

次世代の分譲・不動産ビジネスモデル大公開セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	一次世代の分譲・不動産売買ビジネスの最新トレンドー時代に適応するための新戦略 「無在庫型」や「ポータル脱却」、「エンド直接仕入れ」等、2025年以降に取り組むべき、次世代型の分譲・不動産売買関連のビジネスモデルにおいて押さえておきたいポイントについて、成功企業の事例を基にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 住関連グループ シニアコンサルタント 井上 雄太
ゲスト講座 第2講座	地方でトップクラスの住宅不動産会社の成功戦略を大公開 【今回限りのご登壇】 ・近年、大興不動産が取り組む独自戦略を大公開 ・競争激化する地方市場で勝ち抜くための具体的な戦略と実践例 ・分譲・不動産売買ビジネスや地域密着型事業で成果を上げるための経営視点 株式会社大興不動産 代表取締役 中村 忠治 氏
ゲスト講座 第3講座	大興不動産が取り組む分譲・不動産売買の成功事例を大公開 【今回限りのご登壇】 ・毎月エンドユーザーから100件以上の売却反響を獲得する仕入術 ・ポータルサイトに依存しない、物件種別毎のナビサイト構築を行う集客戦略 ・不動産売買だけでなく、建築で利益を獲得する建物商品戦略 株式会社大興不動産 常務取締役 / 株式会社ARROWS 代表取締役 川野 国広 氏
第4講座	分譲・不動産売買ビジネスモデルの成功事例20選 分譲・不動産売買関連のビジネスモデルにおいて、2024年に現場レベルでリアルに成果が出た「仕入れ」「商品」「集客」「営業」の未公開事例のみを20選にして初公開いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 住関連グループ 千葉 郁慶
第5講座	一まとめ講座一次世代の分譲・不動産売買ビジネスの再構築にあたり取り組むべきこと 本日の講座を通して、明日以降取り組むべきポイントについて、特典としてお渡しする成功企業の取り組むロードマップのテキストを基に詳しく解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 住関連グループ リーダー 近藤 力

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。

開催要項

日時・会場	東京開催 2025年 3月24日 月 【開催時間】14:30~17:30 (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)]
-------	--

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 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適用となります。

※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。
※商圏バッティングの関係上、宮崎県の会社と一部九州の企業のご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

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/124849 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「124849」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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)
※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。



「新築ビジネス」で悩まれる住宅・不動産業界向け

「1日限り」の
2大ゲスト
登壇決定!!

新築不況でも**業績・利益を伸ばす!**

総合不動産企業の 売買×建築シナジー戦略

売上 **38.7** 億円 営業利益 **3.1** 億円

地方のスゴイ住宅不動産会社 徹底解説

本セミナーで学べるポイント

- ✓ 地域トップクラスの総合不動産企業が取り組んだ**建築の複合戦略**の取り組み
- ✓ 地主訪問ゼロで**毎月100件以上の反響、年間70区画**の仕入れを売主から行う手法
- ✓ 「新築特化」の地域ポータル型集客で購入客名簿を**年間810組増やす手法**

学べるポイントの詳細は中面へ

株式会社大興不動産
代表取締役
中村 忠治 氏

株式会社大興不動産
常務取締役
川野 国広 氏

主催	次世代の分譲・不動産ビジネスモデル大公開セミナー お問い合わせNo.S124849 サステナ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	東京開催: 2025年3月24日(月) 14:30~17:30 (受付開始時刻30分前~)	セミナー 情報を スマホで!
----	--	---	----------------------

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **124849**

待望のセミナー決定！

今回限りの2大ゲストをお呼びして1日限りの開催が決定！

新築逆転戦略！不動産と建築の双方で業績を拡大する秘訣が学べる1日限定セミナー

特別2大ゲスト講師

株式会社大興不動産

「不動産×建築」で売上**38.7億円** 経常利益**3.1億円**の全貌を公開



株式会社大興不動産
代表取締役
中村 忠治 氏

■株式会社大興不動産の紹介

宮崎県宮崎市にて、1971年に創業。従来は、賃貸管理業と不動産売買仲介業を中心に事業を展開。近年は、**不動産×建築業**という大きい枠組みにおいて地方では珍しい**ワンストップ**で対応できる**事業展開**で推進を行なっている。賃貸事業、売買仲介は勿論のこと、分譲住宅、注文住宅の設計、請負、プロモーション事業、社内Webマーケティングから販売までも、各部門において専門性をもった人材が一貫して行っており、着工減が叫ばれる**2024年度も新築住宅の建築・販売が大きく業績に貢献・付与している。**



株式会社大興不動産
常務取締役
川野 国広 氏

数値で見る大興不動産ゲストセミナーの見どころ

グループ売上と利益		販売件数	
売上	営業利益	自社新築販売	中古・土地
38.7億円	3.1億円	52棟	64件
土地仕入区画数		自社Webメディア反響数	
年間買取件数	年間売主反響	購入客反響	内新築反響
40件70区画 (業者経由)	1,706件	1,726件	810件
その他不動産・建築業の各部門売上と利益戦略			
セミナー当日中村社長と川野常務にお話しいただきます			

- このような方にオススメ
- ✓ 不動産の**仕入・買取ビジネス**を行なっているが推進が上手くいっていない。
 - ✓ **土地・建物双方の原価高騰**により販売金額が上がってしまっている。
 - ✓ **新築住宅の集客**をはじめとした、売買の集客が落ち込んでいる。
 - ✓ 売買・新築のビジネスモデルで**利益確保に苦戦**している。
 - ✓ **新築・分譲・不動産**といった**次の打ち手の戦略**を模索している。
- ※商圏バッティングの関係上、宮崎県の会社と一部九州の企業のご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

- 今回のセミナーで公開する
- 2025年最新ノウハウとポイント
- 仕入ノウハウ** 労力がかかる地主訪問ゼロ！**月間100件超の売主反響**獲得手法
 - 仕入ノウハウ** 自社土地を業者経由でなく**年間80区画以上**購入する仕入術
 - 仕入ノウハウ** どの金額での購入が**売れるかわかる試算システム**を公開
 - 集客ノウハウ** 新築特化の自社ポータル運営で**810組の集客**を増やす手法
 - 集客ノウハウ** 先行情報で顧客ニーズを掴み、**167組の集客**を増やす手法
 - 集客ノウハウ** 2024年に大手ポータルで集客を増加させた**最新掲載手法**を公開
 - 集客ノウハウ** **生成AI**を上手く活用し**集客・面談まで**を増加する手法とは
 - 商品ノウハウ** 【2025年版】建物販売価格を抑える**原価削減手法**とは
 - 商品ノウハウ** 在庫リスクを抑える「**無在庫型の分譲戦略**」とは
 - 営業ノウハウ** 来店件数を**毎月20件増やすインサイドセールス**の最新事例
 - 営業ノウハウ** 受注に繋がる「**セミオーダー住宅**」の営業手法を公開
 - 営業ノウハウ** 不動産から新築まで幅広く販売できる**不動産営業の育成手法**
 - 経営ノウハウ** **地域トップクラス**の実績を誇る大興不動産の企業戦略を公開