たが3.5時間建売分譲事業立ち上げで売上を伸ばすらていたがかる。

【最先端事例】ミニマム分譲新規参入セミナー

講座内容&スケジュール〜



(株)船井総合研究所 五反田オフィス 13:00~16:30(受付時間12:30~)

講座

第】講座



ビジネスモデルについて

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。

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 1

砂川 正樹



第2講座



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。

特別 ビデオ出演 株式会社ジェイホーム 取締役(創業者)

伊藤 彰彦氏

第3講座



実際の事例紹介

不動産会社を経営する父の背中を見て育ち、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は住宅不動産業界の 英才教育を受け、コンサルティングに従事。現在は主任として、若手コンサルタントの育成にも注力。 「現場の方を可能な限り楽にしたい」をモットーに、年間数棟の会社から100棟以上の企業までを幅広く サポート。多くの企業から定評がある。時流に即した戦略ベースの経営コンサルティングはもちろんのこと、 「営業」「マーケティング」「商品開発」「工務設計」各部門スタッフの方等、実務を行う方への支援の時間を 大事にする。徹底的に現場まで入り込む支援スタイルで全国の住宅・不動産会社の業績アップに貢献。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 井上マーケティングコンサルタント

井上 雄太

第4講座



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。

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 「ビブリー」 上

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



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! https://www.funaisoken.co.ip/seminar/05804:



生産性を上げたい売上5億円以上の住宅・不動産会社向け

第4/23 13:00 16:30

(株)船井総合研究所五反田オフィス

20年間で1.8倍以上に増えた

小家族世帯を狙う



厳しい地方経済の青森で、社員4名で 年間50棟の施工・販売を達成した理由を徹底解剖!



人口・世帯数減少エリアでも伸びている

2人世帯にスポットを当てて年間50棟販売



他社が狙わない土地を狙う

変形地・狭小地の分譲だから価格と立地で差別化!



明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 【最先端事例】ミニマム分譲新規参入セミナー

お問い合わせNo.**S058043**

Soken Tel.0120-964-000 #10-17:30 FAX.0120-964-111

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。)→ 058043 🔍

はいた。 18坪2LDK 23坪3LDK 23坪3LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪2LDK 18坪3LDK 18坪3LDK 19 大大 19 大 19 大大 19 大 19 大大 19

なぜ、18坪2LDK・23坪3LDK「ミニマム分譲」は狙い目なのか?

	平成元年	平成25年	倍	
夫婦のみの世帯	6,322	11,644	1.84倍	
ひとり親と 未婚の子のみ世帯	1,985	3,621	1.82倍	
夫婦と 未婚の子のみ世帯	15,478	14,899	0.96倍	

出典:国民生活基礎調査

この25年間で「夫婦のみ世帯」は1.84倍、「ひとり親と未婚の子のみ世帯」は1.82倍伸びています。「夫婦と未婚の子のみ世帯」は大きな市場ですが減少傾向にあり、ライバル企業も多く今後はより熾烈な争いが予想されます。



(単位:千世帯)



住宅に対するニーズの変化を的権にチャッチして これまでどこも対応していなかった新たな マーケットを切り開くのが2020年のポイント!

特別ゲスト講師 青森という厳しい地方商圏でも伸びている注目企業

ミニマム分譲を始めて売上20億円達成



建売分譲と注文住宅合わせて100棟販売。

建売分譲は社員4名(工務含む)で 50棟販売。ミニマム分譲 だからできる効率化!



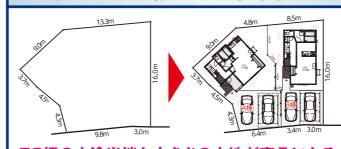




当社は社員28名で売上21億円、営業利益1億4千万円を達成しています。 手間のかかる注文事業は年間50棟、効率のいい分譲事業も50棟という自社にとって は理想のバランスとなっています。注文住宅だけではジリ貧だった当社が青森という 厳しい地方で成長できたのは、どこの会社もやっていない「ミニマム分譲事業」を併用 したからです。今回は、そんな高生産が期待できる取り組みを皆様にお伝え致します。

差別化しづらい時代でも、他社とは全く違う差別化商品が実現できる!

1区画だと大きな土地がミニマム分譲なら2区画に!



75坪の中途半端な大きさの土地が商品になる

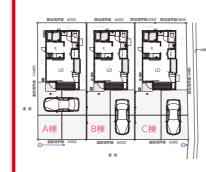
建坪18坪、23坪でも広くで住みやすい空間



小さくても十分に住める空間デザイン

ミニマム分譲は土地も建物も小さいので圧倒的低価格で提供できるのですが、実は独自の土地活用術が儲けのポイント。他社では1棟分でしか販売できない広い土地や他が敬遠する不整形地や狭小地でも、複数棟建てられるように広い住空間を確保しつつ、土地を分割出来ます。他社が手を出さない土地を分割することで、土地代が安くなり、多くの人が手の届く価格帯で販売出来るようになります。

18坪の建売が1,445万円からと圧倒的な低価格だから売れる!もちろん粗利も確保!



●延床面積 - 53.18㎡(16.08坪) ●延床面積 - 59.62㎡(18.03坪) ●土地面積 - 87.39㎡(26.43坪)

B 1,445 万 ●延床面積 53.18m(16.03坪) 施工 — 59.62m(18.03坪)

● 1,445 円 ● 延床面積 53.18㎡(16.08坪) 施工 — 59.62㎡(18.03坪) ● 土地面積 — 94.96㎡(28.72坪) 通常だと2区画に割る 大きさの土地を3区画に 割って販売! 建物金額ではなく、 土地と建物の総額で この驚きの金額!

土地も建物も極限まで小さくしても、地方商圏でも売れています。 ターゲットが明確なので他社と競合しません。しかも、不動産会社に販売してもらうことで自社の営業に頼らなくてもOK。かつ、粗利をしっかり確保しているので人手不足の時代にマッチしたビジネスモデルです。

セミナーの注目ポイント!

- ☑ 地方商圏でも18坪、23坪の建売が売れるためのポイントを解説
- ☑ 小さすぎる建物は注文住宅では受注出来ない!建売だから出来る理由とは!?
- ✓ 狙うべき土地を間違えると売れない!儲かる土地の見極め方と区割り例を公開
- ☑ 小さくても売れるプランを全てパターン化しているから商品化も簡単
- ✓ 不動産業者ネットワークを構築して、人を増やさなくても販売出来る仕組み

やり方、ノウハウは全て当日のセミナーにてお伝えいたします!

2020年 4月23日(木) 日時·会場

〒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

16:30 (受付12:30より)

また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

-般価格 税抜 30,000m (税込33,000m)/-名様 全員価格 税抜 24,000m (税込26,400m)/-名様

※商材バッティングの都合上、特定の商材によってはセミナー参加はご遠慮いただく場合がございます。

●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、ご入金が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。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズ Plus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

WEBからのお申込み お申込方法

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.5785227 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

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEE 0120-964-000 (\(\pi\)\(\text{9:30}\)\(\text{-17:30}\)

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:砂川

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。

中田宛 お問合せNo. S058043 担当

T.	师事例 』	ミニマムグ	了議新規	参人セミ	ミナー	_	FAX:C	0120-964	-111
				業種		フリガナ		役職	年齢
					f	代表者名			
Ŧ								役 職	Ì
						ご連絡 担当者			
		()			E-mail	@	1	
		()			HP	http://		
	フリガナ			役職	年歯	p		役 職	年齢
1						2			
	フリガナ			役 職	年歯			役職	年齢
3						4			
	フリガナ			役 職	年歯			役 職	年齢
5						6			
	1 3	7Uガナ 1 3 7Uガナ	((() () () () () () () () ()	T () () () 1 2UJJJ 3	************************************	業種	代表名名 T	************************************	・

今、このお申し込み用紙を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人だと思います。

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。

□ 社長onlineプレミアムプラン(旧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ブ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
- 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タ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

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

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



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!



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!!

則反デモ 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」



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!



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

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



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!



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 ミニマム分譲 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、ミニマム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!



【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!