

ジョンソンホームズ 現地視察&セミナー

2025年6月23日月

お申込み期限 2025年6月19日 23:59まで

※商圏バッティングの関係上、北海道の会社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。※ご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。※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。

一般価格 25,000円（税込 27,500円）／1名様

会員価格 20,000円（税込 22,000円）／1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。

分譲ビジネス研究会 1名目:無料(会費充当)
会員価格 2名目以降:20,000円（税込 22,000円）／1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

●受講料のお振込は、開催4日前までにお願いいたします。●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

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。

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

または、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.129174を入力、検索ください。

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129174



- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいませ。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数30名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたします。事前に確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

※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。

講座カリキュラム

TKP札幌
カンファレンス
センター

第1講座

株式会社ジョンソンホームズの視察内容解説

分譲事業立上げ7期目で170棟販売・売上62億円・営業利益4億円越えのジョンソンホームズ 分課事業部の見どころとポイントを徹底解説。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リーダー 近藤 力



第2講座

バス移動

第3講座

株式会社
ジョンソンホームズ
視察

バス移動

TKP札幌
カンファレンス
センター

第4講座

第5講座

ヤマチユニテッドグループの成長軌跡と今後の住宅市場について

グループ売上250億円のCEO山地氏によるグループ成長の軌跡について解説致します。

山地ユニテッド株式会社 グループCEO 山地 章夫氏



株式会社ジョンソンホームズを徹底視察

毎年売上成長120%以上を達成するジョンソンホームズ SOU HOUSE事業部（分譲事業部）の成功の秘訣を徹底視察します。2024年にオープンした新モデルルームや1棟平均粗利90万円以上を達成する建売商品等、日頃映像では見ることの出来ない視察ならではの体験が出来ます。

株式会社ジョンソンホームズ Rデザイン事業部・不動産事業部 事業本部長 宮崎 貴博氏



1棟利益90万円UPさせ年間販売数50棟増を実現した分譲戦略とは

市況が厳しい中でも、営業利益200%成長させた勝ち続けている分譲事業戦略と取り組み事例を余すことなく解説致します。

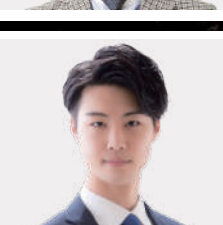
株式会社ジョンソンホームズ Rデザイン事業部・不動産事業部 事業本部長 宮崎 貴博氏



視察ツアー2025の総括

本日のまとめとして、2025年以降、住宅市場で勝ち組になるためのポイントをお伝えさせていただきます。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 本倉 裕大



旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所
〒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

分譲新時代 The JOHNSON HOMES の成長の秘訣を1日で大解剖

高収益・高生産性の分譲事業戦略を徹底解剖



ジョンソンホームズ

現地視察セミナー in札幌

定員100名限定



当日
特別ゲスト
スピーカー

山地ユニテッド株式会社
グループCEO 山地 章夫氏

株式会社ジョンソンホームズ
Rデザイン事業部・不動産事業部
事業本部長 宮崎 貴博氏

詳細は中面へ

開催日程

2025年6月23日(月)

TKP札幌カンファレンスセンター
12:30開始 17:00終了予定

※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。※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、ご了承くださいませ。※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、会場はメールにてご確認ください。

参加
お申込みは
こちらから!



主催



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

ジョンソンホームズ 現地視察&セミナー

お問い合わせNo.S129174

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。)

129174

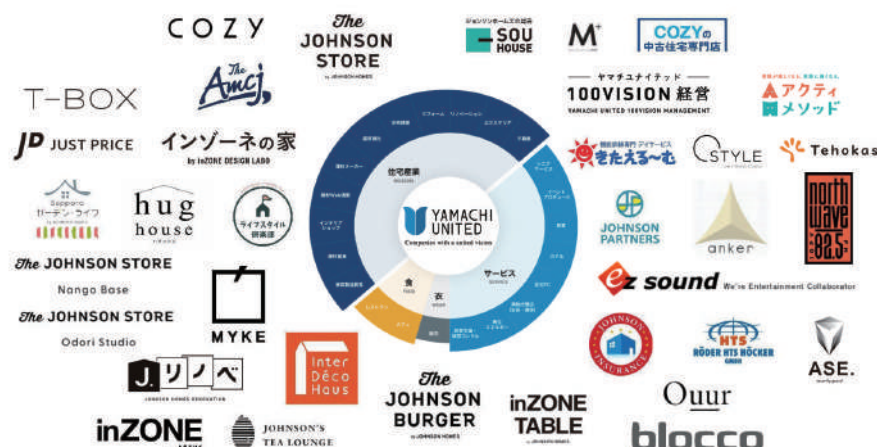
特別視察 ジョンソンホームズの成長の秘密を現場で学ぶ

待望の視察決定!! 立ち上げ7年で

営業一人当たり粗利生産性8,000万円の高収益・高生産性の分譲戦略 株式会社ジョンソンホームズの成長の秘密を徹底解剖

グループ年商250億円越 北海道を代表するリーディングカンパニー

40を超える事業で地域多角化経営を実現 ヤマチユナイテッドグループ事業



山地ユナイテッド株式会社
グループCEO 山地 章夫氏

当日の見どころ

ジョンソンホームズの分譲事業戦略を徹底解剖

contents 01

営業利益200%成長、一棟平均粗利90万円をUPさせた商品・仕入戦略の秘密を大公開

原価高騰に各社苦しめられる中、原価削減・コストカット施策が注目を集める中で、既存商品の原価は変えずに商品戦略・仕入戦略だけで、粗利額UPを実現。仕入社員の生産性を上げる（生産効率を下げない）ための仕入交渉術とは…!? 更に、前期（2月決算）170棟の受注物件のうち、約20%がプレミアム商品という新たな商品戦略・チャレンジによって、一棟平均粗利額90万円UPさせた最新分譲商品戦略について、実際の物件も現場でご体感いただきながら、徹底解します。



contents 02

完成前販売率60%越え、売れる土地の目利きを瞬時に判断するためのAI活用と厳格な仕入ルール設計をご紹介します

全国精鋭が集う船井総合研究所の分譲ビジネス専門の勉強会（分譲ビジネス研究会）にて昨年仕入区画数実績NO.2（仕入現場数実績ではNO.1）のトップ仕入セールスも実践する、明日から活用できる売れる土地の目利きをサポートするAIを活用した仕入DXと厳選仕入を実現するためのルール設計をご紹介します。実際の査定会議の中身も見れるかも!?

項目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
売上高	6,400,000	4,846,002	3,940,860	2,689,046	2,264,160	1,281,694	624,391
棟数	170	121	110	84	78	50	25

contents 03

販促費率1%で年間2,300件を超える反響を獲得する洗練されたマーケティング先述の実態に迫る

昨今の、大手ポータル媒体の掲載価格の高騰は分譲会社にとって大きな影響を及ぼしています。そんな中、ポータルサイトに依存しない自社HP中心の集客により、月間反響200件越え、年間2,300件の反響を獲得しています。分譲住宅の業界は売上販促費率2~3%がベンチマーク（目標数値）とされている中、年間販促費7,000万円と販促費率1%前後にも関わらず、これだけの反響実績を作っています。洗練された集客術の秘密を大解剖します。



contents 04

営業粗利生産性8,000万円を実現させた敏腕販売マネージャーによる新人即戦力化の仕組みとマネジメント手法を解説

入社2年目で月1棟の契約を実現させる1年間の育成プログラムと敏腕販売マネージャーによるマネジメント手法を直接解説いただきます。更に、現在取り組んでいるリーダーを育成するためのマネジメント研修の最新実線内容についてもご紹介いたします。

項目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
営業粗利	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
生産性	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000

SOUHOUSE事業部(分譲事業部)のココが凄い

高成長

高収益・高生産性

事業立ち上げ7年で 売上10倍 6億円 64億円

分譲氷河期の中、 50棟増 120棟 170棟

分譲事業 6年連続増収 毎年120%以上の売上成長

営業一人当たり 粗利生産性 8,000万円

営業利益昨対 200%成長 2億円 4億円

社員一人当たり 売上生産性 2.3億円