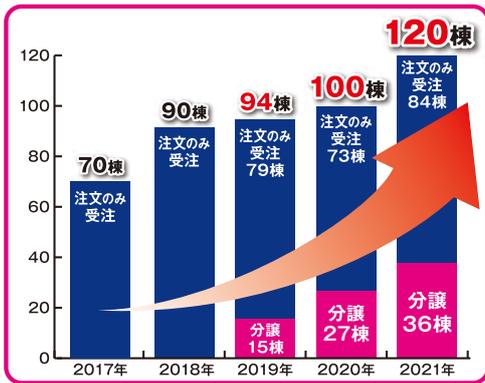


このまま  
注文住宅だけで  
いいのか？

と一度でも思った経営者様必見

# やりたくなかった 分譲住宅を始めて

70棟 → 120棟



受注が安定しなかった注文事業に、分譲事業を付加して安定受注、100棟を達成。ポイントさえ押さえれば低リスクで始められます。



「売上」「棟数」だけじゃない！さらに高収益を実現した秘訣とは？  
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。

2022年 3月17日(木)・29日(火)・4月7日(木)  
13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)



主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

地方の注文住宅会社向け土地分譲・建売住宅事業参入セミナー お問い合わせNo.S082207

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。) → 082207



分譲ビジネスをはじめて安定成長を実現。

4年で受注棟数70棟から120棟を達成

成功企業  
レポート

タナカホーム 株式会社様  
お話を伺いました

本社：青森県 八戸市

**タナカホーム 株式会社**  
代表取締役 **金田一 光徳** 氏

青森県八戸・十和田を中心に、  
タナカホーム 株式会社を経営。大きく異なるター  
ゲットにこだわりの注文住宅、地域に特化した規  
格住宅、コンパクトな分譲住宅商品を展開し、  
近年コロナ・ウッドショック禍においても安定成長を  
続ける優良企業。



ゲスト  
講師

## ■ 今期は受注約120棟、売上22億円を達成。 分譲ビジネスを始めて安定成長を実現。

青森県八戸市・十和田市を中心に活動されております、タナカホーム 株式会社  
様は、現在、フルオーダー注文住宅ブランド、規格住宅ブランド、分譲住宅ブラン  
ドの3ブランドを中心に展開し、事業を拡大されています。元々、2014年には、  
八戸市の新設着工棟数ランキング1位の成績を残していましたタナカホーム様  
ですが、建売パワービルダーの積極的参入や、地場有力工務店の台頭により、  
やや受注が安定しない時期が続き、前年の受注棟数を下回る成果を残す年次  
もありました。そこで、2018年の冬、従来あまり機能していなかった、不動産部  
署での分譲ビジネスの立ち上げを決意されました。今回のセミナーでは、  
タナカホーム 株式会社 代表取締役 金田一 光徳 氏より、分譲住宅事業  
立ち上げに至った背景から毎年右肩上がりの安定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。

コロナ・ウッドショック禍でも安定成長を実現。 **成功事例インタビュー**

## ▶業績を伸ばされる前の当時の状況はいかがでしたか？

### ■ 競合他社の台頭により、今後の方向性を模索していました。

もともと、規格住宅を中心に棟数を安定的に伸ばし、2013～2014年には、八戸市の新設着工棟数ランキングにて1位の成果を残していました。そこから、地場のビルダーの台頭や、建売パワービルダーの本格参入により、受注が取れていない訳では無いのですが、徐々にシェアを取られてしまっていました。ローコストの新築、規格型の低価格な注文住宅から商品のブラッシュアップ、価格帯を上げる取り組みをしていましたが、受注数を最大化させる為の方向性を模索していました。



## ▶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？

### ■ 「高品質・高断熱」で「家賃並み」の分譲住宅事業の開始とあわせて土地分譲を行い、注文受注の加速をしていきました。

その頃は、ローコスト規格住宅のメイン商品から、その商品単価のアップ、利益確保に乗り出していた時期でした。低価格帯で、今後の顧客ニーズにあった商品として、低価格を求める客層のキャッチが出来る分譲住宅が良いのでは無いかと考え、建売分譲住宅を開始しました。

あまり従来機能していなかった不動産部署にて実施することにより、生産性が上がるだけでなく、部署内で用地仕入担当も専任で設ける事により、

注文住宅用地の取得も多くでき、結果注文住宅の受注も加速しました。



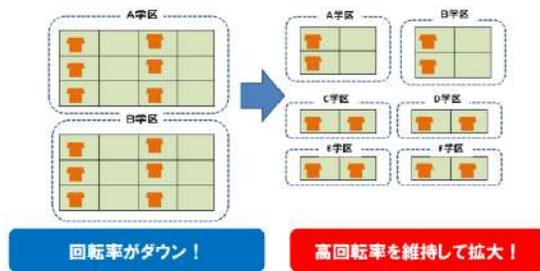
※2021年には1名で58区画の仕入を達成している。

▶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？

■「青田売り」で、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、「青田売り」と「大きく開発せず、土地で利益を取らずに、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。

モデルハウスはよく建築して、売却活動をしていたのですが、販売にかなりの時間を要し、なかなか売れなかったです。



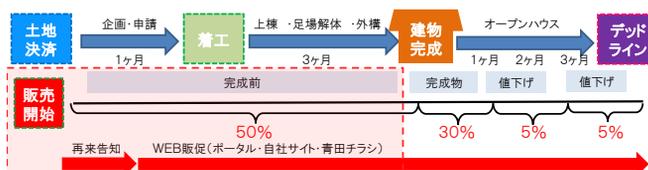
従来のやり方だと、建売は残るし、土地も売れない。事業としては、効率が悪いと感じていました。1, 2 区画の土地買って、建売として未完成段階で青田売りをして、回転率を上げる。そこに共感したのがきっかけです。

▶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？ 青田売りが出来るかが不安でした。

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、とい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、完成前に売れるというイメージが湧かなかったです。

それに従い、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

コロナ・ウッドショック禍でも安定的な成長を実現。 **成功事例インタビュー**

▶ **在庫リスクや早期販売に関して結果はいかがでしたか？**

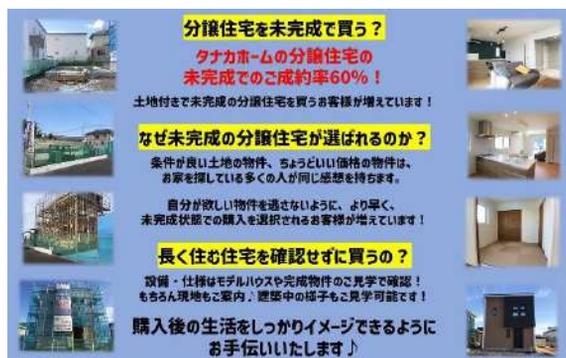
■ **現在60%以上の建売を未完成で販売することができ、事業としてだけでなく、全体で業績が大きく軌道に乗りました。**

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60%以上です。

- ① **条件の良い土地の効率的な取得**
- ② **他ビルダーに負けない商品の作り込み**
- ③ **WEB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。



※未完成物件の成約の実績を記した、実際の訴求ツール

▶ **このビジネスを始めて良かったことは何ですか？**

■ **注文住宅事業と別の客層が獲得できたこと、分譲地の仕入により、注文受注が増えたことが良かったです。**

弊社ではローコストの規格注文をミドルコストに上げ、売上と利益を確保しようとしていたもので、分譲住宅ビジネスでの下の客層をしっかりと確保出来たのが良かったですね。あとは、不動産の土地を抑えることが同時並行で出来たので、**注文住宅の受注が進んだのが相乗効果です。**

<今後実施していく注文住宅の松竹梅戦略>

	<b>高価格帯注文住宅</b> ▶住宅建物価格:2000万円～ ▶おいらせ店を中心とした受注
	<b>中価格帯規格住宅(Rasia)</b> ▶住宅建物価格:1750万円～2100万円 ▶八戸店を中心とした受注活動
	<b>低価格帯注文住宅</b> ▶住宅建物価格:1600万円～1950万円 ▶低価格×間取り変更を軸とした受注拡大
	<b>低価格帯分譲住宅</b> ▶住宅建物価格:1500万円～1800万円 ▶コンセプト分譲と狭小型分譲の受注

**今後はフルオーダー・規格・建売商品で各客層毎の獲得を磨きこんでいき、拠点展開も行っていきます。**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、毎年安定成長を実施する上で欠かせな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



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。



<タナカホーム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タナカホーム様の場合

～約1,2日～



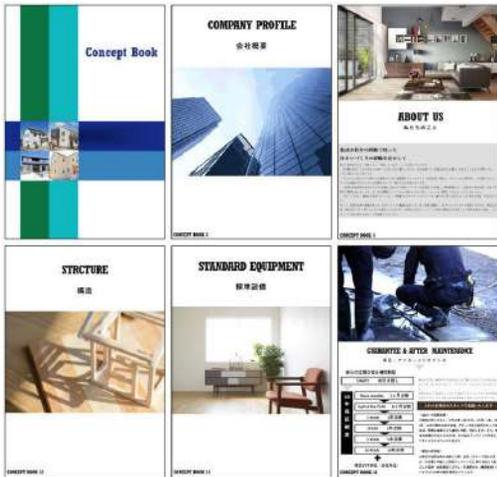
## ポイント② 売れる建物商品の開発・プランを規格化

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、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>

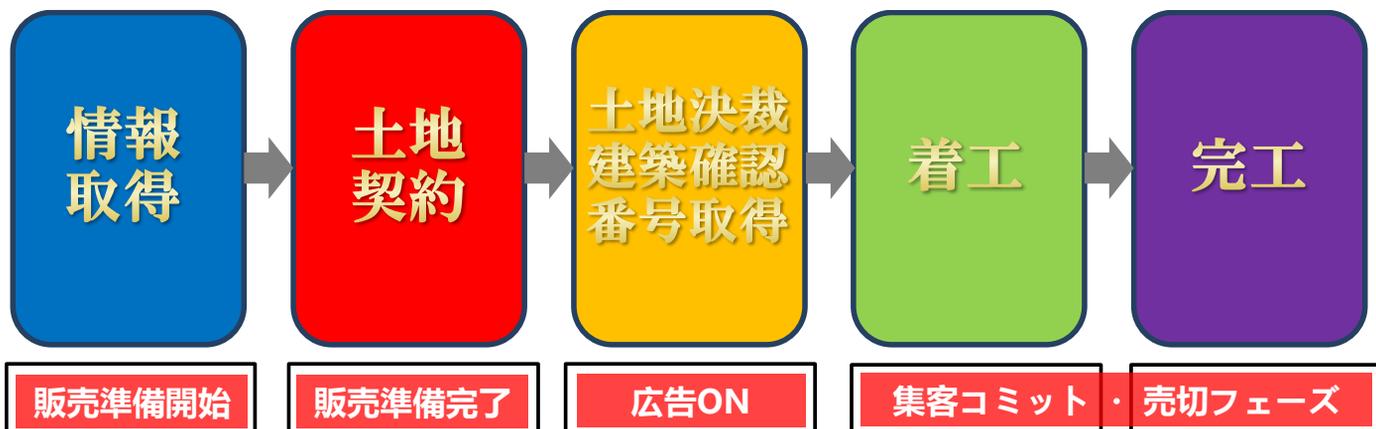
為には、営業内容の標準化は欠かせません。営業ツールの整備や営業フロー・トーク内容を用意する事で未経験者の営業であっても、分譲住宅の良さをお客様に伝えることができます。商品カタログ・ツールは必須になります。

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。



# 地方の注文住宅会社向け土地分譲・建売住宅事業参入セミナー

講座内容&  
スケジュール

2022年

3月17日(木)・29日(火)・4月7日(木) 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

### 2022年春先の住宅・不動産業界の動向と建売分譲のビジネスモデル

- セミナー内容抜粋① 地方の住宅・不動産業界における時流解説及び今後の展望
- セミナー内容抜粋② 今、業績を伸ばしている工務店が実施している経営戦略
- セミナー内容抜粋③ 船井総研が提唱する地方ビルダーの分譲ビジネスモデル



株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 分譲・不動産グループ  
シニアコンサルタント 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

### 近年毎年右肩上がりの成長を実現するタナカホームの成功ストーリー

- セミナー内容抜粋① コロナ・ウッドショック禍でも業績が右肩上がりの工務店の成功事例
- セミナー内容抜粋② 工務店が実施すべきこれからの集客・営業戦略
- セミナー内容抜粋③ 競合に負けない地域に根差した商品開発のすべて
- セミナー内容抜粋④ 在庫リスクを最大限抑えた土地仕入れ戦略



タナカホーム 株式会社  
代表取締役

金田一 光徳氏

タナカホーム株式会社の代表取締役。ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジーを5年連続受賞しており、高品質な注文住宅を中心に着工棟数を伸ばしている。2018年には青森県注文住宅の着工戸数3位となり、得意とする高品質な建物を強みに2019年から分譲事業をスタートした。青森県内初の無人モデルハウスを公開するなど、先進的な取り組みで業績を伸ばされている敏腕経営者である。

## ゲスト講師

## 第3講座

14:25  
}  
15:25

### 注文住宅会社が分譲ビジネスで受注加速・成功するためのノウハウ

- セミナー内容抜粋① タナカホーム様が実践した分譲ビジネスモデルの具体的な戦略とポイント
- セミナー内容抜粋② 他ビルダーがいても負けない、差別化を実施した土地仕入・建物商品とは



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  
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

### 今後工務店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・不動産グループ  
シニアコンサルタント 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。

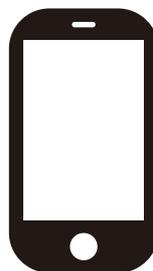
お申込みはこちらからお願いいたします。

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ついておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/082207>

船井総研 082207

検索



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。

## 地方の注文住宅会社向け土地分譲・建売住宅事業参入セミナー お問合せNo. S082207

### 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:3月13日(日)

2022年 **3月17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:3月25日(金)

2022年 **3月29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:4月 3日(日)

2022年 **4月 7日(木)**

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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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.082207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。

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 **3月17日(木)**

お申込期限:3月13日(日)

2022年 **3月29日(火)**

お申込期限:3月25日(金)

2022年 **4月 7日(木)**

お申込期限:4月 3日(日)

