

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. S117939

講座	セミナー内容
特別ゲスト講師 第1講座	住宅を手掛けるオフィスエイトが取り組んだ「建築条件無しの土地」に特化したビジネスモデルを公開 ・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「建築条件無しの土地」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 鈴木 和也 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 ・特別ゲスト講師でお話いただくオフィスエイト株式会社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 藤島 有希
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。 ・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 リーダー 井上 雄太

開催要項

開催日時

2024年 **9月12日(木)**
13:00~16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

2024年 **9月13日(金)**
13:00~16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117939>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「117939」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

本業+もう1事業お探しの **不動産業界** 向け

建築はしたくないが業績は伸ばす!

宅地分譲で

1区画粗利

300万円

販売区画数
40区画

販売粗利率

20% 超え

1.5名で

40区画販売

自社集客
自社販売
無し

省人化
低リスク

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 **詳細は中面へ!**

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



オフィスエイト株式会社
代表取締役
鈴木 和也氏

主催

宅地分譲ビジネスモデルセミナー



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

お問い合わせNo. S117939



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。) → **117939**

お問い合わせのご希望多数につきオンライン開催決定！ 地方のすごい住宅会社から学ぶ **大公開**
宅地分譲事業で 1区画粗利 300万円 区画販売数 40区画 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

1区画粗利 300万円 販売区画数 40区画 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きます。

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！

事業戦略

販売数40区画超

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1.5名

地方で売れる土地を100区画以上保有仕入れる仕組み

土地の早期販売戦略

1区画平均粗利300万円

1区画平均粗利300万円 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

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方
- ✓ 建築条件なしの宅地分譲ビジネスモデルに関心のある方
- ✓ 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方
- ✓ 営業利益の確保に苦戦されている方
- ✓ 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方**