

# 住宅不動産業界向け地域コングロマリット化セミナー2023

講座スケジュール ※12時以降は講座選択制となります。お申込み時に講座をご選択いただけます。

	1レーン	2レーン	3レーン	4レーン
10:00~10:30	<b>第1講座：新規事業で持続的成長×高収益化を実現</b> 講師：株式会社船井総合研究所 執行役員 杉浦 昇			
10:30~11:20	<b>第2講座：地域密着の住宅不動産会社の多角化事業展開モデル</b> 講師：アイワホーム株式会社 代表取締役 竹中 徹郎 氏			
11:20~12:00	軽食 ※弊社にて、軽食をご用意いたします。			
12:00~12:50	<b>1-1:コンテナハウス</b> 工期45日・非競合・省人化	<b>2-1:空き家再生</b> 急成長市場・地域貢献	<b>3-1:増改築</b> 単価1500万超・相乗効果・粗利30%	<b>4-1:倉庫工場建築</b> 売上拡大・3年で15億・単価2億
13:00~13:50	<b>1-2:非住宅木造建築</b> 単価5000万~3億 BtoB・次の本業	<b>2-2:不動産売却専門店</b> 相乗効果・初期投資ゼロ・立上げスピード早い	<b>3-2:戸建て塗装</b> 経験者不要・高収益・手離れ良い	<b>4-2:インバウンド不動産</b> 成長市場・ビジネスチャンス
14:00~14:50	<b>1-3:トレーラーハウス</b> 調整区域の活用・粗利30%・非競合	<b>2-3:宅地分譲</b> 資材高騰を受けにくい・相乗効果	<b>3-3:建材EC直販</b> 全国商圏・粗利率50%以上・リピート販売	<b>4-3:障がい福祉施設運営</b> ストック収入2000万・未経験可
15:00~15:50	<b>1-4:タイニーハウス</b> 相乗効果・省人化・成長市場	<b>2-4:0円空き家転貸</b> ストック収入・小額投資・ビジネスチャンス	<b>3-4:住宅解体</b> 粗利率35%・ビジネスチャンス	<b>4-4:[最新]住宅不動産向けWebマーケティング</b> 圧倒的成果と販促費の最適化を実現した最新手法
16:00~17:00	<b>1-5:ナースিংホーム</b> 最先端商品・売上10億・初期投資少	<b>2-5:中古リノベーション</b> 売上3億・相乗効果	<b>3-5:デザインリフォーム</b> 相乗効果・初期投資少・立上げスピード早い	<b>4-5:100億企業へのロードマップ</b> 住宅不動産業界の100億円企業事例をご紹介



～住宅不動産業界大注目の成長企業が特別講演～  
**住宅・不動産・リフォーム・賃貸・飲食・農業など**  
**グループ総計約50億の“超”地元密着型多角化企業**

アイワホーム株式会社  
 代表取締役 **竹中 徹郎 氏**

地元、大阪府吹田市で創業者である父の理念に共感し、38歳という若さで代表に就任。経営において不動産・建材・人材を代表例に「仕入れ」を何より最大の差別化のポイントとおき、その考えを実践に移すために、多くの事業多角化を行ってきた。住宅・不動産・リフォーム・賃貸のみならず、土業事務所・飲食・プレカット工場・農業など多角化の幅広さは業界屈指である。

竹中氏が語る、「地域への想い」、「住まいへの想い」、「お客様への想い」、「社員への想い」から見える、事業戦略の背景や狙い、今後の企業展望について当日はお話をさせていただく。

特別ゲスト講師

**2023年9月19日(火) 10:00~17:00 (9:30受付開始)**

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。会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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。

参加費用 **一般価格・会員価格一律 税込5,500円(税抜5,000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。●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。●会員とは各種経営研究会・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を指します。

Webよりお申込み受付中! **先着200名様限定**

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102711>

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo」とセミナータイトルをお伝えください。



住宅  
 不動産  
 業界向け

本業+もう1事業のために  
 船井総合研究所が厳選した

新規  
 事業

20

1日で  
 知れる

選

単価5,000万~・BtoB  
 次の本業

非住宅木造建築

ストック収入・小額投資  
 ビジネスチャンス

0円空き家転貸

売上拡大・3年で15億  
 単価2億

倉庫工場建築

粗利率35%  
 ビジネスチャンス

住宅解体

調整区域の活用  
 粗利30%・非競合

トレーラーハウス

ストック収入2000万  
 未経験可

障がい福祉運営

特別  
 ゲスト  
 講師

相乗効果・粗利30%  
 単価1,500万超

増改築

資材高騰を  
 受けにくい

宅地分譲

ビジネスチャンス

インバウンド  
 不動産

アイワホーム株式会社  
 代表取締役 **竹中徹郎 氏**

目的に沿った新規事業を紹介! 詳しくは中面へ

東京会場  
 開催

2023年9月19日(火)

先着200名様限定

10:00~17:00 (受付開始 9:30~)

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

住宅・不動産業界向け地域コングロマリット化セミナー2023

お問い合わせNo. S102711

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。

当社ホームページ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。

102711

## 非住宅木造建築

### 単価5000万~3億!急成長中のBtoB木造建築マーケット

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:10%
事業概要	建築基準法の改正・大緩和と資材高騰が相まって木造建築が注目されています。介護福祉施設・クリニック・事務所等(延床500㎡~1000㎡想定)の鉄骨・RC提案されていた案件を“木造化提案”を行い受注をします。toCからtoBへ営業手法を切替え、毎年のリピート受注による安定化を図ります。		

#### ◎事業の魅力

- ・500㎡~1000㎡の領域は**競争ナシ**
- ・**5000万~3億円と高単価**で高い利益額を確保できる
- ・法改正×SDGsの機運で木造の非住宅領域が大幅成長する
- ・住宅と同じ施工体制で対応できる
- ・BtoB営業でリピート受注による固定利益を創出できる



#### ◎参入のポイント

- ・BtoB向けのWebマーケティングとDMによる集客の確立
- ・BtoB向けの継続的な営業、紹介営業の確立



## 障がい者福祉施設運営

### 住宅会社が参入しストック収入2,000万円/年

おすすめ業種	年商3億以上住宅・建設	初年度投資額	1億円
売上規模(3年後)	2.4億円	営業利益(3年後)	6,000万円 営利率:25%
事業概要	“障がい者グループホーム”という圧倒的供給不足の施設の運営事業です。国からの保険収入で1人の入居者につき概ね30万円ほどの保険収入が得られるモデルで、資格者のハードル等が少ない事業です。		

#### ◎事業の魅力

- ・**未経験でも参入が可能**
- ・完成すると**高利益率のストック収入**が入ってくる
- ・地域に不足している施設を供給する地域貢献事業

#### ◎参入のポイント

- ・適切な規模で介護サービス包括型GHを運営することにより高利益率を確保
- ・既存事業の人材の配置転換



## 倉庫工場建築

### 3年で15億!単価2億の倉庫工場建築受注

おすすめ業種	住宅・不動産・建設・エネルギー	初年度投資額	2,000万円
売上規模(3年後)	15億円	営業利益(3年後)	1.5億円 営利率:10%
事業概要	システム建築を武器に、工場・倉庫建築に特化して建築受注を行うビジネスモデルです。多くの建設会社が販促活動を行っていない中、積極的なマーケティング活動を行い受注を強化していきます。		

#### ◎事業の魅力

- ・**受注単価:5000万~3億**、粗利率:10~20%と売上規模・利益額共に大きい
- ・初期投資額も少なく、**販促費は月30~50万円程度**で済む

#### ◎参入障壁

- ・特定建設業をお持ちの企業の皆様はすぐにも取り組むことが可能

#### ◎参入のポイント

- ・システム建築メーカーと協業することで、商品力を強化するとともに、**上物は外注で建築可能**
- ・積極的な販促活動をしているゼネコンが少なく、月10~20件の反響獲得が可能



## ナーシングホーム

### 介護業界の最先端商品の建築で売上10億!

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	1,000万円
売上規模(3年後)	10億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:10%
事業概要	2025年には超高齢者社会に突入すると言われる日本では後期高齢者人口が2020年から5年の間で300万人も増加する見込みで、その中で注目されているのがナーシングホーム。高齢者住宅全体の中でも、建築に参入する業者はまだまだ少ない。ブルーオーシャン市場で地域の介護事業者に建築提案を行い、受注を促進していく。		

#### ◎事業の魅力

- ・**受注単価:2億~4億円**、粗利**20%前後**の建築商品の受注が毎年安定して見込める
- ・**地域に提案している建設会社がない**ので、介護事業者からの依頼が殺到する
- ・土地オーナーにもアパートに代わる商品として提案可能
- ・**販促費は20万/月**のみ。専任営業マンも1名で十分

#### ◎参入のポイント

- ・地域の介護事業者に販促活動をすることで安定した法人顧客案件創出が可能
- ・土地情報やオーナー情報に強い会社はすぐに取り組める
- ・特定建設業をお持ちであれば行政の基準通り建てるだけ



## 空き家再生

### 地方の空き家増加を追い風に売上6億円

おすすめ業種	住宅・不動産・建設	初年度投資額	1,000万円(仕入れは別途)
売上規模(3年後)	6億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:13%
事業概要	売買仲介会社から築年数35年前後の中古戸建を仕入れて現状回復のリフォームを行い、販売するビジネスモデルです。		

#### ◎事業の魅力

- ・空き家数は年々増加している中、競合企業は参入はまだ少ない
- ・販売価格を家賃並み(以下)に設定しても**粗利率は約25%**確保できる

#### ◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から中古戸建の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となる
- ・**築年数35年前後の中古戸建を買い取ってリフォーム**するためリフォームの積算の精度が粗利率確保において重要となる



## コンテナハウス

### 工期45日の超スピード施工で3000万円以上高単価案件も

おすすめ業種	建築工事業、リフォーム工事業、内装工事業	初年度投資額	2,000万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	5,000万円 営利率:10%
事業概要	コンテナの堅牢性と移動性の高さを生かして、住居・ガレージ・店舗・宿泊施設・災害支援と多種多様なニーズに対応しオーダーメイドでコンテナハウスを製造・販売するビジネスモデル		

#### ◎事業の魅力

- ・個人宅建築(BtoC)から事業用建築(BtoB)へ参入可能
- ・成長市場なのに商圏内競合が極端に少なく**ブルーオーシャン**

#### ◎参入のポイント

- ・**建築用コンテナ**の仕入れルートが必要
- ・特殊な設計・積算・建築確認申請許可のノウハウが必要のため優良な**パートナー企業選び**が重要
- ・早期参入で**先行者メリット**を獲得できる



## トレーラーハウス

### 調整区域を活用できる!成長中の粗利率30%ビジネス

おすすめ業種	住宅・不動産・エネルギー	初年度投資額	2,500万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	8,000万円 営利率:16%
事業概要	約10坪の国内規定最大級のトレーラーハウスを製造します。土台の鉄骨以外は、普通の木造建築です。住居・セカンドハウス・店舗・事務所と多様な用途のお客様へ納品し、事業拡大を目指します。		

#### ◎事業の魅力

- ・**調整区域に設置が可能**
- ・**エリア内競合がほぼ0**です、広告宣伝費はほぼ無し
- ・月30組以上の集客数・販売担当者1名から始められる

#### ◎参入障壁

- ・シャーシ仕入れ先と運搬協業先の確保
- ・”特殊車両”扱いとなるため、運搬ノウハウと申請業務
- ・専門WebサイトとYouTube・SNSの作りこみ
- ・販売担当がマニュアル化されたトークを徹底再現できるか



## タイニーハウス

### 近年増加する1~2人世帯をターゲットにした10坪~高粗利商品

おすすめ業種	建築工事業全般	初年度投資額	1,500万円
売上規模(3年後)	4.5億円	営業利益(3年後)	4,500万円 営利率:10%
事業概要	核家族化も次のフェーズへ入り、全国で約60%の世帯が2名以下の家族構成と言われている。10坪~20坪の建築商品を武器に小家族世帯への専門業態として非競合・集客◎・受注スピード◎で下火になりつつある、戸建て事業の即時活性化を目指す。		

#### ◎事業の魅力

- ・地元優良ビルダー~大手ハウスメーカーと競合しづらい
- ・**集客コストも大きくかけず年間200組以上の集客**が見込める(人口15~20万人想定)

#### ◎参入のポイント

- ・1~2人家族に人気の間取り・商品を企画化し用意することができるか
- ・原価コストの削減。高粗利率で受注するための商品作り
- ・販促コストを最適化し、客数を最大化するWebマーケティング



## 住宅解体

### 売上3億円!粗利率35%の解体工事受注

おすすめ業種	解体業・産業廃棄物業土木工事業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3,000万円 営利率:10%
事業概要	解体ニーズを抱えたエンドユーザーから直接依頼を受注し、高い利益率を実現するビジネスモデルです。販促活動を行う業者がほとんどいない解体業界において、Web集客・営業戦略を先陣的に進めることで30件/月以上の集客と契約率50%以上を達成します。		

#### ◎事業の魅力

- ・元請け化により**粗利率35%**を達成できる
- ・**初期投資が低投資**で月の販促費も30万円~60万円/月で投資回収が早い

#### ◎参入障壁

- ・新規参入の場合のみ、解体事業者登録の取得が必要

#### ◎参入のポイント

- ・ブラックな業界イメージに対してクリーンイメージを前面に出した、ブランディング戦略で他社との差別化を進める
- ・Web集客で10件~20件/月の反響獲得が可能



## 0円空き家転貸

### 小額投資で始めるストック収入(不動産投資)

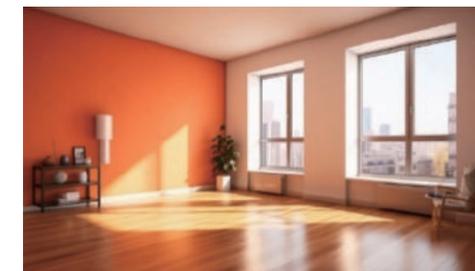
おすすめ業種	住宅・不動産関連	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	5,000万円	営業利益(3年後)	2,000万円 営利率:40%
事業概要	空き家を借り受け所有者の自己負担0円でリノベーション工事後、一定期間転貸を行います。フロービジネスに加え、ストックビジネスで企業の安定成長を実現させたい企業におススメのビジネスモデルとなります。		

#### ◎事業の魅力

- ・増加している空き家を活用した**営業利益率30%以上**が見込める**不動産投資事業**
- ・買取・在庫のリスクが0のため、安定的な収益確保が可能
- ・空き家の所有者負担が0円のため、空き家の反響取得数の増加、及びその後の商談が容易

#### ◎参入のポイント

- ・伸びている中古住宅市場・空き家マーケットの為、早めの参入で先行者利益を獲得できる



## インバウンド不動産

### 外国人向け不動産売買強化で売上初年度5,000万

おすすめ業種	不動産売買・賃貸、住宅・建設	初年度投資額	800万円~
売上規模(3年後)	1億円	営業利益(3年後)	2,000万円 営利率:20%
事業概要	ライブコマース(WeChat, Douyin, RED)を活用し、国外投資家に不動産物件を売買するモデルです。外国人営業・外国人ライバーを採用し、国内外の外国人からの不動産購入需要を獲得します。		

#### ◎事業の魅力

- ・国外からの**不動産投資額1.3兆円マーケットへ挑戦**できる不動産売買モデル
- ・外国人営業を採用することによる国内外のリファラル(紹介)営業の強化
- ・参入企業が少なく、他社と差別化した販売戦略の構築ができる

#### ◎参入のポイント

- ・外国人営業、ライバー、インサイドセールスの採用
- ・国外反響を獲得するライブコマース活用と企画、運営
- ・リファラル(紹介・つながり)を基点とした営業体制(評価制度)の構築



▲ライブコマース配信実例

## 建材EC直販

### Web年商2.3億円!高収益販売モデル

おすすめ業種	建材取扱企業	初年度投資額	500万円
売上規模(3年後)	2億円(3名体制)	営業利益(3年後)	2,000万円 営利率:10%
事業概要	自社独自の建材商品をWebを活用して販売するBtoBtoCモデルです。これまでの既存商圏にとらわれることなく、Webを活用した直販モデルで全国を商圏にして少人数体制で高い生産性を実現。		

#### ◎事業の魅力

- ・独自商品をWebで**全国直販**するので**粗利率は50%以上**
- ・BtoBtoCモデルなので**リピート販売**が実現して高収益

#### ◎参入のポイント

- ・全国でWeb需要がある建材商材が見極めするための市場調査
- ・未経験者でも専任者1名で参入が可能
- ・Web制作からマーケティング施策、コールセンター業務、サイト運用のノウハウとパートナー企業をマッチングいたします



## 増改築

### 第3の新築!客単価1,500万円超の戸建リノベーション

おすすめ業種	住宅・リフォーム	初年度投資額	2,500万円
売上規模(3年後)	3.6億円	営業利益(3年後)	2,880万円 営利率:8%
事業概要	1000万円以上の戸建の増改築やリノベーションだけを扱う大型リフォームの専門事業です。1拠点(20万人)売上2.4億円を上げるモデルです。		

#### ◎事業の魅力

- ・粗利率**30%以上**が実現できる住宅ビジネス
- ・未経験者で受注できる受注営業フローモデル
- ・予算1000万円客を集め続けるマーケティング手法

#### ◎参入のポイント

- ・事業を専門店化させることが成功のカギ
- ・売却型のリノベモデルハウス開発で高契約率の実現
- ・専門ホームページの開設で集客の安定化
- ・立ち上げ時は営業の専門人材1名から可能



ビフォー  
築40年

アフター

## 宅地分譲

### 資材高騰の影響を受けにくい宅地販売ビジネス

おすすめ業種	住宅・不動産関連	初年度投資額	1,000万円(土地仕入れ別)
売上規模(3年後)	8億円	営業利益(3年後)	1億円 営利率:12.5%
事業概要	売買仲介会社から土地を仕入れ、整形してハウスメーカーや地場のビルダーに販売します。自社で宅地を販売する営業社員も必要ないため営業社員2名からスタートできるビジネスモデルです。		

#### ◎事業の魅力

- ・売買仲介会社から土地を仕入れて、土地を整形して販売するだけなので**販売後のトラブルが少ない**
- ・土地はハウスメーカーやビルダーに販売してもらうので**営業社員を採用する必要がない**

#### ◎参入のポイント

- ・売買仲介会社から土地の買取を進めるため、地元不動産会社とのビジネスパートナーづくりが重要となる
- ・仕入れ決済から販売までの在庫回転率が重要となる



## 中古リノベーション

### 建築・リフォームから不動産新規参入で売上3億円

おすすめ業種	住宅・リフォーム	初年度投資額	3,000万円
売上規模(3年後)	5億円	営業利益(3年後)	5,000万円 営利率:10%
事業概要	中古住宅・中古マンションの売買仲介に600万円~1,000万円程度のリフォームをセット提案し、通常の仲介手数料収入に比べ約5倍の収益性があるビジネスモデル。不動産未経験可。		

#### ◎事業の魅力

- ・地方/都市部問わず**不動産未経験から不動産業に参入**できる
- ・**営業粗利生産性が3,000万円/人**のビジネスモデル
- ・未経験/新卒社員でも1年以内に営業一人前になれる

#### ◎参入のポイント

- ・コンビニ居抜き・モデルルーム付き40坪店舗を新規出店する
- ・「専門店」として出店する。「専門店」出店するだけで差別化に
- ・リフォーム相見積もりなし、35%以上の高粗利率を獲得
- ・ポータルサイトに依存しない自社Webサイト集客



## 不動産売却専門店

### 売り専任営業を配置して、専任媒介100件/年 取得

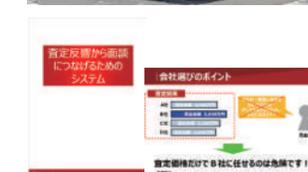
おすすめ業種	不動産売買仲介	初年度投資額	0円
売上規模(3年後)	売上(粗利)3億円	営業利益(3年後)	7500万円 営利率:25%
事業概要	未経験OK!年間100件の専任媒介を取得することで、年間5000万円の粗利獲得が可能!また購入反響数・単価・契約率がUPし、事業拡大・多店舗化へ向けて積極的な採用が可能です!		

#### ◎事業の魅力

- ・投資額は**ゼロ円!**専任営業を配置するだけ
- ・大手ポータルサイト活用で**反響獲得の不安無し**
- ・フロー型⇒**ストック型で事業収益が安定!**
- ・積極的な採用が実現でき不動産事業の大型店舗・多店舗展開が可能

#### ◎参入のポイント

- ・**未経験OK**の売り専任営業担当を配置
- 他社TOP営業が利用する「**営業マニュアル・ツール**」を活用するだけ



## デザインリフォーム

### 平均単価300万円!デザインパックでらくらく差別化

おすすめ業種	住宅・不動産関連	初年度投資額	1,720万円
売上規模(3年後)	3億円	営業利益(3年後)	3530万円 営利率:11%
事業概要	手間がかかるデザインリフォームを診断システムとパックにより仕組み化します。それを手軽にやりたい&オシャレ(自分にあったものに)したいお客様へ販売することで高い生産性を実現できます。		

#### ◎事業の魅力

- ・競争が激しくなるリフォーム業界で、「リフォーム×デザイン提案」をすることで他社との差別化を図れる
- ・デザイン提案を診断×パック化することで商談回数を減らすことができる
- ・平均単価300万円で粗利率33%超を目指せる

#### ◎参入のポイント

- ・デザインを体感できるショールームのOPEN
- ・ショールーム×Web×チラシの3つを連動させた販促
- ・デザイン診断×デザインパック×営業ツールによりデザインリフォーム営業を仕組み化する



## 戸建て塗装

### 経験者不要!手離れのいい塗装工事で1拠点2.7億円

おすすめ業種	住宅・内装工事関連	初年度投資額	1,200万円
売上規模(3年後)	2.7億円	営業利益(3年後)	2,700万円 営利率:10%
事業概要	平均客単価100万円の外壁塗装を1拠点30万人で2.7億円売り上げるビジネスモデルです。		

#### ◎事業の魅力

- ・手離れがいいため施工管理の経験者不要
- ・リフォームよりも覚えることが少なく営業が育ちやすい
- ・粗利率40%&営業利益10%
- ・自社の抱えているOBに向けて販促ができる

#### ◎参入のポイント

- ・塗装専門ショールームの出店
- ・年間販促費を粗利対比15~20%確保する
- ・専属営業人員2名の確保
- ・外注職人との発注単価を抑える



## 100億円企業へのロードマップ

おすすめ業種	住宅・不動産・建設関連全般	初年度投資額	—
売上規模(3年後)	100億円	営業利益(3年後)	—
事業概要	住宅不動産・建設業で100億円を達成されたお客様の事例を紹介させていただきます。年商10億円から100億円を突破するためのロードマップ策定のポイントを提案させていただきます。		

#### ◎100億円を突破するための第2、第3の柱となる事業づくり

#### ◎急成長を実現するための組織デザイン

#### ◎10億の会社が8年で100億円突破できた事例公開

#### ◎PMVV策定のポイント

#### ◎中長期経営計画策定のポイント

#### ◎100億円企業づくりの戦略策定は「ありがたい未来」からバックキャストिंग

#### ◎よくある10億、30億、100億円の成長の壁の乗り越え方とは

年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
売上高(億円)	10	12	17	22	28	41	64	80	100	125
従業員数	11	21	41	77	97	127	158	211	230	250
新卒入社人数	0	5	6	11	9	10	22	25	28	30
店舗数	1	2	2	6	7	8	10	13	16	18
事業計画(戦略事業)	①注文住宅②リフォーム	③中古リノベ	④リノベ⑤介護	⑥分譲	⑦Xmobile	⑧宅地分譲⑨店舗				
人事戦略			・中途大量採用		・育成制度再構築 ・評価制度再構築	・新卒大量採用 ・経営幹部育成				
財務戦略					・BKフォーメーション ・CFD可視化 ・実行予算設定の高度化				・IPOの検討	
DX戦略					・圧倒的デジタル集客 ・SFA・CRM・MA導入				・圧倒的SNS集客 ・人事労務ツール導入	

## 【最新】住宅不動産向け Webマーケティング

### 集客減少時代に圧倒的成果を生み、販促コストの最適化を実現する最新手法

おすすめ業種	住宅・不動産・建設・リフォーム全般	初年度投資額	300万円~
売上規模(3年後)	—	営業利益(3年後)	—
事業概要	住宅・不動産業界300社500サイトの運用ビッグデータを元にしたデジタル集客システム		

#### ◎事業の魅力

- ・既存事業、新規事業における安定集客を実現できる
- ・業界ビッグデータ×最新のデジタルマーケティング手法で3倍~10倍のWeb集客アップを実現できる
- ・AIを活用した最新の自動追客システムでWeb反響名簿・管理名簿からの来店率劇的UPを実現できる

#### ◎参入のポイント

- ・地域No.1企業様、中堅・大手ハウスメーカー等全国で成功事例続出のシステム
- ・Webサイト構築だけでなくビッグデータを活用した成果の出る運用を内製化
- ・GA4対応の最新デジタル集客の仕組みを各事業・ブランドに取り入れられる



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。

## 住宅不動産業界向け地域コングロマリット化セミナー2023 お問い合わせNo. S102711

### 開催要項

東京会場にてご参加

2023年9月19日(火) 開始 10:00 ▶ 終了 17:00  
(受付 9:30より)

お申込み期限: 9月14日(木)

日時・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、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。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。

先着200名様限定

受講料

一般価格・会員価格一律 税込5,500円(税抜5,000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。

●会員とは各種経営研究会・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を指します。

お申込み方法

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。  
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.102711を入力、検索ください。

お問い合わせ

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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※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

東京会場

2023年9月19日(火)

お申込み期限: 9月14日(木)

