹底的に現場に入り込む支援スタイルは多くのクライアントから定評がある。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ チームリーダー 笹崎 智暉
特別 ゲスト 出演 第2講座 13:30 } 14:30	成功のポイント  青森県で、こだわりの注文住宅を手掛ける株式会社ジェイホームと、無理をしないをコンセプトとしたミニマム分譲事業を展開する株式会社アットプラス、両社の創業者。 大きく異なるターゲットに両極端な商品を提案し、注文住宅と分譲で100棟近い安定した業績を継続。 「自分の身の丈(身の程)を知る」を信条とし、社員の給料を業界地域トップクラスとしながらも、厳しい地方経済において着実に業績を向上させる業界注目の経営者。 株式会社ジェイホーム 創業者 伊藤 彰彦氏
第3講座 14:45 } 15:45	実際の事例紹介  入社後、住宅不動産業界の英才教育を受ける。 「現場の方を可能な限り楽にしたい」をモットーに現場に入り込む支援スタイルは多くのクライアントから定評がある。 今若手の中で最も注目されているコンサルタントの1人である。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 井上 雄太
第4講座 16:00 } 16:30	本日のまとめ  住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特にインターネットを活用したWEBコンサルティングは業界第一人者としてさまざまな成功事例をプロデュース。 近年は業界向けに「分譲事業の立ち上げ」「中古リフォームビジネスモデルの構築」「規格住宅商品のパッケージ化」など業界で勝ち残るためのビジネスモデルの構築を提唱している。これまで手がけてきた企業規模は年商数億円の会社から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に最適な提案は多くのクライアントから定評がある。 株式会社船井総合研究所 グループマネージャー エグゼクティブ経営コンサルタント 砂川 正樹

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。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

船井総研 分譲

検索



5月のお申込みはこちらから



6月のお申込みはこちらから

日時・会場	新潟会場 2019年 5月17日(金) 駅南貸会議室KENTO 〒950-0917 新潟市中央区天神1丁目1 プラカ3内 ▶JRI「新潟駅」南口より徒歩1分	福岡会場 2019年 5月24日(金) リファレンス大博多ビル貸会議室 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前2丁目20-1大博多ビル ▶JRI「博多駅」博多口より徒歩7分	開催時間 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
	大阪会場 2019年 6月4日(火) (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-7-28住友ビル2号館7F ▶地下鉄御堂筋線淀屋橋駅⑩番出口より徒歩3分	名古屋会場 2019年 6月7日(金) 安保ホール 〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-15-9 ▶JRI「名古屋駅」より徒歩3分	東京会場 2019年 6月11日(火) (株)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 ▶JRI「五反田」西口より徒歩15分
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、中止させていただ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いたしかねますので、ご了承ください。			
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きます場合がございます。 ●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ようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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。 5月お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785595 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 6月お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785596 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:中田 ●内容に関するお問合せ:笹崎 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.	5月	S045425	6月	S045424	担当	中田 宛
ミニマム分譲新規立ち上げセミナー			FAX:0120-964-111			

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【新潟会場】2019年5月17日(金)		☐ 【福岡会場】2019年5月24日(金)	
		☐ 【大阪会場】2019年6月4日(火)		☐ 【名古屋会場】2019年6月7日(金)	
				☐ 【東京会場】2019年6月11日(火)	
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	役 職	
			ご連絡担当者		
TEL	()		E-mail	@	
FAX	()		HP	http://	
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ
					役 職
	3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ
					役 職
5	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職
					年 齢
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			
会社へ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 ☐	
		5月のお申込みはこちらから	6月のお申込みはこちらから