

収益不動産の

東京  
会場

2024年

9月27日(金)

追い風に乗って

新築アパート事業

たった1年で

売上

8億円



22

億円



特別  
ゲスト講師

一気に成長した実録レポート

株式会社グリード  
代表取締役 齋藤隆行氏

新築アパート販売ビジネス成功事例セミナー

東京会場: 2024年9月27日(金) 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

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 お問い合わせNo.S118153

セミナー  
情報を  
スマホで!





年商5,000万円の大家業から、

新築アパート事業を開始して

5年で年商**20億円超**に成長！

驚くほどの成長を実現させた「新築アパート事業」の  
展開ストーリーを初公開！

この1年で一気に新築アパート販売数を増やした  
株式会社グリードの伸びる原動力に迫る！

この1年で売上が8億円から22億円と急速に成長を続ける株式会社グリード、  
今回は同社の代表取締役である齋藤隆行氏（以下、齋藤社長）にその成長の秘  
訣を語っていただきます。

まずは**株式会社グリードのポイント**を見ていきましょう。

- ◆年商5,000万円の大家業から新築アパート事業を開始し年商20億円超え
- ◆自社WEB集客に**2つの方法**を加えて、楽々で**26棟の販売**を実現
- ◆土地仕入から竣工・販売決済までが**240日と短い！**
- ◆「**金融機関からの融資が増える**」事業構造
- ◆今後3年で**売上倍増の44億円**を目指す！

こうしたポイントを並べるだけで、聞きたいことが山のように出てきます。  
それでは齋藤社長から、これまで新築アパート事業で行ってきた展開について  
教えていただくことにいたしましょう！

**NEXT CONTENTS**

実は最初から新築アパート事業は  
うまくいかなかった、その理由は・・・

# 収益不動産事業を開始したものの 全く契約ができず、先が見えない日々

株式会社グリードはもともと弟と経営していた建設会社の資産管理会社という位置づけからスタートし、約10年は賃貸物件を購入して保有し、賃料収入を得る大家業として少しずつ収入を増やしていました。



移転前の旧社屋。テナントの1室からのスタートでした。

2017年に2名の社員を迎え、新規事業を模索してきました。最初は、広告可能な収益物件をポータルサイトに掲載して反響を獲得する「収益物件の仲介業」から始めました。自社独自の物件ではないこともあり、なかなか成約に至らず、月に1件 契約できるかどうかという状態でした。

「レントロール（家賃明細表）を送ってください」で終わり、  
面談がほとんどできない →成約に至らない

仲介物件のため、物件詳細情報や融資情報を整理できず、  
主導権をもった商談ができない →成約に至らない

こんな状態だったんです。このままでは事業はうまくいかない。



～他社の視察～

そう感じて、いくつかの事業を模索していた時期に、転機が訪れました。名古屋の新築アパート事業を展開する会社を視察したのです。いろいろ聞いてみると、同じ収益物件を扱っているのに全く違いました。

新築アパート事業を行っている名古屋の会社では、

- 自社物件なので、周辺と比較した家賃情報、その物件の長期収支表を整備
- 自社物件なので、土地の優位性に関する資料を整備
- 自社物件なので、金融機関の融資条件も把握した状態
- 自社物件に、完成前でも数名のお客様が予約が入っている状態

このような状況を見て、今までのほぼ全ての悩みを解決できる。

「これだ！」と全身に電流が走るような思いでした。

新築アパート事業を新規事業としていろいろ分析してみても、「1棟販売で1,000万円以上の粗利になるので収益性も高い」、「自社物件を販売するので営業に頼りすぎなくても良い」、「自社で保有して賃貸収入も増やしたいのでシナジー効果もある」、「エリアで2社ほどすでに取り組んでいる会社があるが競合会社は多くない」などがわかってきました。

## 収益物件の仲介から、新築アパート事業へ

TEL人数			物件情報取得		
目標	実績	達成率	目標	実績	達成率
1,900	1,907	100.4%	40	5	12.5%
3,014	3,014	100.0%	57	7	12.2%
1,500	1,500	100.0%	42	3	7.1%

**アプローチ件数表**  
これだけ活動したが・・・

日付	曜日	子レマ 目標件数	子レマ 実績件数	訪問 実績件数	仕入物件目標	検討物件数
4/1	土	0	0			
4/2	日					
4/3	月	0	0		3	
4/4	火	120	120		3	2

早速、新築アパート事業に会社の舵をきりました。社員2名を土地仕入担当として、不動産会社に**1日100件の電話を**しはじめました。しかし、1ヵ月目は土地の仕入ができない。2ヵ月目も土地仕入ができない。**土地仕入が0件の時期が続きました。**

なんと、仕入活動をスタートしてから7ヵ月もの間、全く仕入ができませんでした。

## 初年度仕入1件から、「2年目は仕入10件できた理由」

そこから、仕入方法を3つほど変えていくと、とても良くなってきたのです。

### ①「利回り設定を変更」

### ②「福岡市のみとしていた仕入エリアを変更」

### ③「仕入営業手法も架電のみから、訪問に変更」

この取組みで、2年目は10区画まで仕入ができるようになりました。名古屋のモデル企業のやり方をそのまましていたものを、福岡に合わせて少し変更していったことでパターンができた感覚です。

## 新築アパート「販売」は1棟目から順調！ 投資家向けセミナーで完成前販売ができた

～不動産投資セミナーの風景～



2019年に仕入ができた時点から、販売に向けて投資家向けセミナー開催しました。集客は比較的順調で1回目の不動産投資セミナーで12名が参加し、その場で商談し、契約という流れが初回からできました。

1度セミナーをして、1件販売する、翌月にも、1度セミナーをして1件販売するというペースで順調に契約を重ねていきました。

投資家向けセミナーの集客が成功したことでアパートが完成する前に契約する流れもできたことは大きく、経営的な不安がなくなっていました。

【出版した書籍】



さらに投資家向けセミナーを開始して1年後には、セミナー内容をまとめた書籍を発刊しました。それが問い合わせ増加につながるという好循環となりました。

【反響数・面談数の推移】

2020年 反響数529件・面談175件

↓

2021年 反響数758件・面談226件

↓

2022年 反響数942件・面談241件

2年目、3年目になると、購入していただいたお客様からのリピート購入もあり、**2年目には10棟販売でき、3年目は20棟、4年目は30棟と目標をもっていました。**ところが・・・

## ウッドショックで原価高騰・工期延長……。逆風すらも成長の転換点に変えることができたのはなぜか！？



仕入ができ、販売が順調に推移していた2021年後半からウッドショックの影響で、「原価が上がる」「材料の納品が遅れ、工期が大幅に遅れる」という事態が起きました。

その影響で物件の利益率が下がったり、工期延長により翌年決算に繰り越しになったことで2021年決算は大きく利益を落としてしまいました。ウッドショックは多くの会社で影響があったと思いますが、その影響を当社が大きく受けたのは「工務担当者の数」や「建築協力会社の数」が少なかったことなどが原因でした。

## ウッドショックは株式会社グリードにとって、新たな成長への転換点

だったように思います。そこから工務メンバーの採用、新規業者の開拓、自社の建物仕様の策定、工期基準を明確化しミーティングにてチェックしていく体制づくりを行っていきました。

**特に、仕入～竣工までを240日間にするため各実施項目を細かく設定して、実現できたことは成長に欠かせなかったと感じています。**金融機関からの信頼を得ることができ、融資枠拡大につながっていきました。

【確定マイルストーン】			※数量が確定分の日付を入力することで、マイルストーン日付が出来ます。			
竣工報告書日付を入力⇒	2020/6/1	基準				打合せエクセルの各完了日
1 仕様打合せ用図面依頼	2020/6/8	7				2020/6/8
2 申請用図面依頼	2020/7/29	58				2020/8/5
3 最終印・申請書捺印	2020/8/28	88				2020/8/29
4 実行予算作成依頼	2020/8/30	90				2020/9/11
5 実行予算承認	2020/10/4	125				2020/10/8
6 建築確認申請	2020/10/14	135				2020/10/19
7 発注						
8 根付						
9 地盤						
10 土工						
11 仮設						
12 土工						
13 土留						
14 上棟						
15 上棟						
16 土留						
17 外壁						
18 断熱						
19 PB工						
20 造作						
21 外構						
22 社内						
23 引渡日	2021/3/12	284	2021/3/12	142	2021/3/12	108 2021/3/2
24 最終処理	2021/3/14	266	2021/3/14	144	2021/3/14	108

～仕入～竣工までの工期基準の作成～  
各工程の細かなチェックが建築遅れの解消につながってきた

## この1年で11棟から26棟に一気に伸びた その理由は？？？

この1年で伸びたのは、約2年をかけて取り組んできた以下の3点が成果につながってきたことが大きいと思っています。

### ① 即時に回答できる仕入体制で26区画仕入が実現



最初は苦戦した土地仕入でしたが、その後、メンバーの活動管理をすることで、2年目から8区画、3年目10区画、4年目26区画と仕入ができる状態になってきました。

土地仕入が増えたのは、不動産会社への訪問・電話でのアプローチを徹底してきた結果です。営業部長が実践したことをメンバーができるようになり、1名ずつメンバーが増え、不動産会社での認知度が上がってきました。

また、土地情報を取得後に活用している試算システムは業者へのスピーディーな回答を可能にし、仕入件数の増加につながっている実感があります。

〜土地仕入の試算システム〜

## ②リピート購入5棟を実現した名簿客向けの販促

この事業を開始した当初は投資家の顧客をまったく持っていなかったため、新規顧客を獲得する広告に100%注力していました。2年目、3年目になると、このようなことが起こってきました。

- ・ 1棟購入したお客様が数カ月後に2棟目を購入いただけました
- ・ 購入いただいたお客様が別の会合で知り合った投資家を紹介いただき、契約ができました

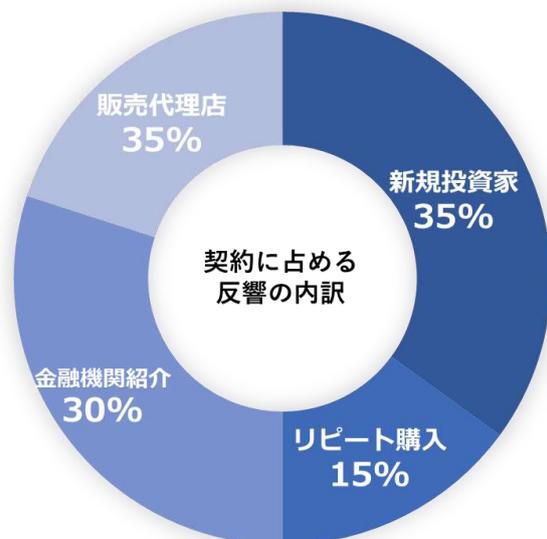
～大家会でゴルフコンペも企画～

そこで、広告の中心を少しずつ新規客のみから、名簿客・過去購入客へとシフトさせていきました。最初に始めたのが「大家会」です。勉強会や懇親会を平日に企画すると、初回から約15名に参加いただき、その結果としてリピート顧客を創出することができました。



### ③金融機関からの紹介で7棟契約に！

次に大きかったのが金融機関の紹介ルートからの契約です。一昨年から少しずつ金融機関向けにルート営業を開始していましたが、そこから少しずつ紹介いただくことが増え、前期は7棟になりました。また、これとは別に不動産販売会社を通じた契約も5件となり、**自社以外の販売ルートが50%**になっています。



仕入ができるシステムを整備したこと、建築面を強化したことに加えて、販売面ではこれまで新規の投資家向けの販売のみだったところから、「リピート・紹介」からの契約が増え、「金融機関からの紹介」での契約が増え、「販売代理店」からの契約が増え、**複数のルートができたことで一気に業績が上がってきました。**

ここまで私のレポートをお読みくださった方々は、**きっと熱い志をお持ちの不動産会社・建築会社の経営者の方々**だと思います。

私たちの会社もまだまだ成長途上で他社から学ぶべきことがたくさんあると思っています。

今回、東京でセミナーでの講演をさせていただけるということですが、できたら**多くの会社とお知り合いになり、お互いに学び合えるようになれば私としてもうれしい限り**です。

この機会にみなさまと多くのご縁ができますことを心から楽しみにしています。

株式会社グリード **齋藤 隆行**



# 新築アパート販売ビジネス成功事例セミナー

## 第一講座

### 新築アパートの動向と事業立ち上げ時のポイント

- 収益不動産事業の動向と成長のポイント
- 新築アパート販売における顧客ターゲットと売れている商品設計
- 適正な事業計画と人員体制とは？

株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 本部長 松田崇

## 第二講座

### 年間26棟販売、売上22億円達成した成功ストーリーを大公開！

新築アパート建築×販売事業を立ち上げ5年で、  
年間26棟の販売年間の販売、売上22億円を達成。  
アパート販売を伸ばすために実践された取り組みとポイントを徹底解説します。

### 株式会社グリード 代表取締役 齋藤隆行 氏

## 第三講座

### 新築アパート販売事業の成功のための4つのポイントを徹底解説

- 業界未経験でもアパート用地を仕入れができる仕入れ戦略
- 投資家から選ばれやすく早期販売を実現するための商品戦略
- 投資家を安定的に集客する・自社HP/SNSで年間300件以上集客するための集客戦略
- 初回接客から他社との違いを生む収益物件の営業戦略

株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 チーフコンサルタント 吉田航

## 第四講座

### 新築アパート販売事業で成長するための実践事項

今から新築アパート販売事業を立ち上げるためのロードマップについて解説

株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 本部長 松田崇

## 開催日時

東京会場 2024年9月27日(金)

10:00~12:30

(受付開始：開始時間30分前~)

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】より八重洲に移転し、開催いたしました。  
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たしかねますので、ご了承ください。

## 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がございます

## 受講料

一般価格 税抜25,000円(税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜20,000円(税込22,000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/118153>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に  
右上検索窓に「118153」をご入力し検索ください。



E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。

# 新築アパート販売事業

## 年間26棟販売、売上22億円達成の成功事例を大公開！

こんな伸び方見たことない！？

驚くほどの成長スピードで販売棟数を伸ばした秘訣とは！？

用地仕入れ、商品設計、集客・販売までポイントを徹底解説！

業界初公開にして今回限り!? このチャンスを見逃すな!

東京  
会場

2024年 9月27日(金)

10:00～12:30 (受付開始：開始時間30分前～)



### このような方には特にオススメのセミナーです!

- ☑ 新築アパート事業を検討している、事業に関心のある経営者の皆様
- ☑ 住宅着工棟数の減少に伴い、新たな事業を模索されている不動産会社・住宅会社・建設会社の経営者の皆様
- ☑ 土地活用にてアパート建築を実施しているため、今後個人投資家向けの商品を検討されている経営者の皆様
- ☑ 新築アパート事業を行っていて、仕入れ・販売を強化したい経営者の皆様
- ☑ 収益不動産事業を本格的に開始したい経営者の皆様

### 本セミナーで学べるポイント

Point  
1

#### 不動産投資事業を取り巻く市況

収益不動産市場の動向、貸家の着工棟数の推移から新築アパート建築×販売事業に取り組むべき理由を解説

Point  
2

#### 売上22億円！投資家に選ばれる圧倒的な商品の作り方

年間で20棟以上の販売を達成された成功事例企業が実践している商品戦略を解説

Point  
3

#### 年間300組以上の投資家を集客を達成！投資家をセミナー集客する方法

個人投資家を集客するための手法とノウハウを徹底解説

Point  
4

#### 未経験者でも1等好立地の情報が入る用地仕入れのポイント

業界未経験でも安定的にアパート用地を仕入れるためのポイントを解説

Point  
5

#### 新築アパート販売事業を今から立ち上げるために必要なこと

今から新築アパート建築×販売事業を始めるにあたって必要な実施事項を公開