

For constructors / builders

消費税増税後・不景気に強い一次取得者向けビジネスモデル

建売 1980万円 戸建専門店

社員1人あたり売上1.5億

建物が完成する前に売れる

開催日時

2019年10月24日(木) TKP東京駅八重洲
カンファレンスセンター

ローコスト分譲セミナー



これまで分譲住宅ビジネスを躊躇していた企業でも
建物が建つ前に売れる方法をマスター出来れば
ローリスクで経営できる

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

ローコスト分譲セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-1111

お問い合わせNo.S049900

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：高田

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。)→ 049900

「無理して頑張らなくても 売れるにはどうしたら良いか!？」

それは

「この会社の商品とサービスは本当に良い!」と
お客様が周囲の人に自慢してくれることでした。
辿り着いた答えは、

シンプルで高品質な商品とサービス

だから

1980万円均一なのにオシャレで高品質な建売物件を 戸建専門店「戸建プラザ」というブランドで展開

■1980万円という分かりやすい建売物件

 <p>販売中 建売物件</p> <p>戸建プラザプライベートブランド リラクス</p> <p>Relax series</p> <p>1,000万円台で買える スカイバルコニーのある新築住宅</p>	 <p>新築戸建 リラクス北島Y_2019.12 月中入住可能!!</p> <p>【リラクス北島Y】北島市 小エリアに「家族をっなく キッチンが...</p> <p>2,180万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 リラクス川内VII_2019.9 月下旬入住可能!!</p> <p>戸建プラザが企画・設計・ 施工・販売する新築建売ブ ライバー...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 リラクス鶴田_2019.9月 下旬入住可能!!</p> <p>【リラクス鶴田】閑静な 住宅地の角地で南向き日 当たり良好...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	
 <p>新築戸建 リラクス北島VI 販売開 始!!</p> <p>【リラクス北島VI】パイパ ス・壁仕方面へのアクセス 良好が効...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 リラクスライト北島I 販 売開始!!</p> <p>戸建プラザがプロデュース する「リラクスライト」が 北島市に...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 リラクス津田本町I 2019.6月下旬入住可...</p> <p>スーパーまで徒歩2分!周 辺施設も充実のとっても便 利な立地で...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 リラクスライト紫住II 販 売開始!!</p> <p>戸建プラザがプロデュース する「リラクスライト」が 紫住町に...</p> <p>1,980万円(税込)</p> <p>中古</p>	 <p>新築戸建 紫住平屋I 販売開始!!</p> <p>戸建プラザがプロデュース する「平屋」が紫住町に新 築建売で...</p> <p>1,480万円(税込)</p> <p>中古</p>

■戸建専門店「戸建プラザ」を四国で展開



戸建プラザ徳島店



戸建プラザ高松店



店舗併設ショールーム

1人当たり売上高1.5億円を達成!

創業以来増収増益

建売物件1年以上の在庫ゼロ

地方でも、創業間もない会社でも、資金が無くても、
戸建分譲ビジネスをローリスクで実現して成長できる理由。

株式会社プラザセレクトは、徳島県徳島市という地方の小さな町でスタートした住宅事業・不動産事業を営む会社です。

今から約4年前の平成27年2月に会社を設立しました。
独立前のサラリーマン時代にやっていた注文住宅事業では
既に地域にいる競合会社と戦っても利益が少ないと考えていました。
そこでまだ大きなライバルがいない分譲事業を手掛けようと思ったのです。

分譲住宅ビジネスに参入する際に思う事は「**資金回転をとにかく良くする事**」です。
販売の効率化を高めるためにもターゲットは家賃並みで住宅購入を考えている土地なし
一次取得者に絞ることで「価格ゾーン」「建物志向」「販売形態」をシンプルにしました。
そのためにも私たちは以下の3つのポイントを徹底して事業を行っています。

1. コンパクトかつシンプルなデザインでリーズナブルな価格を実現
2. 機能性やデザイン性が高く評判となるコンセプト建売住宅
3. WEB集客を中心としたマーケティング戦略

狙ったターゲットに、売れる価格帯で、一目惚れする物件を、
インターネットを活用して効果的にアプローチする手法が功を奏したと思います。

今では、**分譲ビジネスなのに建物が完成する前に売れる**というサイクルが確立。
75%が建物が建つ前に売れるので資金回転もとても楽になりました。
気付けば社員1人当たり1.5億円稼ぐ事業と成長しています。

創業間もない会社で、資金もない、人もいない状況でしたが
船井総研さんのサポートを受けながらここまで何とか軌道になってきたと思います。

今回は弊社がどのような経緯でここまでたどり着き
具体的にどんな方法で成果を出してきているのか、
まだまだこれからの会社ですが皆様にお話し出来ればと思います。

PLAZA SELECT

株式会社プラザセレクト
代表取締役 三谷浩之氏



建売分譲ビジネスを実践するにあたって 多くの会社が直面する悩み

悩み
01

**分譲の知識が少なく
売れる建売を
建てれるか不安**

大手もいるし、注文住宅のノウハウしか会社がないので、本当に建売で利益が確保できるのか心配。



悩み
02

**分譲現場を
買うだけの資金に
余裕がない**

大きな土地を仕込んで、建物を建てるには潤沢な資金が必要だし、在庫の事を考えると賭博と同じ。



悩み
03

**物件が売れ残る
在庫リスクが怖く
経営が心配**

土地を購入して建物を建てても、1年以内に本当に売れるのか不安。



これら3つの悩みの解消に必要な要素

**デザイナーズ
ローコスト建売**

**差別化で儲かる
コンセプト建売**

**売れるエリアで
ミニ開発**

**2~3区画のミニ開発
少予算で展開**

**建物完成前に
75%は契約**

**チラシゼロ!
WEB戸建販売**

特徴 01

デザイナーズローコスト建売

建売差別化で儲かる!コンセプト建売

差別化で儲かる!コンセプト建売とは?

販売の効率化を高めるためにもターゲットを家賃並みで住宅購入を考えている土地なし一次取得者に絞ることで「価格ゾーン」「建物志向」をシンプルに。以下2つのポイントを徹底することで効率が良くなります。

1. コンパクトでシンプルなデザインでリーズナブルな価格を実現

2. 機能性やデザイン性が高く、他社との差別要素が多いコンセプト建売住宅

狙ったターゲットに、売れる価格で、一目惚れする物件なのでチラシを撒かずともインターネットで完売することに成功。完成前に契約できる体制へ。

30坪以下のコンパクトな建売だからローコストを実現!

ターゲットを明確にしているので3LDKの小さな建物に特化することでリーズナブルな価格を実現。小さいながらも、機能性は落とさないように収納や動線は使い勝手良く工夫をするプランを用意。品質を維持しながらローコストに感じさせるのがポイント。

原価を上げずにコンセプトと差別化で物件価値を上げる!

コンセプトと差別化ポイントを目立たせることでお客様は価値が高い物件と感じてもらいやすくなります。やりすぎると原価が高騰するので、ターゲットが喜ぶポイントをしっかり押さえて商品づくりをしていくのが鍵となる。

様々なコンセプトパターンで物件購入者の興味を持たせる!



売れるエリアでミニ開発

2～3区画の小さな現場だから少予算

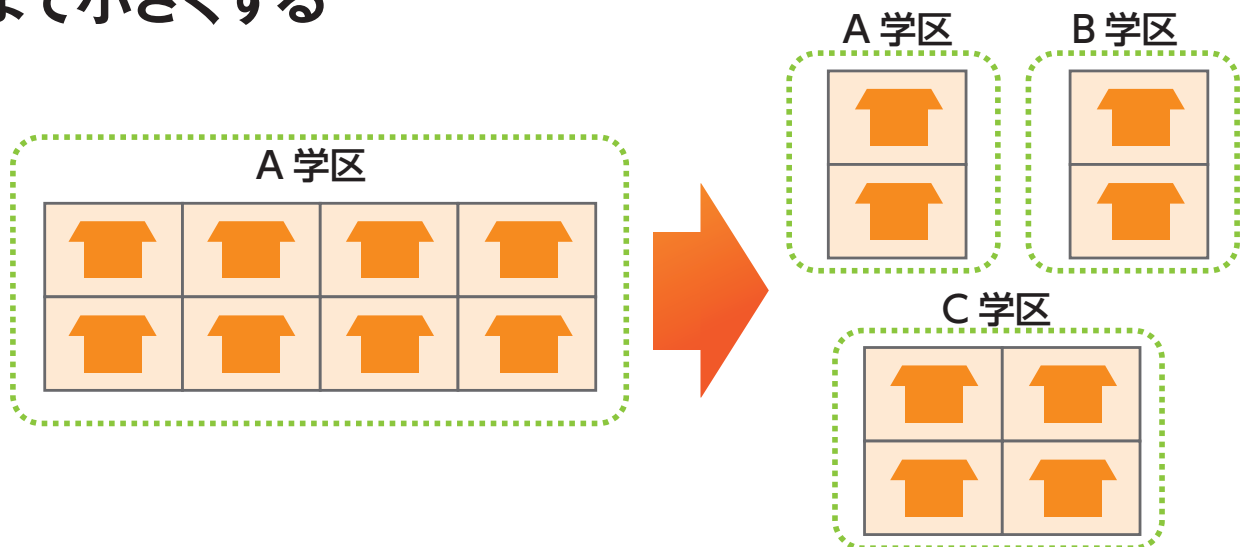
2～3区画の小さな現場だから少予算とは？

通常は数十区画の大型開発を手掛けるのが不動産事業の醍醐味ですが、儲けも大きい分、収益化に時間がかかるだけでなく、事業計画が読めずに安定した売上が見込みづらいものです。また何億円もの資金が必要になるのでリスクが大きいのが難点。

そこで、2～3区画までの小さな分譲開発に特化することで、プロジェクト費用が低くなりリスクを軽減することが可能となります。また**小さな区画だと物件情報が選べるので売れる確率が高い物件に集中**することで在庫リスクを大幅に減らすことに成功。



小区画の分譲現場を分散して展開し、在庫リスクを極限まで小さくする



土地の仕入れは**ミニ開発で在庫回転数を上げる**ことを意識。5区画以上の現場になると、市場の需要と供給バランスが崩れ、販売リスクが高まり、土地を仕入れてから完売まで時間がかかり資金繰りが悪化する。**学区を分散して販売することで完売スピードが加速化する。**

特徴 03

建物完成前に75%は契約

チラシゼロ！WEB戸建販売の仕掛け

狙ったターゲットに、売れる価格帯の物件をインターネットを活用して完成前に売る！

建物が完成する前に売れると在庫リスクが軽減されるだけでなく、資金回転も良くなり経営が安定します。この**早期販売を実現するために「販促フロー」を明確にすることが重要**です。どの時期に何を仕掛けていくかが明確になっていない会社がほとんど。土地を仕込んだ段階から完成までにインターネットを活用して見込み客を集めて、物件をPRすることでほとんどの物件が建物完成前に売れていきます。

完成前完売率75%を実現するために、物件を仕込んだ時からインターネットで徹底PR

■建売サイトと不動産サイトで見込み客を囲い込み



■魅力的な物件事例と見せ方で完成イメージを明確化

<p>壁面収納のある家 壁面収納とキッチンが一体になったキッチン。壁面収納が便利で、収納力もアップします。</p> <p>11,900,000円 【建物坪数】 92.33㎡(27.04坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>	<p>囲書室のある家 囲書室とリビングが一体になったリビング。囲書室が便利で、読書が大好きな方におすすめです。</p> <p>12,400,000円 【建物坪数】 94.13㎡(28.50坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>	<p>シアターリビングのある家 シアターリビングとリビングが一体になったリビング。シアターリビングが便利で、映画が大好きな方におすすめです。</p> <p>11,900,000円 【建物坪数】 94.13㎡(28.50坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>	<p>夜空をながめるウッドデッキのある家 夜空をながめるウッドデッキとリビングが一体になったリビング。ウッドデッキが便利で、夜景が大好きな方におすすめです。</p> <p>12,400,000円 【建物坪数】 94.13㎡(28.50坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>	<p>サーフスタイルの家 サーフスタイルとリビングが一体になったリビング。サーフスタイルが便利で、サーフィンが大好きな方におすすめです。</p> <p>10,900,000円 【建物坪数】 94.13㎡(28.50坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>	<p>アメリカンウィンドーのある家 アメリカンウィンドーとリビングが一体になったリビング。アメリカンウィンドーが便利で、アメリカンスタイルが大好きな方におすすめです。</p> <p>11,400,000円 【建物坪数】 94.13㎡(28.50坪) 【建物面積】 98.13㎡(29.68坪)</p> <p>詳細を見る</p>
---	---	--	--	--	---

住宅会社が建売分譲ビジネスを導入するメリット

メリット
01

注文住宅よりも建売は手離れが良い

建売希望者はこだわりも少なく購入決断が早だけでなく、建物自体も完成が早いので収益化が早期に実現。

メリット
02

新人営業マンでも売れる

他社と差別化出来ている建売商品で新人や未経験の営業マンでも売ることが容易になる。

メリット
03

組織の活性化が起きて組織が蘇る

他事業のメンバーや賃貸部門のメンバーでも売れるので社内異動で組織の活性化が出来る。

メリット
04

新しい客層だから既存商圏で売上UP

建売購入層という今までとは違う顧客層・市場を狙うので既存商圏でも売上・粗利アップが狙える。

メリット
05

より多くの不動産情報が入手できる

不動産業者との仕入・販売に関するネットワークが強化され、メリットをお互いに享受でき不動産情報が最大化される。

地域密着の住宅会社・工務店は今スグ

1人当たり生産性が高い分譲住宅ビジネスに参入すべき!

分譲住宅に興味がある方、
分譲住宅をもっと拡げていきたい企業にオススメ!

生産性がなかなか
上がらないなー。

- ✓ 競争が激化する前に、分譲住宅ビジネスを本格化したい
- ✓ 本業が順調なうちに、次の収益の柱となる事業に着手したい
- ✓ 土地が無くなってきたので、自社しか扱えない土地を確保する必要がある
- ✓ 一人当たり生産性が高いビジネスモデルに変革したい
- ✓ 社員に任せても安定的に仕入れられる分譲の仕組みが知りたい
- ✓ 若手でも未経験でも売れるビジネスモデルが欲しい
- ✓ 注文住宅よりも短い期間でお引渡しが出来るとなりたい



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



【建物マニュアル】

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!



【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!



【営業マニュアル】

注文住宅のメンバー
でも売れる、
建売の販売マニュアル。
未経験者でも
そのまま実践でき、
建売分譲の
営業のやり方が
ズバリわかる!



【集客マニュアル】

建物完成前に
75%売るための
販促フローと
具体的な手法を完全網羅。
ポータルサイト対策や
ウェブマーケティング手法を
掲載!



【財務マニュアル】

銀行に提出できる
事業計画書の作り方、
事業資金の
借入の方法が
ズバリわかる!

不動産会社が建売・分譲を伸ばす!

初公開

たった
3.5時間で

建売・分譲で売上を伸ばす全てが分かる

ローコスト分譲セミナー

講座内容&スケジュール

2019年10月24日(木)

TKP東京駅八重洲カンファレンスセンター
13:00~16:30 (受付12:30~)

講座	内容
第1講座 13:00 } 13:30	分譲住宅ビジネスのトレンドと事業参入の成功ポイント セミナー内容抜粋① 業績アップに直結する土地仕入戦術と買うべき土地・区画のルール セミナー内容抜粋② ターゲットの明確化と売れる分譲商品の共通点 セミナー内容抜粋③ 建物が完成する前に売り切るローリスク分譲販売で経営負担を無くす  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 シニア経営コンサルタント 高田 直克 <small>大手税理士法人出身。船井総研入社後、一貫して住宅不動産業界を中心にコンサルティングに従事。近年は住宅会社への分譲事業の導入に定評がある。年間24棟のビルダー様から年間700棟ビルダー様まで、新規立ち上げ支援だけでなく、評価制度の構築、集客改善、即時受注率を上げる営業指導まで、現場主義をモットーに、定着から活性化するまでの支援に定評がある。</small>
 第2講座 13:30 } 14:30	創業間もない会社でも分譲ビジネスで社員1人当たり1.5億円稼ぐ理由 セミナー内容抜粋① 分譲住宅で苦戦していた頃にやっていた「間違った分譲販売」 セミナー内容抜粋② 完成前に75%売る販売方法とは セミナー内容抜粋③ 「プラザセレクト流」生産性を高める経営モデルを公開  株式会社 プラザセレクト 代表取締役 三谷 浩之氏 <small>1979年香川生まれ。大学卒業後に入社した総合建築業で建築不動産ノウハウを学ぶ。その他、四国の地場有力建築会社を経て2015年に独立し、株式会社プラザセレクトを設立。徳島・香川という地方エリアにて「不動産XIT」でコンパクトなデザイン住宅の販売、分譲ビジネスを展開。創業1年で社員1人当たり1.5億稼ぐ生産性の高いビジネスモデルを構築する。ビジネスモデルの最適化とデジタル集客による経費削減で、質の高い住宅の低価格化を実現、デザイン性・機能性の高さと低価格が地域の消費者を魅了している。</small>
第3講座 14:45 } 15:45	住宅会社が分譲住宅ビジネスで成功するための仕入販売ノウハウ セミナー内容抜粋① 仕入成功のカギは組織化。若手でも安定して仕入を可能にする仕組み作り セミナー内容抜粋② 年間100区画以上仕入れる会社実践している仕入・販売システム セミナー内容抜粋③ どのエリアでも成功する分譲WEB集客で見込み客をローコストで獲得する  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 <small>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。</small>
第4講座 16:00 } 16:30	地域NO.1を実現して成長し続けるための分譲ビジネス実践項目 セミナー内容抜粋① 住宅会社でも負担無く着実に業績が伸びる分譲マーケットの攻略法 セミナー内容抜粋② 1拠点で営業利益を1.5億円稼ぐ会社のビジネスモデル セミナー内容抜粋③ 今、住宅会社の経営者が考えて欲しい、本当に大切なこと  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 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 <small>第一経営支援本部において住宅・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。事業戦略からサイト構築、デジタル広告まで幅広くカバーし、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適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。</small>

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMI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/049900>



大変申し訳ございませんが、ゲスト講師様の商圏エリアの関係上、四国エリア・岡山県の会社様はご参加いただけません。ご了承ください。

日時・会場

東京会場
 2019年 **10月24日(木)**
 TKP東京駅八重洲カンパレンスセンター
 〒104-8388 東京都中央区京橋1-7-1 戸田ビルディング
 JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩5分

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

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**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 **24,000円** (税込**26,400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。 ●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。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させていただきます。
 ●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.5785411 口座名義:カ)フナイソ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) **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:高田

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. **S049900** 担当 **中田 宛**

ローコスト分譲セミナー **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	役職			
		ご連絡担当者				
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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様は今現在、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)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所等のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、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** **検**

大変申し訳ございませんが、ゲスト講師様の商圏エリアの関係上、四国エリア・岡山県の会社様はご参加いただけません。ご了承ください。