

たった3年で30億→50億へ成長した住宅会社が実践

土地仕入れ力を活かした
Webマーケティング戦略で

反響5倍
来店3倍

しかも販促コストは
1/2の集客術



大阪府吹田市
アイワホーム株式会社
代表取締役 竹中 徹郎氏

住宅会社向け土地仕入れ強化セミナー お問合せNo. S111331

セミナー
情報

2024年3月25日(月)大阪本社
13:00~16:00(受付開始12:30~)
2024年4月30日(金)東京本社 (八重洲)
14:30~17:30(受付開始14:00~)
内容に関するお問い合わせ 近藤力 (コンドウ リキ)
Tel : 070-2441-8315 (平日9:30~17:30)



<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

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・お問合せNo
・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

**「家づくりは立地から」
と考えるお客様を、
徹底的に集める仕組みに
より、正直私もこの結果
に驚いています。**



大阪府吹田市
アイフホーム株式会社
代表取締役 竹中 徹郎氏

2013年、先代創業社長からアイフホームの経営を引き継ぐ。「小さくても中身が良く、絶対に潰れない会社」をつくることをミッションとする。吹田市南部という人気エリアは他社参入の絶えない商圏。そこに位置する本社からたった半径3キロ圏内で100棟を達成する仕組みを構築。

おかげさまで、2023年度も受注好調。平均単価4000万円（土地込）の分譲住宅を昨年も100棟以上のご契約をいただきました。

今年になってからも1月の営業マンからの受注報告も

「着工が追い付かないから、そんなに頑張らなくていいよ」と
つい言ってしまうほど、爆発的なスタートダッシュを切っています。

この仕組みに取り組み始めたのは丁度コロナ過に差し掛かる2020年のこと。

今まで集客に関してはあれこれ試してきましたので、

**これ以上集客を増やす方法が
見つかりませんでした。**

チラシは毎月20万部以上まいていました。

ポータルサイトにも毎月150万円以上の費用をかけていました。

それでも現場に待機する営業マンの中には、3週連続アポイントがないメンバーもいました。

ヒントになったのは定期的に開催していた

「土地情報フェア」というイベントでした。

土地情報フェアとは、人気エリアの土地情報をかき集め、1日限りで公開するイベントです。

当時の土地情報フェアのチラシ



土地情報フェアの様子



大阪の中でも吹田は非常に人気のエリア。

この切り口の集客は効果的で、1日で20組以上の来店がありました。

もともとウチは地元の不動産屋さん、地主さんとのつながりが強く土地情報には自信があります。このとき、ひらめきにも似た仮説が浮かんできました。

「土地探しから家づくりをする人の窓口を作れば、もっと集客が増えるんじゃないか」

あくまで仮説にすぎませんが、一步踏み出すしかありません。

一刻も早く、営業マンに新規商談の機会を作ってあげたかったのです。

そこで始めたのが**物件情報サイト**。

物件情報をトップに出し、「会員登録」を促すという極めて業界では一般的なもの。



私が現場に指示したのは、
会員サイトで会員登録をとにかく得るということ。

そして

「週に1回必ず新着の物件情報のメルマガ」

ただそれだけです。社内では**仕入れ速報メルマガ**、と呼んでいます。

吹田市の土地情報センター 西橋 彩乃

南都・西平はもろろのこと。毎日の新しい物にも便利！

- ①「南都」駅 徒歩5分
- ②「南都」駅 徒歩5分
- ③「南都」駅 徒歩5分
- ④「南都」駅 徒歩5分
- ⑤「南都」駅 徒歩5分

※ 駅までの徒歩時間は概算です。

記事

ご登録ください。お問い合わせは、
吹田市の土地情報センター 西橋 彩乃です。

先日、10月21日（日）に我が家の近所にある物件を見学しました。
すごく綺麗でいい。という事から家にもご購入したいと思えます。

そして・・・

本日、10月21日、「2階建てが建築可能な」全6区画の分譲地の所在情報が決まった。早速お知らせいたします！

仮に仮の方は、メール、お電話でのご連絡をお願いいたします。

＜物件情報＞下記に販売価格・物件詳細をまとめましたので、ご覧ください！

【物件情報はこちら】

「物件を見てみたい」という方は、お電話またはこちらから！

ご興味があれば、お気軽に連絡ください。お待ちしております。

【来店予約はこちら！】

吹田市の土地情報センター 西橋 彩乃

▼今回の物件がスゴイ9つの理由

- ①目的に応じて使い分けられる飯倉・JRの2WAYアクセス
- ②大通りを隔らず安心安全の小学校まで徒歩2分
- ③病弱セクガも徒歩5分で買える済生会吹田病院まで徒歩3分
- ④今日はどこまで進もうかな？徒歩10分以内の公園たくさん
「あいあい」遊園まで4分 「未来公園」まで7分 「川島公園」まで7分
- ⑤先まには外じゃなくて室内で体を動かしてみよう！緑地公園まで徒歩8分
- ⑥食料も生活用品も安く買いたい！にはありがたい！スーパーとトックストアが近所かいさん
「サンディ」まで徒歩4分 「キリン」まで徒歩8分
- ⑦数ヶ月前の息子がお客さんが足りない時には21時までやってるメガ盛りマンモス弁当まで徒歩4分
- ⑧毎日通っちゃうそう...こんなに安い！イケアライズセリヤまで徒歩4分
- ⑨こんなにそろった立地でまさかの角地

記事

いつもお世話になっております。
吹田市の土地情報センター 西橋 彩乃です。

先ほど、弊社への担当より
白の出町の建築条件付き土地の仕入れ連絡がありました。

導入して1か月。あっという間に**30組の来店**を獲得できました。

☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月27日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月26日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月21日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月17日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月13日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月13日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月13日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月11日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月9日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月7日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月6日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月5日
☐ ☆ 📧	受信トレイ	ホームページから来店予約メール -	2月5日

会社のパソコンには
営業マンが呼び込んだ
お客様の来店予約メールが
次々と届くようになりました。

←

そもそも反響（会員登録）を獲得して、テレアポやマーケティングオートメーションを駆使して・・・といった事が私には少し面倒に感じまして、
もっとお客様が求めている事とは？本質的なマーケティングとは？
それを追い求めた結果がこの仕組みを確立する結果となりました。

**それから毎月の反響は80件、
来店は30組近くあります。
しかも1組の来店にかかる
販促費はこれまでの半分です。**

📍あまりにもうまくいったので、本社から1キロ離れたところに店舗を立ち上げました



この仕組みを立ち上げ、
本社から隣駅に新規出店した店舗でも
年間40棟の分譲住宅の新たに上積みで契約ができました。
すべて今までの現場見学会、ポータルサイトとは全く別の入り口からです。

何よりうれしいのが、**営業マンの週末のスケジュール
が商談予約で埋まっていること。** アポイントがなく、
あんなに暗かったオフィスに今では嬉しい悲鳴が上がっています。

「ホントにそんなことが・・・？」

そう思われるのはごもっとも。
数年前の私もそうでしたから。でも事実だから仕方ありません。

正直この仕組みがなかったら、
昨今の住宅不況に私の会社も耐えられなかったと思っています。

今回、船井総合研究所の日野さんからお声かけいただき、
この体験を、今回、セミナー講師としてお伝えできることになりました。

なぜこれが実現できたか？ 弊社の**土地仕入れのノウハウ**がポイントです。

地主さんからの直接買取を年間で100件、
常時40区画を保有するようにしています。中間コストが乗っていないので、
より合理的な金額で仕入れができ、
土地にもしっかり利益が乗って販売できます。

その**土地仕入れポイント**を少しだけお伝えすると・・・

- 土地の買取を専門とした、ブランド・店舗の立ち上げを行った
- 買取チラシ、DM送付、相続相談会の組み合わせで
店舗での買取・査定相談が月に20組以上も集まる
- 自社買取専門WEBサイトの立ち上げで
競合なしでの査定商談ができる
- 資格業の先生との徹底的な連携で、不動産相続案件に関与している
- 相続登記の義務化を機会に立ち上げたサービス、
相続コンシェルジュの存在
- OB客との密接なつながりで、買取仕入れ紹介をもらう方法
- 農業との連携で、仕入れ力強化を行っている

ほんの一部ではありますが、
どれも皆様に包み隠さず、ノウハウをお伝えしたい内容になっています。
年間で何名もの経営者さんから「仕入れについて教えてほしい」
とお願いされるため、私もそのたび嬉しく思っています。
なので、少しでも「不動産情報力が強化できれば！」と思っている
経営者の方は当日、お会いできる事を楽しみにしています。

アイワホーム株式会社

代表取締役 竹中 徹郎



新築着工棟数減少と言われるなか・・・

30億⇒50億へたった3年で成長した アイワホーム株式会社を徹底的に分解する1日 なぜここまで仕入れと販売が上手くいくのか

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

-2023年の9月にアイワホームにご講演いただいた際のご様子です-



↑ 株式会社船井総合研究所で2023年9月に竹中徹郎氏にご登壇いただいたセミナーでは、100名以上の企業にご参加いただき、「土地仕入れ」のためのノウハウを隅々まで教えてもらいました。資金枠の確保のための決算書の作り方、金融機関との付き合い方から、実践的な仕入れのためのマーケティング手法、仕入れ担当者の実践行動まで明日から実践できるものばかりで、ご講演後には竹中徹郎氏の前に名刺交換の長蛇の列ができた、大変満足いただいたセミナーだったかと思っております。



←

セミナー後にお名刺交換いただいた一部の企業様はその後、アイワホームに現地視察に行かれたようで、なぜ買取仕入れの案件が紹介で発生するのか？不動産相続と具体的に絡んでいくには？といった疑問に対して、実践的な答えを見つけ今ではアイワホームのノウハウを取り組んでいるようです。

-無限の可能性を信じて1日だけ、大阪・東京にお越しになりませんか?-

ご挨拶遅くなりまして、失礼いたしました。

株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

数あるご案内の中から本誌を手にとっていただき、
ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。

今回のご案内は結論申し上げますと、セミナーのご案内です。

セミナーのテーマはズバリ・・・

エリアNo.1を目指したい住宅ビルダー向け

「不動産情報を制し、

あなたの会社の営業マンのスケジュールを

商談予約でいっぱいにするか」 です。

このセミナーを企画したのには理由があります。それは、いま本誌をお読みの

ほとんどの皆様が抱える共通の課題を解決できるか

もしれないからです。

もっとピンポイントで、

価格もよりリーズナブルで他社と競合しにくい、

そんな仕入れ力が身に付けば、更に地域での競争力を高めていけると

思いませんか？

能書きは一切ありません。

ズバリ、いかにしてお客様が“欲しい！”と思える

「不動産情報仕入れ力を活かし、マーケティングを最大化させていく」
実用性の高い部分一点にスポットを当てるものです。

セミナーの内容を一部上げると・・・

- いかにして自社HPから大量に反響、名簿を獲得できたのか？
- アイワホームの営業マンが語る、仕入れ営業のポイントとは？
- 申込率50%! 契約率30%! 来店後のセールスノウハウ
- 反響⇒来店率 が驚異の30%越え。物件を活用した、メルマガノウハウとは
- アイワホームが考える仕入れと買いの広告宣伝費の理想的なバランスとは？
- なぜそこまで仕入れて売れ残らないのか？ アイワ流買取基準を大公開

現場でやり続けた会社の経営者だからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。

想像してみてください。ひとたびドカンと集まる集客の仕組みが手に入れば、あなたの会社はどう変わるでしょう？

集客のストレスから解放されるだけでなく、あなたの会社の営業マンに、もっと効率的な方法で営業ができるチャンスを与えてくれることでしょう。

これがどれだけの価値あることなのかはおわかりのことと思います。

セミナーに投じた1日の時間と参加費用の何百倍、何千倍の価値をあなたにもたらすはずです。

当日セミナー会場でお待ちしております。

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

最後に、今回ご講演いただくアイワホームについてのご紹介をいたします。

当日は同社のこの数年間の体験を包み隠さずお話いただく予定です。

－ アイワホーム株式会社 －

設 立 平成5年6月
本 社 大阪府吹田市
売上高 50億円 ※2023年度実績

【沿革 これまで】

平成5年6月 営業開始 仲介業務開始
平成5年12月 建築業 分譲住宅の販売をスタート
平成13年3月 自社オリジナル アイワS100工法開発
平成16年6月 プレカット工場設立
平成18年 以降14年連続、吹田市内の着工棟数No.1
令和2年2月 吹田市の土地情報センターオープン



アイワホーム本社



吹田市の土地情報センター

吹田市という大阪府の中でも超人気エリアで、15年連続No.1。吹田市内だけで過去2000棟の施工実績。土地仕入れ力と独自の工法をもって、分譲・注文住宅事業で成長を続けておられる企業です。今年は土地探しの専門店「吹田市の土地情報センター」をオープンし、デジタル集客をもって棟数を飛躍的に伸ばされています。従来の住宅不動産の常識に縛られない新しい目線での経営の中に、住宅不動産ビジネスの将来を考えるヒントが散りばめられています。2020年30億だった売上は、仕組みの強化でなんと50億まで飛躍的に成長されました。



OBの奥様が作ったランチを提供する飲食店
地元のママさんの交流の場となっている



自然素材にこだわる
アイワホームの家



自社プレカット工場

OB様にお渡しする新鮮
野菜を育てる農場



住宅会社向け土地仕入れ強化セミナー

■ 講座

第1講座

■ 不動産情報力を活かし建築受注を伸ばす会社を大紹介

※全国の成功事例をお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 近藤力

第2講座

■ 私の会社が超地元密着型多角化経営で 仕入略強化を実現し受注を伸ばし続ける理由

※アイワホーム・吹田市の土地情報センター2ブランドで
吹田市内着工ランキング15年連続NO.1を取り続けるアイワホーム株式会社は、
マーケティング・販売に絶大なる実績がある背景には、不動産情報の仕入力が
あった。今回は、強みとする仕入のポートフォリオ・企業戦略について包み隠さ
ずお話いただく。

アイワホーム株式会社
代表取締役 竹中徹郎 氏

第3講座

■ 本日のまとめ講座

※明日から実践していただくために、本日のセミナー講座をまとめいたします。

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

【株式会社船井総合研究所】

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

【住宅支援部】

株式会社船井総合研究所において、住宅・不動産関連ビジネスの支援を専門的にコンサルティングする社内
で最大のコンサルティング集団。特に、住宅部門では地域密着ビルダーに対する即効性の高いアドバイスで、
全国の会員企業・支援先企業で業績アップ支援をおこなっている。

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。

住宅会社向け土地仕入れセミナー

お問い合わせNo. S111331

来場開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。
※大阪本社/東京オフィスでの開催となります。
オンライン配信はございませんので予めご了承ください

2024年 **3月25日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

場所: 株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄 御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

2024年 **4月30日** (火) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:30**

【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

場所: 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー 35階
[JR「東京駅」八重洲中央より徒歩2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兼ねますので、ご了承ください。

申込期限

各開催日の4日前まで

・銀行振込み : 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
締め切る場合もございます

受付開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●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適用となります。

お申込方法

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
111331 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
のご選択が可能です

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



マイページをご確認の上、
セミナーにご参加ください

お問合せ



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、お問い合わせの際に「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝え下さい。

▼よくあるご質問

・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

