

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。

営業利益率10%超の高収益を実現する宅地分譲ビジネスセミナー

お問い合わせNo. S108212

講座	セミナー内容
特別ゲスト講師 第1講座	営業利益率15%を実現できた「宅地分譲ビジネスの秘訣」を大公開 山形県山形市にて、毎年、売買事業のみで約7億円の売上を実現している株式会社太平堂不動産。2022年より、属人的な仕入れ方法から、売買事業部として、組織的に宅地分譲ビジネスに取り組み、前期は売上約15億、経常利益1.5億円にて大幅な増収増益で着地。組織的な取り組みを立ち上げられて1年で、宅地分譲ビジネスで成果を出されている太平堂不動産の取り組みについて、代表取締役社長の武田貴義氏にご登壇いただき、成功の秘訣を惜しみなくお伝えいただけます。 株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 武田 貴義氏
第2講座	建築条件なしの宅地分譲ビジネスモデルを徹底解説 年間仕入れ70区画・販売60区画の実績を作られた、株式会社太平堂不動産も取り組まれている、宅地分譲ビジネスモデルの全貌をお伝えします。 全て建築条件なしで宅地分譲を販売しても区画あたり平均粗利200万円以上確保する土地仕入れノウハウと販売営業手法を全て事例でお伝えします。 年間50区画以上仕入れ達成するための仕入れ営業社員の育成手法、育成スキルマニュアルも公開させていただきます。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム チーフコンサルタント 吉田 航
第3講座	本日のまとめと今後とるべき事業戦略 宅地分譲ビジネスの全国成功事例を徹底解説します。 宅地分譲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。 高収益ビジネスモデルづくりの戦略、戦術で重要なポイントをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 空き家活用チーム リーダー 井上 雄太

大変恐縮ではございますが、山形県内の事業者の方の参加は見送らせていただきます。ご了承ください。

開催要項

東京会場

2024年**3月5日**（火）
申込み期日 3月1日（金）
13:00~16:30
（受付 12:30~）

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。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。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。

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

●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適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【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/108212>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
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。

船井総研セミナー事務局 < 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。

本業+もう1事業お探しの**不動産会社**向け

建築はしたくないが**業績**は伸ばす！

宅地分譲で

売上 **15億円** 経常利益 **1.5億円**

経常利益率

10%

1年間での仕入れ

23区画 → **76**区画

1年間での販売

34区画 → **60**区画

1年間で圧倒的に業績を伸ばせた
宅地分譲の「**成功**」の秘訣

詳細は
「中面レポート」へ！

建築しない方が
高収益です

秘訣1

専門化を行い、
売買営業1名あたり**営業利益1,000万円超**

秘訣2

自社独自の売買事業部**差別化スキームの構築**
「B To B」「B To C」ビジネススキームを確立し差別化

秘訣3

建築条件なしの「**宅地分譲地**」事業に**専門化**
成約実績の50%がハウスメーカーによる成約



株式会社太平堂不動産
代表取締役社長
武田 貴義氏



サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

営業利益率10%超の高収益を実現する宅地分譲ビジネスセミナー

お問い合わせNo. S108212

東京会場：2024年**3月5日**（火）株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30
（受付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
覧いただけます。



大好評につき1日限りのリアル開催が決定！ 地方のすごい不動産会社から学ぶ **大公開**
宅地分譲事業で売上15億円 経常利益率10%を実現する 宅地分譲ビジネスの秘訣をセミナー

特別ゲスト講師 株式会社太平堂不動産

売上15億円 経常利益率10%を実現するビジネスの秘訣



■ 株式会社太平堂不動産のご紹介

山形県山形市にて、毎年、売買事業のみで約7億円の売上を実現している太平堂不動産。2022年から属人的な仕入れ方法から売買事業部として、組織的に宅地分譲ビジネスに取り組み、前期はグループ売上15億円・経常利益率10%にて着地。
 組織的な取り組みを立ち上げられて1年で、宅地分譲ビジネスで成果を出されている太平堂不動産の取り組みについて、代表取締役社長の武田貴義氏にご登壇いただき、成功の秘訣を惜しみなくお伝えいただけます。

別紙レポートにて武田氏への特別インタビュー公開中となりますので、詳細そちらもご確認下さい

株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 **武田 貴義氏**

■ 宅地分譲ビジネスを仕組み化させた成功の秘訣を当日大公開！

事業戦略

売上15億円
 属人化していた宅地分譲ビジネスを組織的・安定的な仕組み化へ導いた事業戦略

土地仕入れ戦略

専任2.5名
 地方で売れる土地を1年間で70区画以上仕入れる仕組み

土地の早期販売戦略

経常利益率10%
 土地の仕入段階から、集客を行い、値下げを行わず、高回転・高収益化を実現する販売戦略

当日聞ける！ 株式会社太平堂不動産のここがスゴイ！
 ◆売上15億円、経常利益率10%を達成する**宅地分譲ビジネスモデルの仕組み**
 ◆土地の売買粗利20%を実現する**「土地仕入れ成功の仕組み」**

見どころ1 高収益化のビジネスモデルのポイントを徹底解説

- point 1** 既存人員体制のまま、用地仕入れの仕組みを「抜本的に改革」一人当たりの生産性を向上させた秘訣を徹底解説
- point 2** 安定的な宅地仕入れを実現するための、具体的な行動KPIの選定と整備されたツールを公開
- point 3** 宅地用地の販売先を、住宅営業社員・一般顧客へ間口を広げたマーケティング手法を大公開



見どころ2 住宅会社とwinwinな関係を構築して分譲地販売する手法

- point 1** 販売物件一覧表を定期発行する等、住宅営業社員が販売しやすい販売ツールを公開
- point 2** 「住宅営業社員との繋がり」を最大化。県内全ての住宅メーカー社員との関係性を構築する手法を公開
- point 3** 「自社HP」の運営によって土地・分譲地の最新情報を住宅営業社員、一般のお客様に発信する方法



見どころ3 営業担当者2.5人・年間70区画土地仕入れする手法

- point 1** 不動産仲介会社から年間70区画以上仕入れる仕入れ営業のツール、訪問内容、トーク手法を公開
- point 2** 土地仕入れマニュアルの構築や仕入れスキルチェックシートを活用した育成手法を公開
- point 3** 月次2回のPDCA会議で仕入れ営業社員を育成する育成手法を公開



- このような方にオススメ**
- ✓ 宅地分譲の販売でしっかり粗利を確保する土地仕入れの手法に関心のある住宅・不動産会社
 - ✓ 建築条件なしの宅地分譲ビジネスモデルに関心のある住宅・不動産会社
 - ✓ 建築原価高騰により、土地のみの仕入れから販売までのビジネスモデルに関心のある住宅・不動産会社
 - ✓ 営業利益の確保に苦戦されている住宅・不動産会社
 - ✓ 土地需要の高まりを活かした事業戦略にて、高収益化を実現したい住宅・不動産会社

INTERVIEW

インタビュー

株式会社太平堂不動産の武田社長に
「セミナーの事前講話」として、お話をお伺いいたしました。



株式会社
太平堂不動産
代表取締役社長
武田 貴義 氏

大学卒業後、東北最大手地方金融機関である株式会社七十七銀行へ入行。同行にて融資業務を中心に経験を積んだ後、同じく仙台市にある、株式会社山一地所に出向。不動産における各種専門業務を習得。その後、株式会社太平堂不動産へ3代目後継者として入社。不動産売買・賃貸の仲介や管理はもちろん、地場不動産オーナーとの連携、事業承継・相続関連コンサルティングなどを通じて、地域活性化への貢献に従事。2023年より、代表取締役社長へと昇進し、前期実績として、グループ売上高約15億円、経常利益1.5億円にて着地。

従来の売買事業の課題と改善の取り組み

会社のご紹介をお願いします！

「山形を継ぐ」を企業のパーパスに掲げ、賃貸管理仲介業・不動産売買・仲介業、宅地開発業、を主に展開しております。山形県山辺町で菓子問屋の不動産部として創業し、1972年に「太平堂不動産」として不動産業へ完全転業しました。不動産の売買事業としては、「**建築条件無し**の**宅地分譲事業**」が軸となっており、2022年より、組織的なビジネスモデル変革に取り組み、**初年度から、早速倍以上の成果に繋がっています。**

以前の売買営業部の課題や数字の変化等を教えてください！

以前の売買営業部は宅地分譲事業の展開にあたり、主に2つの大きな課題がありました。

- 1つ目は、**
全ての決定の判断を社内のトップ層に委ねているため、**属人性が強い企業風土**であったこと。
- 2つ目は、**
仕入れを一任していたトップ層が高齢化してきたことに伴い、徐々に属人性が弱くなってしまい、仕入れの情報数・仕入れ件数が減少していたこと。

昨今、競争も激化してきている中で、近年の売買営業部の売上は横ばいとなっており、成長率も鈍化していました。私の就任直前期は仕入れの区画数として、**年間23区画、販売区画数も34区画に留まっていた。**

これらの課題を解決するためには属人的な組織から脱却し、組織的に宅地分譲ビジネスに取り組みました。その結果、**初年度から人員体制は特に変えない状況で、仕入れ区画数は76区画、販売区画数は60区画まで跳ね上がりました。**

属人性を脱却した組織の具体的な改革点を教えてください。

属人的な売買事業を脱却するために、主に3つの改革を行いました。

- 1つ目は、**
人員の役割の明確化
- 2つ目は、**
安定的な仕入れを実現するための行動の標準化
- 3つ目は、**
在庫を高回転で回せる販売の仕組み化

組織改革のために、まず実施したことは属人的な仕入れ体制を脱却し、明確に役割分担されていなかった仕入れ担当者と客付けの営業を専任化しました。また、**安定的に仕入れを実現するためにツールとクラウド帳票を徹底的に整備し、業務内容の標準化を行いました。**未経験でも活躍できる環境を整備することで、取り組み開始6カ月で昨年を大きく上回る、40区画の仕入れを実現できました。**客付け営業に関してもメーカー向けのBtoB営業・一般向けのBtoC営業を標準化し、早期販売を実現するための仕組みを構築しました。**



業者訪問時に
説明するポイントが
まとまった営業資料の一部

買い営業時に
実際に使用する
資料の一部



売買事業の中核を担う「宅地分譲」

宅地分譲の具体的な仕入れ・販売戦略について教えてください。

仕入れ戦略について

まずは、トップ中心の属人的な仕入れ体制を脱却するために仕入れの専任者を配置しました。また、訪問業者を精査し、ツールの整備と行動の標準化から安定的な仕入れを実現しました。しかし、仕入れた物件でも販売に苦戦してしまうと長期在庫化してしまいます。そのため、**買い手の需要を把握できる仕組みを構築し、長期在庫化への対策を行いました。**また買付についても、利益が確保できると判断した物件にのみ3営業日以内に買付申込書を提出し、早期に案件化する仕組みを構築しました。

販売戦略について

仕入れから販売までの期間が長期化していましたが、早期に販売可能な仕組みを構築し、販売意識の改革に取り組みました。また、**買い手の需要を把握できる仕組みや販売網の構築、建築条件無し土地を他社と差別化することで、初年度から、当初の目標販売数から約2倍の販売を実現することができました。**

宅地分譲事業の「3つの成功ポイント」

宅地分譲事業の成功ポイントについて、教えてください。

仕入れと販売の仕組み化を推進したことで、年間目標数の約2倍の仕入れと販売を実現することができました。これらを達成することができたのは、大きく分けて3つのポイントがあります。

①属人的な仕入れ体制を脱却し、人員の役割を明確化

経営トップ層任せの属人的な仕入れ体制は、トップ層の高齢化に伴い、案件の情報取得数、仕入れ数が明らかに減少していました。属人的な仕入れ体制から脱却するために、仕入れ専任者・買い営業担当者をそれぞれ配置し、役割の明確化を行いました。

②安定的な仕入れを実現するための行動管理と案件進捗の可視化

未経験でも活躍できるための行動の標準化とツールの整備を行いました。可視化することで行動や案件ごとの課題がキャッチアップできるようになり、生まれた課題を解決するための改善箇所も早期に可視化できるようになりました。

③在庫を高回転で回すための販売戦略の構築

数年前までは、仕入れから販売までの期間が長期化しておりました。そこで、仕入れから販売までの期間を短縮する仕組みを構築し、社員の販売意識の改革を行いました。また、買い手の需要を把握できる仕組みや販売網の構築、建築条件無し・仲介手数料無しの土地としての訴求を他社と差別化し、販売を行いました。

2024年3月5日（火）のセミナー開催に向けて

本セミナーDMをご覧いただいている皆様に一言お願いいたします！

弊社の第55期（2023年9月～）の直近実績としましても、**4カ月間で仕入れが約60区画、販売は約40区画**となっており、**昨年の年間仕入れ76区画、販売60区画を大きく上回るペースで進捗しています。**概要については上記のコメントにて触れておりますが、セミナー当日は、より具体的なお話が実施できればと思います。3月5日（火）に船井総合研究所の東京本社にて、皆様とも交流ができれば幸いです。