

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。

売上30億・経常利益2億円を達成できた宅地分譲×売建ビジネス お問合せNo. S094184

講座	セミナー内容
特別 ゲスト 講演 第1講座 13:00 ↓ 14:00	売上30億・経常利益2億円を達成できた宅地分譲×売建ビジネス 宅地分譲×売建ビジネスで売上30億・経常利益も2億円を超え高収益な会社経営を実現！ 高収益化を実現させるための秘訣について、対談形式で徹底解説していただきます。  西和不動産株式会社 専務取締役 中村 伍平氏 分譲地仕入から商品企画、販売営業まで幅広く経験・網羅し、現場の統括を行う。社員の成長とやりがい を高めることを重視した会社の仕組みづくりを積極的に推進している。宅地分譲×売建の事業を中心に成 長しつづけ、2021年では過去、最高売上31億円を達成した。不動産仕入れ力と建築力を融合させ、堅実 に業績を伸ばしている。 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2講座 14:10 ↓ 15:10	宅地分譲×売建ビジネスの新規事業立ち上げで売上20億円、 経常利益1億円を実現する事業戦略を徹底解説 ポイント① 宅地分譲×売建ビジネスで売上20億円、経常利益1億円をつくる事業戦略とは！？ ポイント② 宅地を年間180区画以上の仕入れを実現させる宅地仕入ノウハウとは！？ ポイント③ 仕入れた宅地に売建モデルで年間80棟契約するマーケティング・商品戦略とは！？ ポイント④ 移動式モデルハウスで年間300件新規面談数を確保するSNS戦略とは！？ ポイント⑤ 面談契約率を30%実現させる営業力強化の仕組づくりとは！？ ポイント⑥ 粗利率を20%以上確保しつつ、建築条件なしで宅地販売を強化させる宅地販売手法とは！？ 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 吉田 航
第3講座 15:20 ↓ 16:00	まとめ ポイント① 宅地分譲×売建ビジネスの全国成功事例を徹底解説します。 ポイント② 宅地分譲×売建ビジネスを新規事業として立ち上げるロードマップをお伝えします。 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

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。	
	2023年1月19日(木)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2023年1月15日(日)
	2023年1月25日(水)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2023年1月21日(土)
	2023年1月27日(金)	開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込み期限:2023年1月23日(月)
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 15,000円 (税込16,500円) / 一名様	会員価格 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。尚、ご入金が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日前まではマイ ページよりキャンセルをお願いいたします。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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。	

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.094184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い合わせ:中田 ●内容に関するお問い合わせ:吉田 ※お申込みに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

2023年1月19日(木)

申込み締切日2023年1月15日(日)

2023年1月25日(水)

申込み締切日2023年1月21日(土)

2023年1月27日(金)

申込み締切日2023年1月23日(月)



【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

新規ビジネスを探している**住宅不動産の経営者**向け



新ビジネスモデルを**徹底解説**

宅地分譲

+ 売建ビジネスで

売上30億円経常利益2億円達成

セミナーのポイント

- ✓ **年間188区画**の**宅地の仕入れ手法**とは？
- ✓ **売建のモデル**で**年間80棟**達成できた**秘訣**とは？
- ✓ **宅地の販売**だけで**収益を確保**する**仕入れ**とは？
- ✓ **年間300組**来場させる**モデルハウス集客手法**とは？



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

明日のグレートカンパニーを創る
 Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

売上30億・経常利益2億円を達成できた宅地分譲×売建ビジネス お問い合わせNo. S094184

オンライン開催:2023年1月19日(木)・25日(水)・27日(金) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

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。

主催 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
セミナー情報をご覧ください。





新規
ビジネス!

地方で業績を伸ばす事例を徹底解説 売上30億円・経常利益2億円を達成できた宅地分譲×売建ビジネス

特別
講座

売上30億円 経常利益2億円突破 宅地分譲+売建ビジネスを徹底解説



■ 西和不動産株式会社のご紹介

滋賀県栗東市に本社を置き、創業34年の歴史を重ねる住宅不動産会社。社員の成長とやりがい高めることを重視した会社の仕組みづくりを積極的に推進している。宅地分譲×売建の事業を中心に成長しつづけ、2021年では過去、最高売上31億円を達成した。不動産仕入力と建築力を融合させ、堅実に業績を伸ばしている。

数字で見る西和不動産株式会社

宅地分譲事業	新築請負事業	分譲住宅事業
売上4億円 29区画	売上16億円 80棟	売上5億円
		その他事業
		売上6億円
宅地分譲地仕入れ	面談契約率	モデルハウス集客
188区画	27%	約300組

このような方にオススメ

- ✓ 新築の棟数を伸ばす次の一手を模索している。
- ✓ 新規面談数の確保に苦戦している。
- ✓ 原価高騰の影響により、受注しても利益率が落ち込んでいる。
- ✓ 競合舐めく商圈で「売れる土地」を買い続ける仕入手法に関心がある。

2023年新ビジネスモデルを徹底解説

見どころ1 モデルハウス1棟で5棟請負する売建戦略

- point 1 移動式モデルハウス集客で年間300組 新規面談するデジタルマーケティング集客とは!?
- point 2 面談契約率30%以上を達成する 営業の仕組づくり&マニュアル化とは!?
- point 3 土地なし客と住宅会社検討客のどちらも 集客できる宅地分譲×売建ビジネスの戦略とは!?



見どころ2 年間188区画の仕入れを実現する宅地仕入戦略

- point 1 仕入れ専任者3名で188区画の仕入れを実現する 業者仕入れの開拓・仕入れ営業手法とは!?
- point 2 不動産未経験が入社1年で結果を出す 仕入れ育成マニュアルと育成手法とは!?
- point 3 宅地販売で粗利250万円以上確保する 仕入れと販売手法とは!?



見どころ3 粗利率を向上させる商品づくりと品揃え戦略

- point 1 お客様のニーズと世帯年収に合わせた 商品づくりで受注棟数向上施策とは!?
- point 2 オプション受注で粗利率を向上させる オプション受注手法とは!?
- point 3 コンセプト提案でモノ売りからコト売りで 競合企業と差別化

