




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。

### 宅地分譲ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. S113357

講座	セミナー内容
<b>特別ゲスト講師</b> 第1講座	<b>住宅を手掛けるオフィスエイトが取り組んだ「建築条件なしの土地」に特化したビジネスモデルを公開</b> ・オフィスエイトが手掛けた高収益事業「宅地分譲ビジネス」の仕入れ～販売の全貌を公開 ・住宅を手掛ける弊社が取り組んだ「建築条件なしの土地」の具体的なビジネスフローを公開 ・受注件数を大幅にアップさせたハウスメーカー・不動産会社との提携手法とは ・今後の弊社が描くロードマップを公開  オフィスエイト株式会社 代表取締役 <b>鈴木 和也</b> 氏 
第2講座	<b>建築条件なしの宅地分譲ビジネスモデルを徹底解説</b> ・特別ゲスト講師でお話いただくオフィスエイトも取り組まれた宅地分譲ビジネスの成功エッセンスを徹底解説。 ・「年間仕入れ70区画・販売60区画」の実績を作られた会社の成功ステップを解説。 ・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250万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を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 チーフコンサルタント <b>夏越 竹丸</b> 
第3講座	<b>本日のまとめと今後とるべき事業戦略</b> ・宅地分譲ビジネスの全国成功事例を徹底解説。 ・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公開。 ・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解説。  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー <b>井上 雄太</b> 

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 6月 25日(火)** 14:30～17:30 (受付 14:00～)

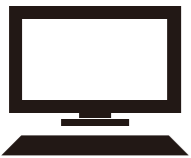


船井総研グループ 東京本社  
 サステナグローススクエア TOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線[東京]駅 地下直結(八重洲地下街経由)  
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

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しかなさすので、ご了承ください。

**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

●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。

### セミナーのお申込みはこちら！

 <p><b>【PCからのお申込み】</b>          下記セミナーページから          お申込みください。</p> <p><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113357">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113357</a></p>	 <p><b>【QRコードからのお申込み】</b>          右記QRコードから          お申込みください。</p> 
--	--

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。

# 住宅・不動産業界向け

東京会場 2024年 **6月 25日(火)**

自社集客なし

自社販売なし

省人化・低リスク

## 住宅会社が取り組んだ「不動産」強化ビジネスモデル

# 宅地販売 ビジネスで3億円受注

取り組み  
初年度

## 事業人員1.5名で出来る高生産性ビジネス

保有区画 <b>100</b> 区画	年間販売 <b>40</b> 区画	区画粗利 <b>20%</b> 超
-----------------------	----------------------	----------------------

弊社は新築の建築事業を中心としておりましたが、直近の住宅市況の変化を感じとり、不動産売買事業の強化を決意しました。今は**建築条件なしの宅地分譲に特化した販売手法を徹底的に強化しています。**



オフィスエイト株式会社  
 代表取締役  
**鈴木 和也** 氏

詳しくは中面へ

Funai Soken 今すぐスマホでチェック!  
 宅地分譲ビジネスモデルセミナー お問い合わせNo. S113357

東京会場: 2024年6月25日(火) 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 14:30~17:30 (受付 14:00~)  
 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ください。




お問い合わせ多数につき1日限りのリアル開催が決定!

地方のすごい住宅会社から学ぶ

大公開

# 宅地分譲事業で受注3億円粗利率20%超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 オフィスエイト株式会社

## 受注3億円粗利率20%超を実現するビジネスの秘訣



### ■ オフィスエイト株式会社と鈴木社長のご紹介

茨城県笠間市出身。1962年8月8日生まれ。1990年に設計士として独立。その後、平成10年にオフィスエイト株式会社を創業。注文住宅事業は順調に棟数を伸ばし、2020年頃には、地域トップクラスの工務店へと成長した。直近では昨今の住宅市況の変化を感じとり、不動産売買事業の強化を決意。従来実施していた売買事業の中から、「建築条件無し土地」を販売する宅地分譲事業にリソースを投入し、受注件数40区画、平均の土地販売粗利率は20%と事業収益を大きく伸ばした。

組織的な取り組みを立ち上げられて約1年たたずで、成果をだされているオフィスエイト株式会社の取り組みに関して代表取締役の鈴木和也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。

オフィスエイト株式会社 代表取締役 **鈴木 和也** 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!

<p><b>事業戦略</b></p>  <p>受注3億円</p> <p>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</p>	<p><b>土地仕入れ戦略</b></p>  <p>専任1.5名</p> <p>地方で売れる土地を100区画以上保有仕入れる仕組み</p>	<p><b>土地の早期販売戦略</b></p>  <p>土地の販売粗利率20%超</p> <p>1区画の平均粗利20%超 アナログ×デジタルの融合でハウスメーカーと提携し高回転を実現する販売戦略</p>
--	--	--

当日聞ける! **オフィスエイト株式会社のここがスゴイ!**


- ◆ 高回転販売を実現する宅地分譲ビジネスモデルの仕組み
- ◆ 鈴木社長が実践する「土地仕入れ成功の取り組み」

**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Win-Win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



**このような企業にオススメ**

- ✓ 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