

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。

空き家再生・宅地ビジネス新規立ち上げセミナー

お問合せNo. S109207

講座	セミナー内容
特別ゲスト講師 第1講座	空き家再生・宅地分譲ビジネスを推し進めて売上36億円を達成できた秘訣 ポイント① 業者買取を攻略して空き家と宅地合わせて年間180件以上仕入れすることができる仕入れ手法とは!? ポイント② 空き家再生・宅地ビジネスで成功させる仕入れ・販売・商品化の仕組みづくりとは!? ポイント③ 収益性が高い空き家再生・宅地ビジネスで成功させる秘訣を公開  西和不動産株式会社 専務取締役 中村 伍平 氏
第2講座	空き家再生・宅地分譲ビジネスを始めて3年で5億円を突破した事例を徹底解説 ポイント① 新卒・未経験でもできる業者仕入れで成功する仕入れマニュアルを公開 ポイント② 仕入れ決済から180日以内に販売するマーケティング戦略とは!? ポイント③ 空き家再生・宅地販売でも粗利350万円/件を実現する仕入れと販売戦略とは!? ポイント④ 築40年以上の空き家仕入れを見極める買取チェックマニュアルとは!? ポイント⑤ 建築条件なしの宅地を他の住宅営業社員に販売してもらうスキームとは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 藤島 有希
第3講座	空き家活用ビジネスで業績を伸ばす新規事業の立ち上げ方 ポイント① 空き家再生と空き家を解体して活用するビジネスモデル徹底解説 ポイント② 新規立ち上げでよく失敗する会社の特徴とは!? ポイント③ 空き家再生・宅地ビジネスを新規事業として立ち上げるロードマップを公開 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 武市 龍馬

開催要項

日時	東京会場 2024年 3月19日 火 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。	お申込み期限 3月15日(金)	13:00~16:30 (受付開始12:30より)
----	---	---------------------------	-------------------------------------

●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。

受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円) / 一名様 ●お申込みは、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.109207を入力、検索ください。
-----	--

お申込み

お問い合わせ	 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 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」と検索してご確認ください。 ※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。
--------	---

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/109207	 【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。 
--	---



このビジネスすごい

新ビジネスモデルを徹底解説

空き家再生と空き家解体で儲ける

空き家・宅地で

売上5億円達成

高収益
ビジネス

売上36億円と過去最高増収増益を達成できました

POINT 01 **営業利益10%超!**
最新の高収益ビジネスモデルが“2つとも”わかる

POINT 02 **空き家再生/宅地販売でも**
粗利350万円/件を実現する仕入れと販売戦略

POINT 03 **自社販売営業0人!**
宅地を他社の営業が販売するスキーム



西和不動産株式会社
専務取締役 **中村 伍平 氏**

空き家再生・宅地ビジネス新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S109207

東京会場

2024年**3月19日**火

開催時間
13:00~16:30
(受付開始 12:30~)



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
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
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。

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。)→ **109207**

空き家再生・宅地分譲ビジネスを押し進めて売上5億円を達成

業者仕入れできるの？異業種参入でもできるの？の問いに答えるセミナーです！



- ✓ 買取案件がなかなかでてこない
- ✓ 買取基準が曖昧で仕入れるのが怖い
- ✓ 粗利の取れるリフォーム仕様がわからない
- ✓ 異業種でも始められるかわからない



- ➔ 業者仕入れで案件の最大化を図る！
- ➔ 買取チェックシートで仕入れリスクを最小限にする！
- ➔ 商品づくりの仕組みをつくる！
- ➔ マニュアルの活用でゼロからでもスタートできる！

特別ゲスト講師 西和不動産株式会社

空き家再生・宅地分譲ビジネスで成功する秘訣を徹底解説



西和不動産株式会社
専務取締役 中村 伍平 氏

■ 西和不動産株式会社 中村 伍平 氏のご紹介

空き家・分譲地の仕入れから商品企画、販売営業までを幅広く経験・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。
空き家再生・宅地分譲・新築の事業を中心に成長しつづけ、2023年では過去、最高売上36億円を達成した。
不動産仕入れと建築力を融合させ、堅実に業績を伸ばしている。

■ 空き家再生・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



自社営業が不要な
宅地分譲ビジネスモデル

物件仕入れ戦略



毎月安定して
不動産の買取を行う仕組み

物件の商品戦略



築年数に応じたリフォーム商品の整備で
高収益化を実現する商品戦略

当日
聞ける！

西和不動産株式会社の
ここがスゴイ！

- ◆ 業者仕入れで案件を最大化する手法
- ◆ ハウスメーカー経由で宅地を販売する宅地分譲モデル

見どころ
1

1棟平均粗利高400万円以上を達成する空き家仕入れ

point 1

利益が出る買取基準と物件チェックマニュアルを大公開

point 2

在庫リスクを低減し、180日で資金回収を行うマーケティング戦略

point 3

適切なリフォーム内容の目安を徹底解説



見どころ
2

127区画の土地仕入れを実現/条件なし宅地分譲として内24区画を販売する業者仕入の開拓・営業手法とは

point 1

自社で営業せずともハウスメーカー・工務店が販売してくれる宅地分譲ビジネスのスキーム

point 2

不動産仲介会社やエンドユーザーから土地を仕入れる営業手法

point 3

販売しやすい土地の見極め方とは!?



このような事業者の皆様にオススメ

- ✓ 新卒・未経験でもできる業者仕入れで成功する不動産仕入手法を知りたい事業者
- ✓ 不動産を買い取り、180日以内で資金回収するマーケティング戦略を知りたい事業者
- ✓ 参入障壁が低く生産性の高いビジネスモデルを探している事業者
- ✓ 事業を拡大したい/仲介手数料が安く再販事業で数字を作りたい不動産会社の事業者
- ✓ 請負事業が落ち込み、次の打ち手を探している工務店の事業者

INTERVIEW

インタビュー



西和不動産
株式会社

専務取締役

中村 伍平 氏

GOHEI NAKAMURA

空き家・分譲地の仕入れから商品企画、販売営業までを幅広く経験・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。空き家再生・宅地分譲・新築の事業を中心に成長しつづけ、2023年では過去、最高売上36億円を達成した。不動産仕入れと建築力を融合させ、堅実に業績を伸ばしている。

宅地分譲・空き家再生ビジネス参入当時

会社の紹介をお願いします。

西和不動産株式会社は、売建分譲を中心に注文住宅事業・不動産仲介・不動産管理・リフォーム・レンタル収納事業を営む総合不動産会社です。2023年度の決算では**売上高36億円を達成**しました。

売建分譲事業や宅地分譲、空き家再生ビジネスは仕入れが重要なビジネスモデルですが、安定しない社長への紹介案件を主軸にした在庫確保から脱却し、仕入部隊による仲介会社由来の仕入れを行うことで安定した仕入れができ、仕入れの安定化に伴い集客・販売も安定したため、計画的に業績を伸ばすことができました。

なぜ、自社で建築できるにもかかわらず、建築条件を外したのでしょうか？

私たちは大型案件を扱うことが多くありました。

区画によっては土地と建物の総額が高額になり、自社の客層と合わなく販売に苦戦するケースもあったので、条件を外して販売するようになりました。

土地の条件を外すことで仕入れられる物件が増え、仕入れの強化・利益の確保・資金回収の期間などに相乗効果が生まれました。

人員も不足している中、空き家再生ビジネスを始めたのはなぜでしょうか？

昨今の注文住宅の着工数の減少からわかるように、弊社の売建分譲事業の成長率も鈍化してしまいましたので、新規事業を検討していました。特に滋賀という採用が難しいエリアですので、少人数で参入できる点にはこだわっていました。

宅地分譲や空き家再生ビジネスでは販売部隊は不要で、店舗を持たず少人数で超高生産性を実現できるため、参入しました。



既存店舗で参入可能

空き家再生事業を始めてどうだったでしょうか？

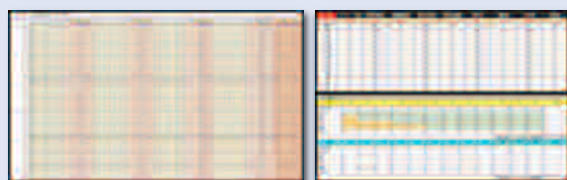
今まで、たまに案件があった際は空き家の買取を行なっていました。2023年は従来のやり方では年間6棟の仕入れでしたが、仕入れの専任者を設けたところ、3ヵ月で7件の仕入れを行うことができました。本格的に参入する前に仕入れた物件は6棟販売できており、1棟当たり平均443万円の粗利を創出できていましたので、仕入れが加速したことは大変嬉しく思っています。

実施した取り組み内容

- ①仕入れ専任者の設置
- ②仕入れ営業手法の確立
- ③市場分析



仕入れ・商品・集客・営業マニュアル



成果を見える化する管理帳票



未経験でも即戦力化する営業ツール



育成マニュアル

宅地分譲事業を始めてどうだったでしょうか？

2023年度は24区画を建築条件無しの宅地分譲を販売しました。宅地分譲ビジネスでは1区画当たり平均224万円の粗利が出ております。販売にあたってはハウスメーカーが客付けを行なってくれるため、営業に人員を回す必要が無く、生産性高く事業を展開できております。また、自社で売建を行う際の仕入れ基準だけでなく、建築条件無しの宅地分譲での仕入れ基準でも仕入れを行えるため、仕入数も伸ばすことができました。

実施した取り組み内容

- ①仕入れ専任者の設置
- ②仲介業者との関係性構築
- ③ハウスメーカーの客付けを促進するスキーム作り



宅地分譲ビジネスの概要書



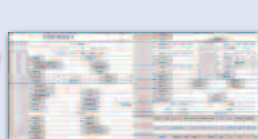
仕入れマニュアルツール



営業マニュアル



利益シミュレーションシート



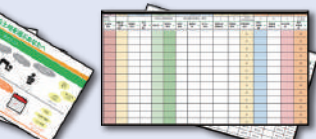
販売物件調査報告書



集客戦略（販売編）



アプローチブック



在庫物件管理表

2024年3月19日のセミナー登壇に向けて

概要については、上記のコメントで述べておりますが、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。2024年3月19日（火）に船井総合研究所の東京本社にて、皆様とも交流できますと幸いです。