

土地仲介が多い不動産会社が今後ひそかに取り組む最新ビジネス!

土地仲介時に

注文建築紹介料受注

住宅購入相談所研究会
2021年 No.1企業決定

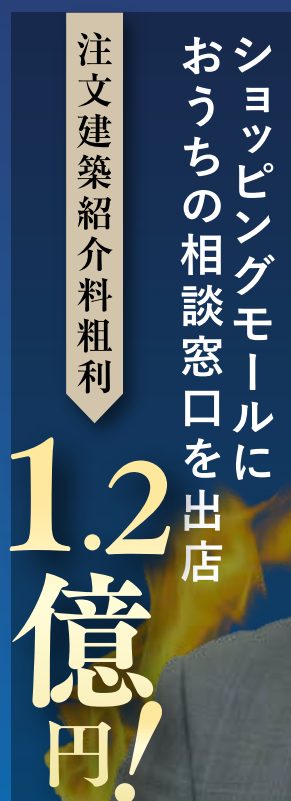


注文建築紹介料粗利

1億円!

不動産売買仲介店舗に
お客様の相談窓口を出店

株式会社 ハウスコンタクト



注文建築紹介料粗利

1.2億円!

ショッピングモールに
お客様の相談窓口を出店

株式会社 アットマーク

2021年12月6日(月)

オンライン
開催

10:30~12:00 (ログイン時間10:00)

スマホ・タブレットからご参加いただけます。

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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

住宅購入相談所研究会説明会

お問い合わせNo. S079433 / K112673

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

E-mail: ouchi-madoguchi271@funaisoken.co.jp TEL:06-6232-0188 (平日9:30~17:30) 担当者: 浅井美帆 (アサイミホ) ※お問い合わせの際は「お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

WEBから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。) → 079433

大阪府大阪市
株式会社ハウスコンタクト
取締役 高橋 孝治氏

父が左官業、親戚は大工さん。幼少期から「建築」と関わりが多い中で生まれ育ち、最初の就職も設計事務所に。数年後に独立し自ら設計事務所を経営。全国で家づくりで悩まれている方、詐欺で騙されている方を数多く見て、「家づくりの相談」を安心して聞ける人が居たらお役に立てるなと思い、2016年ハウスコンタクトを創業し、住宅購入相談所ビジネスに本格参入。毎年出店を続け、2021年には5店舗を出店！現在では近畿エリア（2府2県：大阪、京都、兵庫、奈良）でうちの相談窓口を8店舗展開している。

2021年
近畿圏に
同時出店

2021年
5店舗出店
近畿エリア
8店舗展開中



大阪、京都、兵庫、奈良の2府2県で8店舗を展開中

不動産売買仲介店舗に「うちの相談窓口」を併設展開

■新規出店を加速！4種類の出店スタイル

ハウスコンタクト様では、中期経営方針で2026年までに「うちの相談窓口」店舗数を21店舗にする計画を決めています。出店スピードを上げる為に、出店候補地の商圈やその時々 of 自社組織体制に合わせて出店できるよ4種類の出店スタイルを持っています。1つ目がショッピングモールに出店する**インストア型店舗**、2つ目が幹線道路沿いの独立店に出店する**ロードサイド型店舗**、3つ目が既存の事務所に併設する**事務所型店舗**、4つ目がグループ会社の不動産売買仲介店舗に併設する、**サテライト型店舗**です。

住宅会社選び専門店 うちの相談窓口



注文住宅の紹介料粗利、2店舗で粗利8,000万円を達成！



うちの相談窓口
イオンモール伊丹昆陽店



うちの相談窓口
イオンモール奈良店

2021年 粗利 **4,800**
注文建築紹介料 万円達成

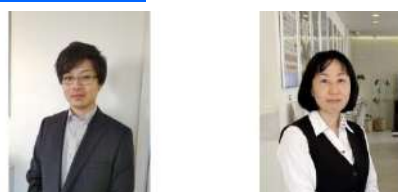
社員2名
パート4名



2021年 粗利 **3,200**
注文建築紹介料 万円達成

社員2名
パート4名

サテライト店舗の
営業も対応



2021年うちの相談窓口サテライト店OPEN

グループ会社の不動産売買仲介に「うちの相談窓口」を併設する形でサテライト型店舗を4店舗をOPENし出店スピードを加速

サテライト店舗



単価の低い土地仲介に建築紹介料を追加で受注する 「**うちの相談窓口**」とは！？

1 住宅の購入検討客を集客し提携するハウスメーカーへ 顧客を紹介するビジネスモデル！

住宅購入相談所ビジネスは、住宅会社選び専門店「**うちの相談窓口**」を出店し、**自社と提携するハウスメーカーや工務店を品揃えとして、住宅購入検討客（1次取得層）を集客し**、来場したお客様へ「希望の住まいのヒアリング」「資金計画やフィナンシャルプランニング」を実施し、お客様へ最適なハウスメーカーをご紹介します、お客様がご紹介したハウスメーカーで請負契約を締結した際に、紹介したハウスメーカーより**成約金額の4～5%の紹介料をいただく在庫なしの紹介仲介ビジネスモデル**です。

例：うちの相談窓口の来場した住宅購入検討客のお客様を、
提携ハウスメーカーにご紹介。2000万円の建物請負契約を締結した場合。
紹介したハウスメーカーより**2,000万円建築請負契約の4～5%の紹介料（80万円～100万円）**を受領します。

住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」のビジネスモデル



2 土地仲介を強化！土地仲介手数料にプラスして、提携したハウスメーカーより紹介料約70～80万円獲得！

土地仲介の多い、従来の不動産会社と住宅購入検討客の動き



不動産会社
悩み・ニーズ

- ・ 土地仲介は単価が低いので敬遠・・・
- ・ 仲介手数料以外の売上がほしい

住宅一次取得者
悩み・ニーズ

- ・ ハウスメーカーを見比べたい
- ・ 各社の営業マン対応が大変

ハウスメーカー・工務店
悩み・ニーズ

- ・ コロナ禍で集客が苦戦・・・
- ・ 土地紹介が大変・・・

不動産会社に「おうちの相談窓口」併設したビジネススキーム



1店舗当たりの年間数値計画

売上	5,040万
粗利	5,040万
営業利益	2,680万
販管費	人件費 400万
	広告費用 1,200万
	諸経費 360万
	その他 400万

収益性の高いビジネスモデル

単価の低い土地仲介を高収益化

※粗利の内訳

土地仲介@30万×4件/月=120万

建築紹介@75万×4件/月=300万

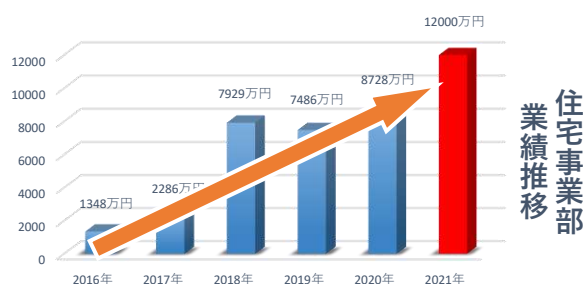
120万+300万=420万/月

420万×12ヶ月=粗利5,040万/年

※人員は既存の不動産営業社員兼務または、専任1名+パート1名を想定

第二の事業の「柱」へ急成長！未経験から新規参入！住宅会社選び専門店

母体事業として、青森県八戸市でauショップ2店舗を運営。第二の事業の柱として、住宅サービス業界未経験から住宅購入相談所ビジネスへ新規参入を決意！2015年8月に八戸市の商業施設「八戸ラピア」に、おうちの相談窓口八戸ラピア店をOPEN！その後「仙台SWING店」「ザ・モール仙台店」と、新店舗を続々とOPEN。新規参入5年で3店舗と多店舗展開中！2020年には3店舗で粗利9,500万円を達成！2021年には盛岡市へ4店舗目の出店を準備中！住宅サービス業界未経験から新規参入を果たし、多店舗展開をしている企業として、住宅購入相談所ビジネス業界のモデル企業である！



異業種からの
おうちの相談窓口
新規参入成功事例

携帯ショップから
新規参入！！

2020年度粗利ランキング
大賞受賞

株式会社 アットマーク
代表取締役 山本 長 氏



母体は携帯ショップ運営！住宅サービス業界未経験から新規参入し、パート含め3人で **1店舗 粗利 6,600万円を達成！**

住宅サービス業界未経験！他業者からの新規参入でも成功！多店舗展開中

■新規参入1店舗 粗利6,600万円を達成！！

株式会社アットマーク様は青森県八戸市でauショップ2店舗を運営を母体事業としている企業様です。更なる事業拡大の為、母体事業とは違う第二の事業の「柱」となるビジネスモデルを模索していたところ、(株)船井総研主催の住宅購入相談所ビジネス研究会を知り、研究会説明会に参加。業界未経験でも参入可能、社会性の高いビジネスモデルと知り、住宅購入相談所ビジネスへ新規参入を決意！業界未経験の社員を新規採用し、2015年8月におうちの相談窓口八戸ラピア店をOPEN。その後「仙台SWING店」「ザ・モール仙台店」と新店舗を続々とOPEN！新規参入5年で3店舗を展開し、2020年は3店舗で粗利9,500万円を達成しました。2021年10月に盛岡市へ4店舗目の出店準備中です。

今回のセミナーで公開する、成功している

うちの相談窓口の取り組みとは？

月20件以上を安定集客する集客手法！

ポイント
1

住宅購入検討客を集客する
来場型イベントチラシのポイント公開！

ポイント
2

来場予約反響が獲得できる
自社サイトとSNS広告の集客手法

ポイント
3

営業が効率的に集客活動を実践する
営業マネジメント手法とは？



ハウスメーカーの業務提携契約獲得のポイント

ポイント
1

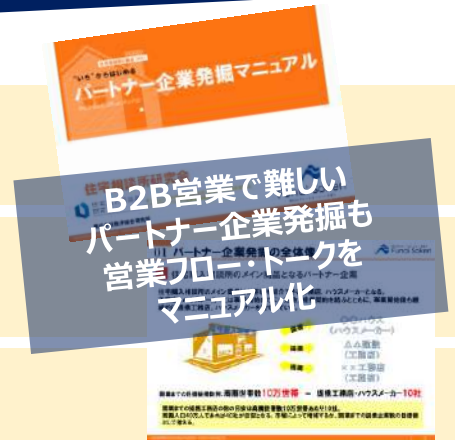
大手ハウスメーカーと
業務提携獲得するポイントとは？

ポイント
2

業務提携**営業のノウハウ**を大公開！

ポイント
3

新規出店時の提携先
ハウスメーカーのリスト作成手法！



業界未経験OK！紹介率UPの営業ポイント

ポイント
1

ハウスメーカーへの紹介率をUPさせる
ライフプランニングツールとは！？

ポイント
2

業界未経験でもハウスメーカー
紹介率がUPする営業手法とは！？

ポイント
3

ハウスメーカー紹介後の**契約率をUP**させる、3段階の接客フローとは！？



業界未経験の新人でも
成約させられる
営業フローワークを確立

営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー
営業フロー	営業フロー	営業フロー

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年 **12月6日** (月) 10:30～12:00

ログイン開始10:00～

※本講座はオンラインでの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。
※本研究会の説明会参加は1社1名1回限りのご参加に限りです。予めご了承ください。

講座

講座内容

第1講座

住宅購入相談所研究会説明会

- ポイント①** 住宅購入相談所ビジネスの成功ポイントの解説
- ポイント②** 全国の「うちの相談窓口」成功事例をご紹介
- ポイント③** 業界未経験から新規立上げの流れと成功要素

不動産支援部 不動産グループリーダー

インドネシア・台湾・中国での勤務後、日本に帰国し船井総研に入社。入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円～100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。

廣瀬 浩一



第2講座

住宅購入相談所研究会アワード2021 受賞企業様講座

- ポイント①** 住宅購入相談所ビジネス立ち上げ店舗粗利6,600万円達成の軌跡
- ポイント②** 多店舗展開を実現するための店長育成方法を大公開
- ポイント③** 若手・新卒早期育成のための店舗マネジメントの秘訣とは？
- ポイント④** 住宅購入相談所ビジネスで成功するために行ったこと
- ポイント⑤** ハウスメーカーとの業務提携契約を獲得する営業秘訣とは？

住宅購入相談所研究会アワード 店舗粗利大賞受賞企業様

※講座内容が変更になる場合があります



第3講座

住宅購入相談所研究会アワード2021 受賞企業様講座

- ポイント①** 次回アポ率を高めるための初回接客の秘訣とは！？
- ポイント②** 各営業フローでの訴求内容公開
- ポイント③** 契約率をUPさせる案件確認の方法

住宅購入相談所研究会アワード 店舗粗利大賞受賞企業営業社員様

※講座内容が変更になる場合があります



【お申し込み方法】 \ WEBサイトからのお申し込みをお願いします /

日時：2021年12月6日（月）10：30～12：00（Zoomへのログイン開始10：00～）

会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※お申し込みいただいた後は事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。

※お申込み締め切り：2021年12月2日（木）



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページをご覧ください。お申し込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 住宅購入相談所研究会

検索

