

土地の売買・不動産売買仲介事業を展開される経営者様へ

土地仲介時に 注文建築紹介料受注

今さら宅地の土地仲介に注力なんて…
月間粗利**400万円**を実現する「最後の空白マーケット」

01 | 必要人員 **専任営業社員1名**

02 | 粗利 **3,000万円/年**

03 | 営業利益率 **50%**

- ・1名から可能
- ・無在庫ビジネス
- ・未経験者推奨
- ・100%粗利
- ・既存店舗でもOK
- ・立地は問いません
- ・初期投資が低い(250万円～)
- ・競合他社との差別化ができる

地方商圏
でも実現
可能！

単価の低い土地仲介を高収益化。
自社媒介土地物件の仲介、または分譲地販売時にはより高い収益性が可能に！

地元を見渡したとき、【土地仲介×建築紹介】事業に特化している企業は皆無
《一番手》のポジションを確立できるブルーオーシャン戦略とは？

参加無料オンライン講座

10社様限定特別ご招待

2022年6月10日(金)

オンライン
開催

10:30～13:30 (ログイン開始10:00～)

スマホ・タブレットからご参加いただけます。



E-mail : ouchi-madoguchi@funaisoken.co.jp

住宅購入相談所研究会説明会

お問い合わせNo.S086927/K112673

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

※お問い合わせの際は「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。



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。

WEBからお申込みいただけます。(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.」をご入力ください。)

086927

検索

地方商圈の不動産仲介会社が密かに新規参入！

土地仲介時に、注文建築紹介料受注するべき理由

【地方の不動産仲介会社は業績を伸ばしにくい】

特に地方の不動産仲介会社様におかれましては、「土地の仲介は手数料低いから優先順位は低いけど、反響はあるので契約している」状況ではないでしょうか？

既存事業で販促・採用・営業力を強化しても業績を伸ばせるイメージが湧かない場合、すでにその商圈における売上の上限に達している可能性があります。

【市場のシェアアップによる業績向上の限界】

既存の事業を伸ばし市場のシェアUPに注力し続けても、実は企業成長に寄与する度合いはわずか**3.9%**なのです。企業が成長する要因はほぼ、

1. 市場の成長(影響度65.3%)
2. M&A(影響度30.6%)
3. シェアアップ(影響度3.9%) の3つに絞られます。



地方の不動産会社が取るべき戦略とは

既存事業を伸ばすことは難しく、成長市場を選ぶ必要性についてお分かりいただけたかと存じます。

すでに多角化を視野に入れているものの、事業への投資額や競合環境・限られた人員により、高いハードルを感じられている経営者様も多いでしょう。

ここで住宅購入検討購入検討者紹介ビジネスに参入された会社様をご紹介いたします。その会社様も建築業に参入することを検討されましたが、

大手パワービルダー VS 地元建売会社 VS 大手注文住宅メーカー・地元工務店と、競合が多く、建物完成在庫化・販売期間長期化、ダンピングが行われていました。

そこで目をつけたのが宅地です。

1

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
- ・ 不動産会社と、ハウスメーカー

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」を併設したビジネススキーム



ワンストップで土地探しからハウスメーカー探しをサポート
土地仲介手数料＋建築紹介料を獲得！

建築紹介手数料は、お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。2,000万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。

2 粗利5,000万円も目指せる1名当たりの年間数値計画

売上		4,860万円
粗利		4,860万円
販管	人件費	400万円
	広告費用	1,200万円
	諸経費	500万円
営業利益		1,860万円 営業利益率 56%

粗利の内訳

土地仲介手数料@45万円×4件/月 = 180万円

建築紹介手数料@75万円×3件/月 = 225万円

180万円 + 225万円 = 405万円/月

405万円×12ヶ月 = 粗利4,860万円/年

※土地仲介手数料は1,500万円の土地価格の場合

※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

すでに大手ポータルサイトに掲載している土地物件に反響しているお客様の多くが注文住宅の検討客で、
6割がハウスメーカーがまだ決まっていないお客様です。

お客様に対し、無料で中立公平に「希望の住まいのヒアリング」「資金計画やファイナンシャル・プランニング」を行い、お客様へ最適なハウスメーカーを数社ご紹介します。

請負契約を締結した際に、紹介先のハウスメーカーから紹介料をいただく、在庫なしの紹介仲介営業スキームです。

住宅会社は集客に苦戦している…

着工戸数の減少、競争は激化し、集客コスト、面談コスト共に増加傾向。

そしてコロナ禍で、**ハウスメーカーは集客は一層苦戦していることからニーズが高い。**

※1組集客に10万円

* 年間100組集客するのに、約1,000万円の販促コストがかかっている。

※集客からの契約率は10.0%未満

* 年間100組集客しても、契約に至るのは7～8組

※販促費が高い業界、また集客してもミスマッチも多い業界というのが特徴

* 消費者、ハウスメーカー共に無駄が多い

住宅会社の販促費より低く
紹介料を設定することで
ハウスメーカーにとっても
メリットが多い

**成果報酬
&
無償**

で、見込みの高い顧客を送客

3

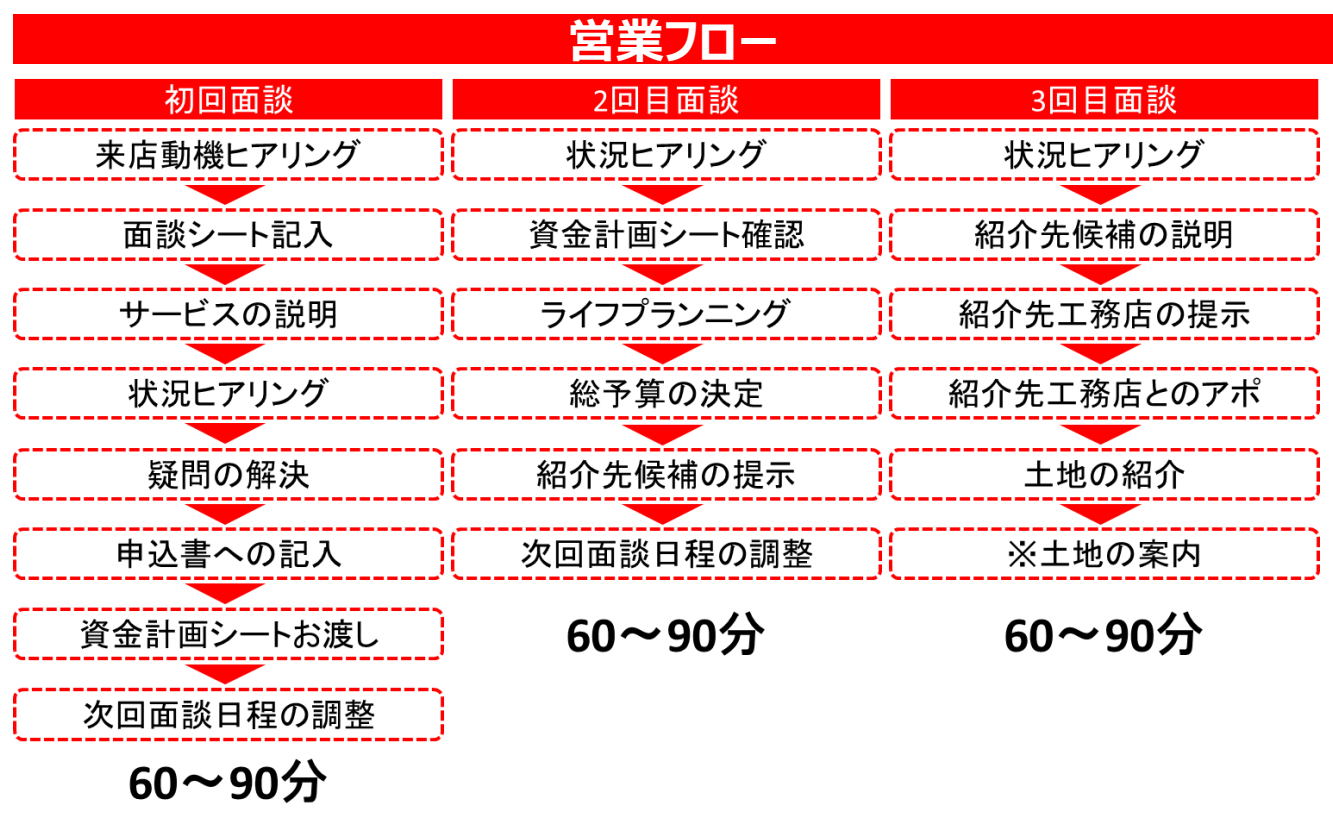
土地探し客・新築住宅検討客集客により、
自社分譲地販売数増！

【住宅購入相談所を立ち上げた既存事業とのシナジー】

- 1. ハウスメーカーとの協業体制構築が可能
- 2. 住宅購入検討“初期客”の集客が可能
- 3. **自社分譲地/媒介地の回転率UP + 建築紹介料**
- 4. 社会性が高い
- 5. コロナ禍という時代にマッチしたビジネスモデル
- 6. 未経験・若手社員でも出来る

【立ち上げ初年度実績】

- 集客数 79件
- ハウスメーカー紹介数 58件
- 契約数 26件（紹介料粗利2,023万円）
- 自社分譲地での契約数 **8区画（分譲地粗利3,677万円UP）**



4

注文住宅の紹介料粗利、 2店舗で粗利8,000万円を達成

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



株式会社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自社組織体制に合わせて出店できるよう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。

今回の説明会で公開する、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

土地探し客を集客 & 来場させる
デジタル集客 & オフライン集客手法

ポイント
2

競合と異なるアプローチで
ブルーオーシャンヘシフト

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

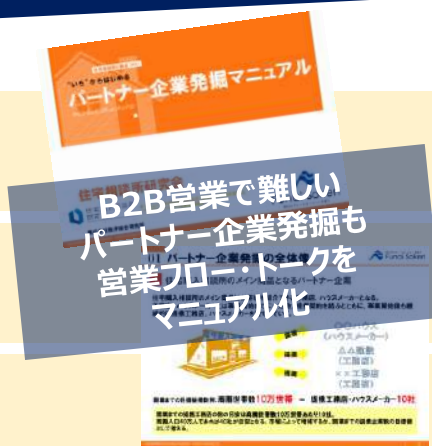
大手ハウスメーカーと
業務提携獲得するポイントとは?

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

脱属人・早期育成するための
土地仲介+建築手数料獲得営業スキーム

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

営業時間	営業時間	営業時間
営業時間1: 10:00~18:00	営業時間2: 10:00~18:00	営業時間3: 10:00~18:00
営業時間4: 10:00~18:00	営業時間5: 10:00~18:00	営業時間6: 10:00~18:00
営業時間7: 10:00~18:00	営業時間8: 10:00~18:00	営業時間9: 10:00~18:00
営業時間10: 10:00~18:00	営業時間11: 10:00~18:00	営業時間12: 10:00~18:00
営業時間13: 10:00~18:00	営業時間14: 10:00~18:00	営業時間15: 10:00~18:00
営業時間16: 10:00~18:00	営業時間17: 10:00~18:00	営業時間18: 10:00~18:00
営業時間19: 10:00~18:00	営業時間20: 10:00~18:00	営業時間21: 10:00~18:00
営業時間22: 10:00~18:00	営業時間23: 10:00~18:00	営業時間24: 10:00~18:00
営業時間25: 10:00~18:00	営業時間26: 10:00~18:00	営業時間27: 10:00~18:00
営業時間28: 10:00~18:00	営業時間29: 10:00~18:00	営業時間30: 10:00~18:00
営業時間31: 10:00~18:00	営業時間32: 10:00~18:00	営業時間33: 10:00~18:00
営業時間34: 10:00~18:00	営業時間35: 10:00~18:00	営業時間36: 10:00~18:00
営業時間37: 10:00~18:00	営業時間38: 10:00~18:00	営業時間39: 10:00~18:00
営業時間40: 10:00~18:00	営業時間41: 10:00~18:00	営業時間42: 10:00~18:00
営業時間43: 10:00~18:00	営業時間44: 10:00~18:00	営業時間45: 10:00~18:00
営業時間46: 10:00~18:00	営業時間47: 10:00~18:00	営業時間48: 10:00~18:00
営業時間49: 10:00~18:00	営業時間50: 10:00~18:00	営業時間51: 10:00~18:00
営業時間52: 10:00~18:00	営業時間53: 10:00~18:00	営業時間54: 10:00~18:00
営業時間55: 10:00~18:00	営業時間56: 10:00~18:00	営業時間57: 10:00~18:00
営業時間58: 10:00~18:00	営業時間59: 10:00~18:00	営業時間60: 10:00~18:00

先着10名様限定！住宅購入相談所研究会説明会（6月）

講座内容 & スケジュール

オンライン開催 2022年 **6月10日** (金) ログイン開始10:00～
10:30～13:30

※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。

講座内容

住宅購入相談所研究会説明会

ポイント① 不動産業とのシナジー解説「土地仲介＋建築紹介」ビジネスの成功ポイントの大公開

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を徹底解説！

第一講座 中古流通グループ マネージャー 廣瀬浩一

第二講座 ゲスト講座 株式会社赤鹿地所 代表取締役社長 赤鹿保生 氏

第三講座 情報交換会



ゲスト講師 株式会社赤鹿地所
代表取締役社長 赤鹿保生 氏

成功するためのビジネスモデルを徹底解説！

ポイント① 競合他社と圧倒的差別化を図る集客戦略

ポイント② 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③ 「土地仲介＋建築紹介」ビジネスで成功するために実践すること

このような経営者様は是非ご参加ください！

- ✓ 地方エリアで土地仲介手数料では儲からないとお悩みの経営者様
- ✓ 地方で営業利益2億円以上の不動産会社が密かに取り組むビジネスモデルを知りたい経営者様
- ✓ 土地の媒介取得後の在庫回転率UP＆客単価80万円UPさせたい経営者様
- ✓ 再販事業・分譲事業への参入を検討しているが、投資額や競合環境にハードルがある経営者様

お申込み方法 \ WEBサイトからのお申込みをお願いします /

日時：2022年6月10日（金）10:30～13:30（ログイン開始10:00～）

会場：Zoom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は、開催4営業日前までにご連絡ください。
●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。それ以降は右記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

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を記載しておりますので、ぜひご覧ください。

6月10日 船井総研 住宅購入相談所研究会説明会 検索

内容に関するお問い合わせ：新貝 賢二（しんかい けんじ）
申込に関するお問い合わせ：浅井 美帆（あさい みほ）
TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）
E-mail：ouchi-madoguchi@funaisoken.co.jp



※お申込み締め切り
2022年6月6日(月)