

分譲住宅ビジネス研究会説明会プログラム

オンライン開催!

2021年 6月28日 月 10:30▶16:30
(ログイン開始10:00より)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、
1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

感染拡大が続く状況を鑑み、新型コロナウイルス感染症に関する当社の対応としまして、ご来場による開催から
WEB開催に切り替えさせて頂いております。何卒ご理解いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。
皆様の会社経営、新型コロナウイルス感染症の一助となれば幸いです。

日程がどうしても合わない企業様へ **なんでも相談承ります。** まずはお問い合わせください。 TEL.06-6232-0188 平日9:30~17:30 担当:本倉 裕大 (モトクラ ユウダイ)

講座	研究会説明会内容
第1講座	<p>注文住宅会社が今後取るべき分譲戦略</p> <p>内容抜粋 1 住宅不動産業界の動向と伸びている住宅会社の特徴 内容抜粋 2 分譲事業を成功させるために絶対に知っておくべきこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 分譲グループ チーフコンサルタント 本倉 裕大</p> <p>船井総合研究所に新卒で入社以来、分譲住宅事業のコンサルティングに特化。売上3億円規模の分譲事業新規立ち上げから売上300億円規模の事業活性化支援まで、幅広い会社規模の分譲事業における業績アップをサポート。未経験者でも年間40区画の土地を仕入れるための仕入れ体制の構築、ポータルサイトやHPを活用したWEBマーケティングを中心とした集客数の最大化、現場での営業支援により未経験者でも1人あたり年間12棟販売を実現する営業担当者育成による即時業績アップを得意とする。</p>
第2講座	<p>分譲事業の具体的なポイントと全国での成功事例</p> <p>内容抜粋 1 分譲事業を成功させるカギとなる「売れる土地」を仕入れる方法 内容抜粋 2 大手パワービルダーより「ちょっといい」で差別化する商品戦略 内容抜粋 3 建物完成前から反響を最大化させるWEB集客のポイント 内容抜粋 4 未経験でも年間12棟販売を実現する営業手法</p> <p>株式会社船井総合研究所 分譲グループ チーフコンサルタント 本倉 裕大</p> <p>船井総合研究所に新卒で入社以来、分譲住宅事業のコンサルティングに特化。売上3億円規模の分譲事業新規立ち上げから売上300億円規模の事業活性化支援まで、幅広い会社規模の分譲事業における業績アップをサポート。未経験者でも年間40区画の土地を仕入れるための仕入れ体制の構築、ポータルサイトやHPを活用したWEBマーケティングを中心とした集客数の最大化、現場での営業支援により未経験者でも1人あたり年間12棟販売を実現する営業担当者育成による即時業績アップを得意とする。</p>
第3講座	<p>今日から住宅会社の経営者様に取り組んでいただきたいこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ マネージャー 荒川 修平</p> <p>分譲住宅事業の新規立ち上げならびに活性化のスペシャリストとして700名を超える船井総研のコンサルタントの中でも最も多くの分譲住宅事業のコンサルティングを手掛けてきた。北は北海道、南は鹿児島まで数多くの成功事例企業を生み出した実績とクライアントの業績UPを最優先に考えるコンサルティングスタンスには定評がある。「現場主義」をモットーに全国の成功事例企業の取組からルール化した最新ノウハウを元に日々コンサルティングに進んでいる。</p>

先着10社様限定
特別ご招待状

なぜ今、
伸びている会社は **分譲事業に参入するのか?**

2021最新 分譲成功事例大全

- 事例1 競争を避けて大阪で立ち上げ3年で事業売上25億円営業利益1.3億円
大阪府 ALLAGI 株式会社
- 事例2 北九州商圏シェア20%越え年間400棟販売
福岡県 大英産業 株式会社
- 事例3 立ち上げ2年で売上4億円から10億円へ急成長
鳥取県 株式会社アート建工
- 事例1 新人未経験中心で立ち上げ初年度66棟販売
新潟県 株式会社イシカワ
- 事例2 立ち上げ5年で150棟販売営業一人あたり年間12棟販売
熊本県 シアーズホームグループ 株式会社 サンタ不動産
- 事例3 分譲事業参入2年で46棟販売、売上14億円を実現!
静岡県 グッドリビング 株式会社

高収益性
高回転分譲手法を大公開!
高生産性



オンライン開催 2021年 6/28 Mon 10:30▶16:30 (ログイン時間10:00より)

分譲住宅ビジネス研究会説明会参加特典
分譲事業のプロフェッショナルによる
無料経営相談(60分)

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
分譲住宅ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.K100634/S074804
TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30 ●申込に関するお問い合わせ:浅井 美帆(アサイミホ)
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 ●内容に関するお問い合わせ:本倉 裕大(モトクラ ユウダイ)

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。) → **074804**

分譲住宅ビジネス研究会とは



最新事例講座



情報交換会

分譲住宅ビジネス研究会は分譲住宅事業に特化した勉強会です。北は北海道、南は沖縄まで全国58社の会員様と2ヶ月に一度勉強会(例会)を開催しております。また年に一度会員企業様の中でも特に業績を伸ばされている会社様へご訪問し、その成功の秘訣をお伝えいただく視察クリニックも実施しております。

会員様の中には分譲事業に新規参入されたばかりの会社様から年間400棟以上の分譲住宅の販売を行うトップクラスの会社様まで、幅広くご在籍頂き、これから業界発展のために、自社の経営を伸ばしたいと考えている前向きな経営者様・幹部様向けの勉強会となっております。

各不動産フランチャイズの加盟上位店の方も数多く入会されており、非常に鮮度の高い、濃い成功事例・情報が飛び交う勉強会です。勉強会終了後に懇親会も開催しており、会員企業様同士の親睦を図っていただきます。

トップクラス持続的成長を目指す会社は今すぐ

1人あたりの生産性が高い分譲住宅ビジネスに参入すべき!

注文住宅だけではシェアアップに限界を感じている経営者様

新人未経験者でも販売しやすく生産性の高いビジネスを模索している会社様にオススメ!

- ✓ 分譲住宅事業の成功事例・失敗事例を知りたい
- ✓ 全国各地から集まる住宅・不動産会社の最新情報を知りたい
- ✓ 分譲事業に新規参入したいが何から始めればいいのか分からない
- ✓ 分譲住宅事業に取り組んでいるが、思うような成果が出ない
- ✓ 既存の事業に加えて新たな収益の柱を作っていきたい
- ✓ 土地仕入、建物商品、集客・営業の成功ノウハウを知りたい
- ✓ 新人・未経験者が活躍できる仕組みを作りたい

分譲住宅ビジネス研究会説明会では すぐに取り組めるノウハウだけをお伝えします

建売・分譲で業績アップのための最新ノウハウ大公開

- コンパクト分譲戦略** 小區画現場を高回転させ在庫リスクを最小限に抑える分譲戦略
- 仕入体制の構築** 土地仕入未経験者でも年間40区画の仕入を実現する仕入体制の構築
- 売れる商品づくり** 大手分譲ビルダーと差別化しお客様に選ばれる分譲商品戦略
- 集客数の最大化** 未完成販売率50%を実現する集客システムの構築方法
- 営業手法の構築** 住宅営業新人未経験でも年間12棟販売を実現する仕組みの構築

まだまだあります! 続きは研究会無料説明会で!!

会員企業 **58社!**

研究会員成功事例大公開

新人未経験者中心で事業立ち上げ初年度66棟販売を達成!

注文住宅市場の縮小や分譲大手パワービルダーの拡大による分譲住宅市場の大きさを実感し、2019年に分譲事業に参入を決意しました。2018年以前も注文住宅の延長線上で一部、建売物件(モデルハウス)の販売をしていたが、2019年に分譲住宅の購入者層向けに、商品、集客、営業戦略を見直し、大きく方針を変更したことで事業が軌道になりました。新人未経験者中心の組織で立ち上げ初年度66棟販売を実現できたことから、分譲住宅の販売のしやすさ、人材育成のしやすさを実感しております。

株式会社 イシカワ 代表取締役 石川 幸夫 氏



競合を抜く大阪エリアで事業立ち上げ3年で売上25億円・営業利益1.3億円を達成!

分譲住宅事業に参入することにより、これまで注文住宅事業だけでは獲得できなかったお客様層を集客、契約できるようになりました。また、土地の仕入を強化することで、不動産(土地)に強い住宅会社になり、注文住宅事業においても土地と建物のセット提案が促進されるというシナジー効果を感じています。

ALLAGI 株式会社 代表取締役 谷上 元朗 氏

事業立ち上げ5年でグループ合計150棟販売を達成!

建売事業に参入するまではとにかく在庫になることが怖かったが、「仕組み化による属人性の排除」をキーワードに①商品の仕組み化(売れる建物商品・仕入体制の構築)②集客の仕組み化(建物未完成段階での集客最大化手法の構築)③営業の仕組み化(各営業が月1棟販売を実現できるスキームの構築)を行い、経験の浅い営業中心でも受注棟数を安定的に伸ばすことができています。

シアーズホームグループ 株式会社 サンタ不動産 常務取締役 山浦 敏巳 氏



分譲事業に新規参入初年度で51棟販売、2年目94棟販売を達成!

鹿児島県圧倒的No.1に向けて、注文事業に加えて新たな事業の柱として分譲住宅事業を2017年10月にスタート。①分譲商品の規格化 ②WEB×紙媒体×店舗イベントを利用したメディアミックス ③営業のルール化や徹底管理を行い、事業参入初年度51棟販売、2年目94棟販売を実現しました。

株式会社 国分ハウジング 代表取締役 久保 範和 氏

分譲事業に本格参入し、2年で売上4億円から10億円に急成長!

注文住宅事業に加えて分譲住宅事業を開始することにより、集客の間口が増え、注文住宅事業にも相乗効果を生んでいます。また、安定供給する分譲住宅事業だからこそ、工務店や施工管理がしやすく、事業計画も立てやすいので、継続的な成長が可能になりました。

株式会社 アート建工 代表取締役 魚谷 宗司 氏



分譲事業参入2年で46棟販売、売上14億円を実現!

分譲事業に参入することで新人でも契約を取れ、既存の注文事業とシナジー効果を生み売上を伸ばせると考え参入に至りました。当初は新人が本当に即戦力化するかを懸念しておりましたが、豊富なツールと会社全体でサポートをすることで新人・未経験でも活躍できる仕組みを構築し、仕入の新人2名・営業の新人2名を含む計7名の事業部で年間46棟の販売を達成しました。

グッドリビング 株式会社 取締役営業本部長 佐藤 敬 氏

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:6月24日(木)

日時・会場

2021年 **6月28日(月)** 開始 10:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始10:00~)

※本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

特別無料

- お申込み後メールにてご案内をお送り致します。 ●万一、開催4営業日前までにメールのご案内が届かない場合は、下記へご連絡ください。
- 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。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。 お申込み後メールにてご連絡いたします。

または、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.074804を入力、検索ください。

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 06-6232-0188 (平日9:30~17:30)

- 申込みに関するお問合せ:浅井 美帆(アサイ ミホ)
- 内容に関するお問合せ:本倉 裕大(モトクラ ユウダイ)

お申込みはこちらからお願いいたします

6月28日(月) オンライン受講

申込締切日6月24日(木)

