

成長してきたのか

なぜ2倍

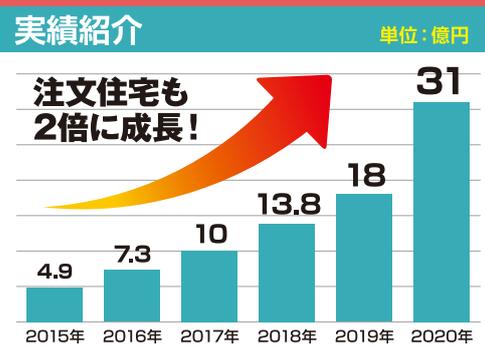
できればやりたくなかった
分譲住宅を始めただけで



株式会社アート建工
代表取締役社長
魚谷 宗司氏

注文住宅が

伸び悩んでいる 住宅会社に 是非、必読して いただきたい



成功事例レポート 詳細は中面へ

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。

PC・スマホでセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

オンライン開催: **2022年1月20日(木)・25日(火)・31日(月)**

13:00~16:30
ログイン開始12:30~

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

地方の工務店・住宅会社のための地域内シェア拡大セミナー お問い合わせNo. S081528

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は
[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を
明記の上、ご連絡ください。

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

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。) → **081528**



毎年平均150%成長。注文住宅受注も2倍に。

5年で売上4.9億円から31億円を達成

成功企業
レポート

株式会社アート建工様に
お話を伺いました

本社：鳥取県 米子市

株式会社 アート建工
代表取締役社長 魚谷宗司 氏

鳥取・島根で、株式会社アート建工を経営。
大きく異なるターゲットにこだわりの注文住宅・山陰に特化した規格住宅・コンパクトな分譲住宅商品を展開し、注文住宅と分譲住宅で5年連続毎年約150%の成長を続ける注目企業。



ゲスト
講師

■ 前期は注文80棟、分譲55棟販売を達成！ 分譲ビジネスを始めて注文住宅も2倍に成長。

鳥取県・島根県の山陰地方を中心に活動されております、株式会社アート建工様は、現在、フルオーダー注文住宅ブランド「アート建工」、規格住宅ブランド「トコスホーム」、分譲住宅ブランド「マチリブ」の3ブランドを展開し、事業を拡大されています。現在、**2019年鳥取県ビルダーランキング1位、成長性・売上高伸率全国5位、全国有カビルダー100選にも選出されている同社**ですが、当初はフルオーダーの注文住宅をメイン事業として展開されていました。注文住宅事業を実施するにあたり、**営業の退職や、設計・施工業者が足りない、特に施工管理の人材が集まらないという課題もあり、分譲住宅事業の参入を決心されました。**今回のセミナーでは、魚谷社長より分譲住宅事業立ち上げに至った背景から毎年150%成長を実現されるまでのストーリーについてお話しいただきます。

毎年平均**150%**成長を続けるエリアNo.1ビルダー 成功事例インタビュー

▶業績を大きく伸ばされる前の当時の状況はいかがでしたか？

■注文事業を問題なく行っていましたが、大きな問題が発生。

もともと、こだわりの注文住宅事業を営業担当3名で、年間30棟～40棟の受注をしていました。利益も取れており、問題なく事業を実施していましたが、

その矢先、営業3名中、2名の離職がありました。

営業ですが、間接部門の仕事もこなせる、

個人の属人的な営業力に頼っていたこともあり、

受注・売上も大幅減で大打撃。社長の私が営業をすればよかったのですが、グループ会社3社の事業もあったため、とても手が回る状態ではありませんでした。



▶業績アップの糸口として、どのような取り組みをされましたか？

■典型的な人手不足解消のため、即業績を上げられる、生産性の高いビジネスモデルを取り組むことを決めました。

人手不足で急遽、人材を集めるように動いたのですが、営業経験者が来ない。経験者が来ないので素人人材を集めましたが、今度は施工や職人が足りない。といった課題が出てきました。

そこで…

① 素人でもできて

② 生産性が高い

③ 今すぐ業績を上げられる事業



経験者が全く来ない

施工や職人が足りない

『営業経験者』『施工』『職人』がいない
典型的な**人材不足状態**

として、分譲住宅ビジネスの参入を当時不安もありましたが、決意しました。

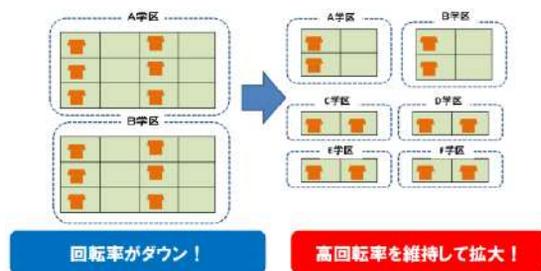
▶分譲住宅ビジネスが良いと思ったきっかけは何だったのでしょうか？

■ 回転率を意識した「コンパクト分譲」のコンセプトに共感したのがきっかけです。

注文住宅より施工がしやすい、販売がしやすく生産性が高いといった点は勿論ありますが、船井総研のセミナーに参加し、コンパクト分譲のコンセプトである、「大きく開発せず、土地では利益を取らずに、回転率を上げよう」というのにピンときたのがきっかけです。

以前も分譲をしていたのですが、全く売れなかったです。開発をして、自社で建築条件を付けて、建売も混ぜて販売を

かけていました。そのやり方だと、建売は残るし、土地も売れない。効率が悪いと感じていました。コンパクト分譲だと、1～2区画の土地をちょこちょこ買って、建売として販売をかけて回転率を上げる。そこに共感したのがきっかけです。



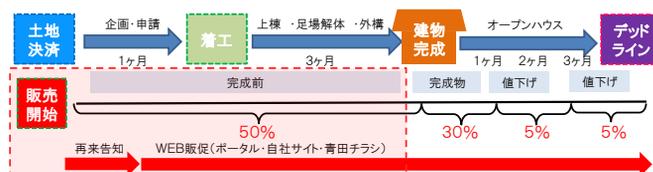
▶参入されるにあたって不安はありませんでしたか？

■ 本当に売れるのか？ 資金繰りと在庫リスクが不安でした。

当時、注文住宅のモデルハウスが完成後、販売をかけても約1年間は売れず、先代の際に作った分譲住宅が約10年塩漬けになったケースもあったため、本当に売れるか不安でした。また、

それに従って在庫リスク・資金繰りに大変不安を感じていました。

この不安を解消するためには、完成前販売を実施する必要があると強く感じていました。



回転率を高めるには
在庫リスクと資金繰りを円滑にするために
完成前にいかに集客し販売できるかがポイント

▶在庫リスクや早期販売に関して結果はいかがでしたか？

■毎年80%以上の建売を未完成で販売することができ、事業としてだけでなく、全体で業績が大きく軌道に乗りました。

事業スタートから20～30棟を販売していく一番大切な時期において、建売未完成での販売率は80%以上でした。95%で販売出来た年もあります。

- ①条件の良い土地の効率的な取得
- ②ウリやコンセプトを伝えやすい商品の作り込み
- ③WEBを駆使した早期からの集客

上記を徹底して実施していく事で、

未完成販売の青田売りを実現し、事業を軌道に乗せることが出来ました。

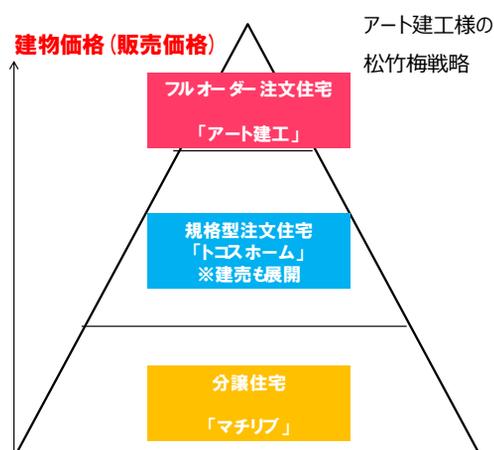


完成前販売用の
建物パース

▶このビジネスを始めて良かったことは何ですか？

■注文住宅事業の棟数も数年前と比較すると2倍に成長。シナジーも発揮し、毎年150%成長に繋がっています。

分譲住宅ビジネスでの集客と集客の間口が広がったことで、分譲住宅では条件が合わなかったお客様に注文住宅が販売できるケースがあり、請負件数も増加しました。また、**工程を自社で管理出来ることや、経営計画を立てやすくなり、大きく業績向上することができました。**



今ではフルオーダー・規格・建売商品を客層毎に獲得出来るようにして、**拠点展開を行っています。**分譲事業を中心に、シナジー効果を最大限に発揮出来たことが、毎年150%成長を実現するにあたって良かった点かと思います。

ここまでお読みいただいた皆様へ

<初公開> 分譲住宅ビジネス 成功のポイントを徹底解説



株式会社 船井総合研究所
不動産支援部 分譲グループ
チーフコンサルタント
井上 雄太

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。
今一度、このビジネスモデルの成功のポイントを整理したいと思います。

ポイント① 売れる立地を選定した土地仕入の仕組み

分譲住宅事業を成功させる上で最も重要なポイントは仕入です。
良い立地を仕入れるために**業者周りを仕組み化し、スピード回答と
関係性を構築し、最新の土地情報を
多数取得**することや売れる立地の
基準を用意する必要があります。



<アート建工様の仕入情報取得後のフロー>

※弊社分譲住宅ビジネス研究会
仕入ツール一部抜粋

①一般的な企業の場合

～約1週間～



②アート建工様の場合

～約1,2日～



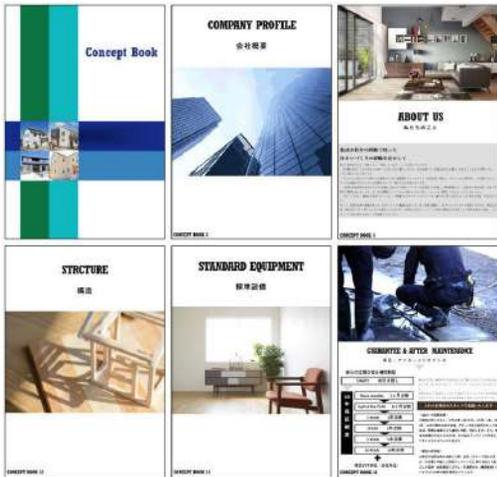
ポイント② 売れる建物商品の開発・プランを規格化

分譲住宅は注文住宅と販売のポイントが大きく異なります。**価格帯
が異なる為、お客様の重要視される点が異なるからです。**既存の注
文住宅商品より手離れの良い営業や未経験者の営業でも販売しやす
いローコスト建物商品開発・規格化が必要となります。

ポイント③

**営業ツールの標準化で契約率強化
営業未経験でも分譲住宅の早期販売を実現**

どれだけ良い土地の仕入や建物商品があっても、来店、見学に来られたお客様全員に作りこんだ商品の良さを、お客様にわかっていただく



<営業ツール一部抜粋>

為には営業内容の標準化は欠かせません。営業ツールの整備や営業フロー・トーク内容を用意する事で未経験者の営業であっても、分譲住宅の良さをお客様に伝えることができます。

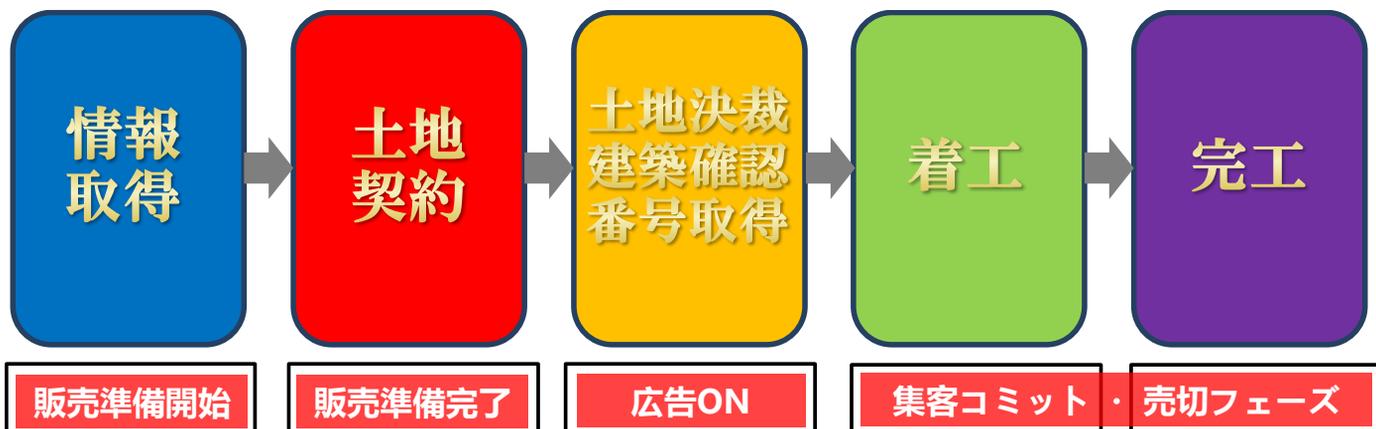
商品カタログ・ツールは必須になります。

ポイント④

**在庫リスクを極限まで減らす
分譲住宅の早期集客・反響獲得戦略**

分譲住宅の在庫リスクを減らすためには、完成前の販売を行うことが重要となります。**早期の段階で集客を開始し、集客の流れの仕組み化を行うことで未完成段階での反響獲得・契約数が向上し在庫リスクを抑えることに繋がります。**

<完成前販売フロー>



地方の住宅会社・工務店が分譲事業に参入! 急成長企業が全国各地で続出中!

船井総研で開催している「分譲住宅ビジネス研究会」では全国から約60社の会社様にご参加いただいています。

その多くがセミナーの内容を吸収、実践されており、その中から業績を急成長させている企業様をピックアップしてご紹介させていただきます。



静岡県

静岡県浜松市
グッドリビング
株式会社

分譲事業を新規で立ち上げ 2年で46棟販売、売上14億円を達成



常務取締役
佐藤 敬氏

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。

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。



鹿児島
島県

鹿児島県霧島市
株式会社
国分ハウジング

鹿児島県着工棟数ランキング 圧倒的NO.1に向けた建売分譲戦略



代表取締役
久保 範和氏

鹿児島県圧倒的NO.1に向けて注文事業に加えて新たな柱が必要だった為、分譲住宅事業に参入されました。分譲商品の規格化や、集客のメディアミックス、建売営業のルール化を行い、参入初年度51棟を販売し、前年度は約120棟の契約を達成されました。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地方の工務店・住宅会社のための地域内シェア拡大セミナー

お問合せNo. S081528

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月16日(日)

2022年 1月20日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月21日(金)

2022年 1月25日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月27日(木)

2022年 1月31日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

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

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 13,200円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

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上でご確認ください。

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.081528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
Fundai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 井上

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【年末年始休業のお知らせ】

2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次

ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2022年 1月20日(木)

お申込期限: 1月16日(日)

2022年 1月25日(火)

お申込期限: 1月21日(金)

2022年 1月31日(月)

お申込期限: 1月27日(木)



地方の工務店・住宅会社のための地域内シェア拡大セミナー

講座内容&
スケジュール

2022年

1月 **20**日(木)・**25**日(火)・**31**日(月) オンラインセミナー
13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
}
13:20

住宅・不動産業界の2022年の動向と建売分譲の最新ビジネスモデル

- セミナー内容抜粋① 2022年以降、住宅・不動産業界の動向はどうか
- セミナー内容抜粋② 全国で伸び続けている住宅会社の戸建分譲事業参入とは
- セミナー内容抜粋③ 戸建分譲事業のビジネスモデル



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲チーム
チーフ
コンサルタント **井上 雄太**

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。現在は主任の役職として、若手コンサルタントの育成にも注力している。

第2講座

13:20
}
14:10

毎年約150%成長を実現するアート建工の成長ストーリー

- セミナー内容抜粋① なぜ分譲ビジネスを付加して注文住宅も成長出来たのか？
- セミナー内容抜粋② 圧倒的成長を実現した建物商品とは？
- セミナー内容抜粋③ 完成前販売80%超えを実現したマーケティング戦略とは？
- セミナー内容抜粋④ 未経験者でも仕入れられる仕組み作りとは？
- セミナー内容抜粋⑤ 150%成長を毎年実現するDX戦略とは？



株式会社 アート建工
代表取締役社長
魚谷 宗司氏

鳥取・島根で、株式会社アート建工を経営。大きく異なるターゲットにこだわりの注文住宅・山陰に特化した規格住宅・コンパクトな分譲住宅商品を展開し、注文住宅と分譲住宅で5年連続毎年約150%の成長を続ける注目企業。

ゲスト講師

第3講座

14:25
}
15:25

戸建分譲未経験でもできる、分譲ビジネスで成功するための2022年最新ノウハウ

- セミナー内容抜粋① 伸びている住宅会社の分譲ビジネス参入におさえておくべきポイントを解説
- セミナー内容抜粋② 未経験者でもアート建工様が仕入から販売までを一気通関して実施できている具体的なノウハウ
- セミナー内容抜粋③ 未経験者でも1人年間40区画以上仕入れができる仕入システム



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲チーム
時任 啄也

新卒で船井総研入社後一貫して住宅不動産業界に従事。立命館大学にて心理学を専攻した経験を生かし、統計分析、数値により裏付けされた提案が得意。船井総研に蓄積されている膨大なデータと時流を組み合わせ、クライアントの業績に貢献している。

まとめ講座

15:40
}
16:30

2022年以降、住宅・不動産業界の経営者がとるべき成長戦略



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 分譲チーム
チーフ
コンサルタント **井上 雄太**

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。現在は主任の役職として、若手コンサルタントの育成にも注力している。

お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容と特典がおりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081528>

