

経営者の皆様へ

コロナショックの局面が目まぐるしく変化中、新しい年を迎え、経営者の皆様におかれましても、先が見通せない経営環境にいかに対応すべきか、頭を悩まされているのではないかと拝察いたします。

不動産業界におきましては、世界的なウッドショックにより木材の不足・価格高騰が生じる中、自宅で過ごす時間が増えるなどの生活スタイルの見直しがあり、実需の住宅需要を後押しする要因になりました。その結果、業績を伸ばし過去最高の収益や利益を出す企業も出てきました。このような情勢の中で成果を出された会社が意識してきたことは、

1. 仲介時にリフォーム搭載や開発分譲など1拠点のワンストップ体制によるシナジー最大化
2. 不動産DXによる生産性の向上と若手人材の早期育成
3. 営業・マネジメントDXによる店長業務の負担軽減とマネジメント業務の自動化
4. ポータルサイトに頼らない自社ホームページやSNSを活用したデジタル集客シフト
5. 自社物件を最大化させる媒介取得と中古再販物件の強化

などであり、このような経営環境の中、上手に時流を捉え、業績が上がり成長し続けている会社が船井総研がご支援させていただいているクライアント企業様から続々と出現しています。

今年の時流予測セミナーでは、これらの成功事例を交え、ゲスト講師をしていただく株式会社住宅新報 新聞編集長の桑島良紀氏と共に『2022年の不動産業界における成長戦略』についてご提言したいと考えております。2022年もスタートしておりますが、貴社の経営戦略の再確認、または軌道修正のヒントになるよう精一杯の情報提供をさせていただきます。皆様のお申込みを心よりお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
不動産支援部
マネージングディレクター
砂川 正樹

時流を掴んで2022年度も業績を伸ばしたい経営者向け

2022年不動産市場 時流戦略・提言



不動産市場の最新トレンド2022

- 時流戦略①** 中小企業も待った無しの不動産DXが急務!
→経営データを分析、業務内容をデジタル化させる
- 時流戦略②** ますます地方で伸びる空き家再生ビジネス
→築古物件の買取手法・買取基準を整備して事業化
- 時流戦略③** 媒介取得を強化して集客不足・低い生産性を改善
→年間180件媒介取得する営業の仕組み
- 時流戦略④** 新築仲介×建売分譲で業績拡大
→新築仲介中心で伸び悩んでいる企業の次の一手



講座スケジュール		具体的な事例、鮮度の高い情報をもとに、2022年の時流をズバリ提言!
時間	講座内容	講師名
第一講座 13:00~13:50	リフォーム市場 2022年時流予測 ～さあ、ゲームチェンジだ～	株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 マネージングディレクター 砂川 正樹
第二講座 14:00~14:50 特別ゲスト講座	住宅新報 最新! 不動産業界トレンド ～全国取材で分かった、Afterコロナの潮流～	株式会社 住宅新報 メディア本部 新聞編集長 桑島 良紀氏
第三講座 15:00~15:40	不動産DXを進めて 1.3倍生産性向上できた最新事例	株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ マネージャー 小寺 伸幸
第四講座 分科会 各専門の コンサルタントが 最新事例と共に解説! 15:50~16:30 ※ ご選択ください	A 空き家再生ビジネスで 年間50棟達成する最新事例	株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬
	B 媒介取得の仕組化を進めて 媒介取得300件/年達成する最新事例	株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ 不動産売却チーム リーダー 塔本 和哉
	C 新築仲介×建売分譲で 売上30億円を達成する最新事例	株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲・不動産グループ 分譲チーム リーダー 本倉 裕大

※分科会のコースは、ご参加1名様につき、A・B・Cいずれかの1つをご選択いただけます。

WEBからお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただき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/081780>



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! 選べる日程! 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2月10日(木)・15日(火)・18日(金)

13:00▶16:30
ログイン開始 12:30~

WEBページから
セミナー情報をご覧ください。

2022年 不動産時流提言セミナー

お問い合わせNo.S081780

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、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[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

081780

時流を掴んで業績を伸ばしたい経営者向け 2022年不動産市場 時流戦略・提言



全国の取材で分かった、Afterコロナの戦略

時流戦略①

アフターコロナで明確になる**日本企業の二極化!!**
➡未来に必要とされる企業と、必要とされない企業

時流戦略②

業績好調企業は既に取り組んでいる!
➡**不動産DXの実態とその進め方**とは

時流戦略③

伸びている企業の特徴をズバリ提言!
➡全国の取材で分かった**好調企業の特徴**

時流戦略④

ニューノーマルに**新たな働き方**
➡**脱属人化・脱ルーティン・脱ペーパー**



絶対に知っておきたい不動産DX最新事例

時流戦略①

5年連続2ケタ成長し続ける会社の**不動産DX事例**
➡データドリブン経営を初めて業績が順調に伸びる

時流戦略②

営業DXに取り組んで**営業課題を早期抽出**
➡営業課題を数字でキャッチし、早期新人営業育成

時流戦略③

集客DXで販促投資効率・反響数を最大化
➡全媒体の反響単価・契約単価を把握して投資配分を調整

時流戦略④

マーケティング活動を自動化・効率化
➡新規見込み顧客を育成して営業社員にトスアップ

分科会Aコース



買取再販の仕組み化を進めて
販売棟数50件/年
達成する成功事例

地方商圏・未経験でも成功する!
仕入れを攻略し買取専任者2名で
年間50棟の仕入れを達成する仕組み!

1棟粗利300万円以上を
獲得できる買取営業の
成功事例



ポイント① 買取仕入専任化で月間4件以上仕入れする仕組みとは!?

ポイント② 業者訪問による買取強化成功企業が実践している業者仕入れの手法とは!?

ポイント③ 毎月相続案件を8件以上獲得相続反響獲得自動化システム。反響率4%以上獲得する相続DMの仕組みを公開



ポイント① 事前チェックでリスク軽減“買ってはいけない”買取基準と物件チェックリストを公開

ポイント② 築30以上の戸建て再販商品戦略粗利率30%以上とれる戸建て再販リフォーム仕様を公開

ポイント③ 未経験者でも年間20棟空き家を販売する育成マニュアルと仕組みとは!?

分科会Bコース



媒介取得の仕組み化を進めて媒介取得300件/年達成する成功事例

都市部・未経験でも成功する!
一括査定サイトを攻略し、
訪問査定率30%を達成する仕組み!

競合しながらも、訪問後
受託率50%売却率70%以上を
達成する成功事例



ポイント① 専任化・分業化で通電率75%反響査定率30%を実現する仕組みとは!?

ポイント② 「訪問ができない」課題を解決する顧客属性別の面談メリットトークとは!?

ポイント③ 競合に負けない査定資料成功企業が実践している「販売活動訴求」とは



ポイント① 価格勝負はもうしない!高値預かりを防ぐ提案内容早期売却を実現するための仕組み

ポイント② 媒介取得数を最大化する年間100件以上の媒介取得を達成する組織づくり、仕組み化事例

ポイント③ 媒介取得強化の最新時流査定サイト以外での反響取得手法競合他社の提案内容や動きを公開

分科会Cコース



3年で完工棟数成長率
150%越えを実現する
建築×不動産ミックス戦略

地域TOPの住宅会社が地域シェアを拡大する
次の一手「コンパクト分譲住宅」モデル



ポイント① 高回転×高収益×高生産を実現するための分譲事業立ち上げから成功までのすべてを公開!

ポイント② 分譲事業参入により不動産力が向上。注文住宅とのシナジー戦略

ポイント③ 仕入～販売まで180日を実現する長期在庫を無くすための事業フロー



ポイント④ 「人が育たない」「育成に時間がかかる」を同時に解決。新人未経験者も早期戦力化を実現する営業手法

ポイント⑤ 建物未完成段階で50%販売を実現する。WEBを活用したマーケティング戦略

ポイント⑥ 設計・施工リスクと職人減少リスクを解決する間接部門の省力化と施工の効率化方法

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。

2022年 不動産時流提言セミナー

お問い合わせNo. S081780

開催要項

オンラインにてご参加 全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年 2月10日(木)

お申し込み期限：2月6日(日)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
ログイン開始(12:30~)

2022年 2月15日(火)

お申し込み期限：2月11日(金)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
ログイン開始(12:30~)

2022年 2月18日(金)

お申し込み期限：2月14日(月)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30
ログイン開始(12:30~)

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

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きます場合がございます。●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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●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。

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。
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.081780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

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) ●申込に関するお問い合わせ: 中田 ●内容に関するお問い合わせ: 小寺
※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つか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

2月10日(木) オンライン

申込締切日2月6日(日)

2月15日(火) オンライン

申込締切日2月11日(金)

2月18日(金) オンライン

申込締切日2月14日(月)

