

最短・最速で100億企業＝上位1%企業になる方法がわかる！

100億企業化セミナーシリーズ

【住宅・不動産特化篇】

第1講座 成熟化しつつある業界20億の住宅・不動産企業が取り組むべき「新規事業」×「地域コングロマリット戦略」



- 2極化が始まった。成長する企業と停滞する企業の特徴
- 地域密着・住宅・不動産業界のトップ1%企業の共通点
- 次の10年、住宅・不動産企業が勝ち残るために必要な100億企業化の意義

株式会社船井総合研究所
住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

第2講座 地域密着・成熟業界の住宅・不動産企業の地域コングロマリット化成功5事例と今から取り組むべき新規事業10事例



- 成熟化した業界は、統廃合が進む。これから勝つためには中堅企業化が必要
- 地域密着・成熟業種が次の10年生き残るためには、地域コングロマリット化の5パターン
- 地域コングロマリット化し成長し続ける企業の特徴と業界成熟化に備える新規事業選定の視点

株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部 アカウントパートナー室
シニアコンサルタント

今 亮太郎

第3講座 100億企業化するために重要な5つのポイント



- 優秀な人財が集まる会社へのロードマップ
- 売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント
- 地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ
- 今日からすべき3つのギアチェンジ

株式会社船井総合研究所
価値向上支援本部 アカウントパートナー室
マネージング・ディレクター

鈴木 圭介

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただき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。
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/098849>



※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。

【住宅・不動産特化篇】

100億企業化シリーズ

シリーズ累計	
セミナー参加者 300名以上	満足度 96%

100億を超える一流ビルダーは、
“異業種”新規事業を密かに立ち上げている

この先10年で成熟化する住宅・不動産業界向け

地元No.1から 全国屈指100億ビルダー化

100億企業化するためには、何をしたらよいか？
出店？分譲？新ブランド？採用？ **3**倍以上売り上げを伸ばすためには、
異業種新規事業が必要！

■住宅業界のリーディング企業様の展開例



- 地域**No.1**が見えてきたビルダーのための次の一手を考える
- 成熟化する住宅不動産地元に**2**位に**3**倍以上の売り上げ差を作る、ビルダー経営法
- 分譲・出店だけに依存しない
新たな**成長シナリオ**が必要

自社はどの成長シナリオで100億を目指すか！？
住宅不動産 or 異業種新規事業

主催

100億企業化セミナー【住宅・不動産特化篇】



明日のグレートカンパニーを創る

船井総研セミナー事務局

Funai Soken 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No. S098849

※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。)→ **098849**

自社はどのパターンに当てはまる！？

住宅・不動産企業の伸ばし方は、 商圈内多ブランド化

		水平展開			
パターン		① 同業種多拠点展開	② M&A展開	③ +分譲事業展開	④ 非住宅中心展開
ビジネスモデル					
商品の 力点	住宅	◎	◎	○	○
	不動産	△	△	◎	○
	非住宅	-	-	-	◎
	異業種	-	-	-	-
エリア		地域密着・近隣主要都市	全国展開	地域密着	地域密着・近隣主要都市

① 同業種多拠点展開

- 伸ばし方
住宅事業他ブランド化+住宅周辺事業（非住宅、土地活用、リフォーム等）+ エリア拡大
- 最大売上 5億円×ブランド数
- 対象エリアの商圈人口 人口15~30万人
- このパターンを採用すべき企業の特徴
人財リソースが潤っており、不動産仕入れや不動産業種との付き合いが上手い5億円以上の企業

② M&A展開

- 伸ばし方
①の伸ばし方をする上で、人財リソースや攻めていきたい商圈にいける不動産情報量などが足りない場合、M&Aを積極活用
- 最大売上 5億円×ブランド数
- 対象エリアの商圈人口 人口15~30万人
- このパターンを採用すべき企業の特徴
売上拡大に最大のスピード感を求めている企業（20億円以上）

③ +分譲事業展開

- 伸ばし方
徹底的な土地仕入れ。まずは自エリアでの仕入れ拡大と周辺エリアでの拡大まで視野に入れた場合は、周辺エリアの不動産会社との付き合いも視野に展開を進める
- 最大売上 10億円×エリア
- 対象エリアの商圈人口
人口15~30万人（ただし坪単価20万円以上）
- このパターンを採用すべき企業の特徴
「売上拡大にスピード感を求めている企業」や「一件あたりの利益額の最大化をしたい企業」、「金融機関とのお付き合いが元々上手な企業（10億円以上）」

④ 非住宅中心展開

- 伸ばし方
エリアは自エリア地域密着を軸に、県内の仕事全般を取っていくイメージ。アパート、マンション、医療介護施設、法人施設・事務所 の建築。また地主向け商売も◎（戸建て賃貸、アパート、トレーラーハウスなど）
- 最大売上 20億~30億
- 対象エリアの商圈人口
自エリア15~30万人（ただし県内単位の仕事も取るため、周辺人口100~150万人が想定視野）
- このパターンを採用すべき企業の特徴
単価が高く、高生産性の建築事業を行いたい企業（売上規模だと10億以上）

地域一番店化した後の

さらなる成長シナリオは、 ⑤垂直統合と⑥コングロマリット化

		垂直統合	
パターン		⑤木材・建材仕入れ内製化	
ビジネスモデル			
商品の 力点	住宅	○	
	不動産	○	
	非住宅	-	
	異業種	-	
エリア		地域密着・近隣主要都市	

⑤ 垂直統合

- 伸ばし方
住宅事業、建材外販、FC事業（住宅系）
- 最大売上 5億円×ブランド数&内製化による収益性1.5倍へ向上
- 対象エリアの商圈人口 県単位
- このパターンを採用すべき企業の特徴
もともとが建材会社スタート／住宅不動産事業が基軸だがのちに内製化の流れをとり、プレカット工場や加工工場などを自社で作り生産を行う企業

		コングロマリット化	
パターン		⑥+異業種展開	
ビジネスモデル			
商品の 力点	住宅	○	
	不動産	○	
	非住宅	-	
	異業種	○	
エリア		地域密着	

⑥ コングロマリット化

- 伸ばし方
"仕入れ"に強い事業か（土地仕入れ、人財仕入れ、建材仕入れ）／ 完全地域密着
- 最大売上 10億円×エリア
- 対象エリアの商圈人口 完全地域密着（60万人〜）／周辺商圈込パターンだと15~30万人×3商圈
- このパターンを採用すべき企業の特徴
創業年数が長い。土地仕入れを強くしたい。企業イメージのアップ・リブランディングをしたい。（商圈拡大型経営よりも地元密着型経営の企業）

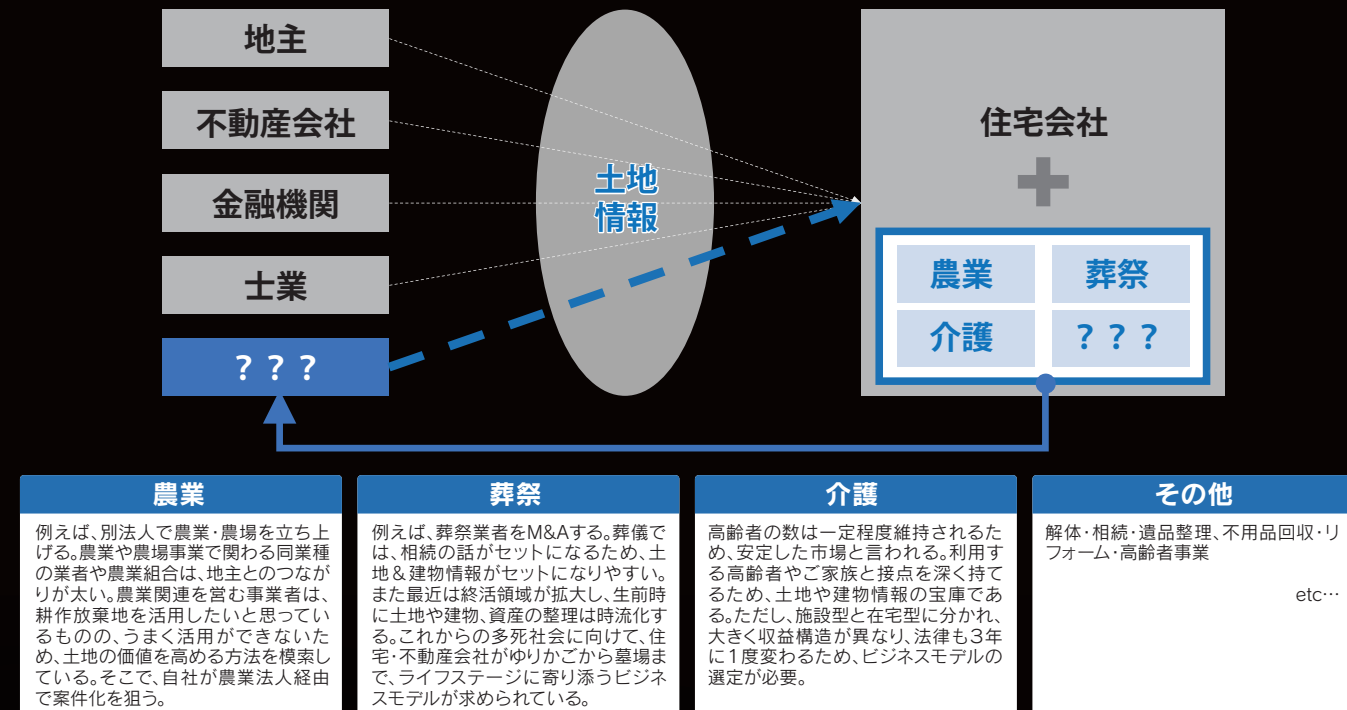
なぜ、これから地域コングロマリット化が必要なのか

住宅・不動産業界も成熟化し、人生に 1 度の高い買い物である住宅を販売するだけのフロー型ビジネスモデルでは、売上成長に限界が来ています。そこで、中核の住宅販売を最大化させるため、これからは土地仕入れや顧客仕入れに強い事業を付加させる「コングロマリット化」が求められます。

住宅・不動産業界が次の10年も成長するために、地域コングロマリット化が必要

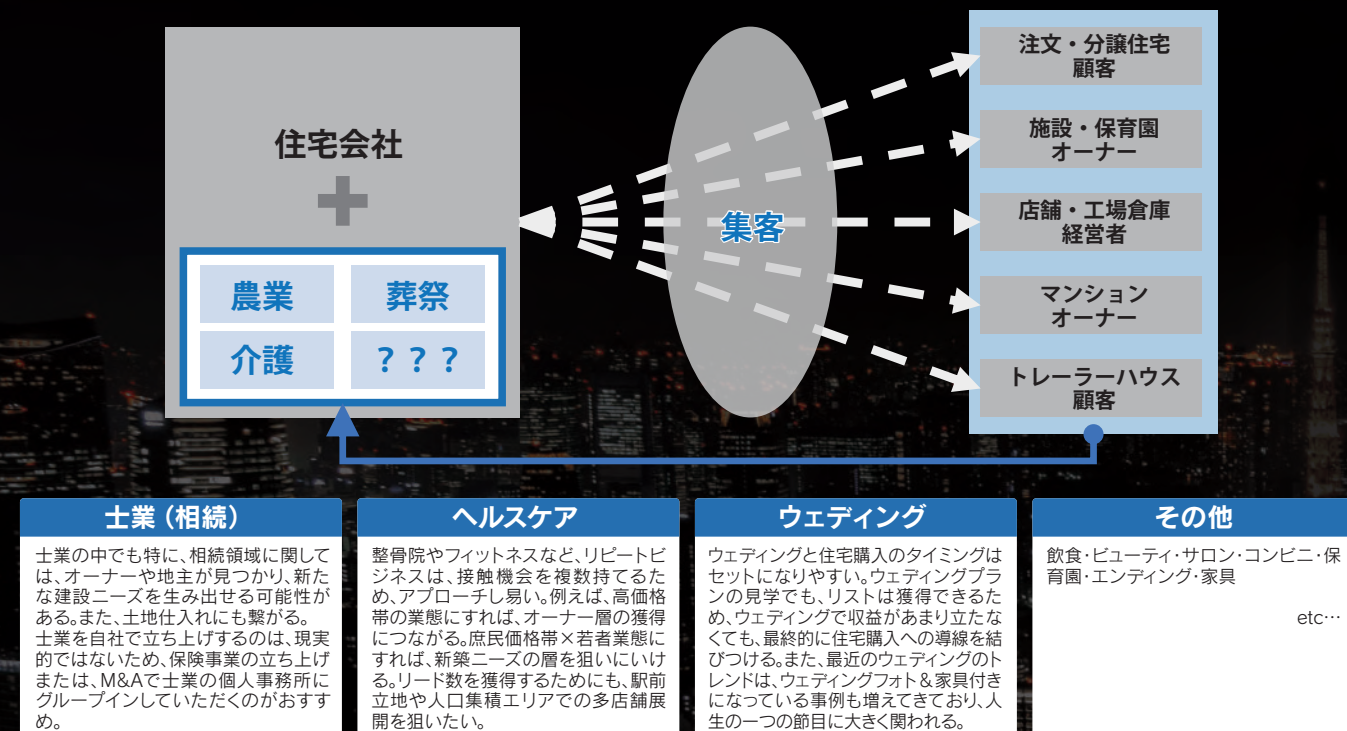
パターン①仕入れ強化

注文住宅や分譲住宅を広げていくにも、安定的に土地情報を仕入れないと、業績は伸びない。
そこで、異業種事業を通して土地情報の量と質を増やす



パターン②売り先強化

自社の住宅(建築)・不動産を販売するエンドユーザーやオーナーを獲得するために、
異業種事業で通常の集客方法では集客しづらい顧客の集客チャネルを太くする



日本市場が成熟化する中で、新規事業を成功させるには次の10年も成長し続けるためにロードマップが必要

今後、日本市場は成熟化します。次の10年も成長し続けるためには、あるべき姿と有りたい姿からバックキャストで描くロードマップがあったほうが、より確実に、より効率的に、あるべき姿を実現できると考えております。

特に地域密着で成長し続けるためには、顧客・人材・資金が集まる「業種トップではなく地域トップ1%・売上100億」を目指すべきだと考えております。皆様も次の10年成長し続けるために、100億企業へのロードマップを描いてみてはいかがでしょうか。

■ 将来のあるべき姿(20億→)100億からのバックキャスト・コンサルティングの例

当社の「ロードマップ」は一般的な中期経営計画とは一線を画し、持続的成長を実現するための、さまざまな経営テーマを連動させながら先を読み、先手を打つための全体像として経営者にご提示しております。

年度	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
売上高(億円)	20	26	34	43	56	72	95	125	158	200
期末社員数(人)※連結	30	40	55	70	90	120	160	200	250	300
支援内容	1 経営									
	中期経営計画(事業・組織・財務)									
	経営計画									
	経営者への提示テーマ									
	トップダウン・成長志向									
	人財ファースト・CF									
支援内容	2 事業計画									
	事業支援①(商品・集客・営業)									
	事業支援②(出店・幹部育成)									
	事業支援③									
	①既存事業活性化									
	②新規事業									
支援内容	3 人/組織									
	未来組織図作成									
	採用活性化(新卒キャリア専門職)									
	採用のレベルUP(幹部候補生・採用代行(PRO))									
	ダイバーシティ・インクルージョン									
	バーパス									
支援内容	4 財務/会計 M&A									
	資金調達・CF可視化・バンクフォーメーション									
	HD化・会社間取引・予算高度化									
	M&A①									
	IPO準備(証券会社決定・規定・約款・IR&PR)									
	M&A②									
支援内容	5 DX									
	デジタルシフト①(事業の改善・効率化)									
	デジタルシフト②(管理の改善・効率化)									
	営業DX①									
	営業DX②									
	ビジネスモデルのDX									

お陰様で多くの企業が 前回セミナーから取り組まれています



100億企業化＝日本の上位1%を目指されている経営者の皆様に向けて
必要な情報発信をしております。無料ですので、奮ってご登録ください。

100億企業化の事例

モデルの詳細はこちら▶



モデル①
ニーズ拡張型で
300億!

Vol.01

『サステナブルなFC展開が
未来を拓く』
株式会社イトアンドホールディングス



モデル②
サプライチェーン
統合型で
1,000億!

Vol.02

『会社が大事にする
「おせっかい」をテクノロジーで
実現、顧客満足度アップ』
株式会社物語コーポレーション



モデル③
付随拡張型で
200億!

Vol.03

『地域一番企業』から
『日本の上位1%企業』へ
売上10億～230億の軌跡
株式会社リパティ



モデル④
販路開拓型で
300億!

Vol.04

“超地域密着”と“多角化経営”
株式会社シアーズホームグループHD



モデル⑤
地域コングロマリット
経営で
130億!

Vol.05

新規事業と他県進出
ヒューベストホールディング 株式会社



メールレポート (週一配信)

お申込みは右記のQRコード▶



Funai Soken

100億 企業への道

成長を加速させるヒント
from 2billion to Xbillion

100億円を目指している経営者に向けたメールマガジンシリーズ【100億への道】を開始いたしました。

中小企業から中堅企業となるためのロードマップの策定・成長実行支援のコンサルティングを中心にさせていただいている、株式会社船井総合研究所 アカウントパートナー室 鈴木圭介です。

新型コロナウイルスの影響が続いている中、ウクライナ危機が発生し、VUCA時代を象徴するような未来の予測が難しい日々が続いています。
このような状況下ですので、未来に向けた成長戦略を改めて描くことは効果的です。

本メールマガジンシリーズは「100億企業への道」と題しまして、売上100億円を目指している経営者の方へ特化した内容を、中小企業から中堅企業となるためのロードマップの策定・成長実行支援のコンサルティングを中心にさせていただいているコンサルタントが中心となって、実現に向けたポイントや日々の気づきを中心に継続的に送らせて頂きます。
今後の成長戦略を考えている経営者及び経営幹部の皆様にとって一つの指針となれば幸いです。

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。

100億企業化セミナー【住宅・不動産特化篇】

お問い合わせNo. S098849

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2023年 5月25日 木 **開始** 13:00 ▶ **終了** 15:30

東京会場

2023年 5月31日 水

2023年 6月 5日 月 **開始** 13:00 ▶ **終了** 15:30

オンライン

2023年 6月13日 火

申込期限

各開催日の4日前まで

【銀行振込】

→開催日6日前まで

【クレジットカード】

→開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なります

のでご注意ください。

※祝日や連休により変動する場合

もございます。

※満席などで期限前にお申込みを

締め切る場合がございます。

受付・ログイン開始時間

講座開始時刻

30分前より

【東京会場】株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 (JR東京駅 丸の内北口より徒歩1分)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきますことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

【オンライン】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」で検索ください。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。

講座内容

第1講座

成熟化しつつある業界20億の住宅・不動産企業が取り組むべき「新規事業」×「地域コングロマリット戦略」

- 2極化が始まった。成長する企業と停滞する企業の特徴
- 地域密着・住宅・不動産業界のトップ1%企業の共通点
- 次の10年、住宅・不動産企業が勝ち残るために必要な100億企業化の意義

講師：日野 信

第2講座

地域密着・成熟業界の住宅・不動産企業の地域コングロマリット化成功5事例と今から取り組むべき新規事業10事例

- 成熟化した業界は、統廃合が進む。これから勝つためには中堅企業化が必要
- 地域密着・成熟業種が次の10年生き残るためには、地域コングロマリット化の5パターン
- 地域コングロマリット化し成長し続ける企業の特徴と業界成熟化に備える新規事業選定の視点

講師：今 亮太郎

第3講座

100億企業化するために重要な5つのポイント

- ワクワクする未来を描くことがスタートライン
- 優秀な人材が集まる会社へのロードマップ
- 売上と共に、営業利益最大化が今後のキーポイント
- 地域を牽引する新規事業が最重要であるワケ
- 今日からすべき3つのギアチェンジ

講師：鈴木 圭介

受講料

一般価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様 会員価格 税抜9,600円(税込10,560円)/一名様

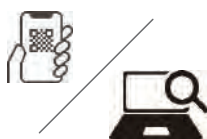
●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、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。

●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みにも適用となります。

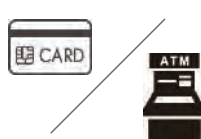
お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは船井総研HPの
右上検索窓に 098849 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせをメールで
案内、マイページにもご案内が表示されます

4.セミナー受講



お申込みされた会場にて
セミナーへご参加ください

お申込みはこちらからお願いいたします



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)

※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。

