

今なら間に合う! 分譲マーケットでのシェア獲得

分譲住宅事業成功事例大公開セミナー

講座内容 & スケジュール **東京会場** 2020年 **3月25日水** (株)船井総合研究所 五反田オフィス 13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座	市場縮小時代で成長を遂げるための高生産性・低リスクのコンパクト戸建分譲戦略 セミナー内容抜粋① 住宅不動産業界の動向と伸びている住宅会社の特徴 セミナー内容抜粋② 分譲事業を成功させるために絶対に知っておくべきこと セミナー内容抜粋③ 株式会社アイ・ユニットコーポレーション様の業態解説とポイント  株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 本倉 裕大 <small>船井総合研究所に新卒で入社以来、分譲住宅事業のコンサルティングに特化。売上3億円規模の分譲事業新規立ち上げから売上300億円規模の事業活性化支援まで、幅広い会社規模の分譲事業における業績アップをサポート。未経験者でも年間40区画の土地を仕入れるための仕入れ体制の構築、ポータルサイトやHPを活用したWEBマーケティングを中心とした集客数の最大化、現場での営業支援により未経験者でも1人あたり年間12棟販売を実現する営業担当者育成による即時業績アップを得意とする。</small>
第2講座	営業10名(うち未経験者9名)で粗利5.1億円を生み出す仕組みの極意 セミナー内容抜粋① 未経験者が高生産性・高収益性を実現できる会社の仕組み セミナー内容抜粋② 未経験者でも簡単に売れる商品づくりのポイント セミナー内容抜粋③ 契約率を向上させるための販売体制づくりのポイント  株式会社 アイ・ユニットコーポレーション 代表取締役 石橋直和 氏 <small>千葉県船橋市に本社をおく住宅不動産会社。アイ・ユニットグループとして創業11期目に年商10億、14期目で20億円を達成した。現在在籍する営業社員10のうち9名が住宅不動産未経験者ながらも前期は粗利5.1億円を達成。未経験者が高い収益性を生み出す独自の仕組みづくりは全国からも注目を浴びている。現在は10年後2030年の年商100億円突破を目標に事業を展開している。</small>
第3講座	分譲事業を成功させるための具体的手法と全国で成功事例 セミナー内容抜粋① 分譲事業を成功させるカギとなる「売れる土地」を仕入れる方法 セミナー内容抜粋② 大手パワービルダーより「ちょっといい」で差別化できる商品戦略 セミナー内容抜粋③ 建物完成前から反響を最大化させるWEB集客のポイント  株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ 本倉 裕大 <small>船井総合研究所に新卒で入社以来、分譲住宅事業のコンサルティングに特化。売上3億円規模の分譲事業新規立ち上げから売上300億円規模の事業活性化支援まで、幅広い会社規模の分譲事業における業績アップをサポート。未経験者でも年間40区画の土地を仕入れるための仕入れ体制の構築、ポータルサイトやHPを活用したWEBマーケティングを中心とした集客数の最大化、現場での営業支援により未経験者でも1人あたり年間12棟販売を実現する営業担当者育成による即時業績アップを得意とする。</small>
第4講座	市場縮小時代で「お客様に選ばれる会社」になるために経営者が知っておくべきこと セミナー内容抜粋① お客様から選ばれ地域で強い会社となるために経営者が今知っておくべきこと セミナー内容抜粋② 明日から実践できる分譲事業を成功させるたった1つのポイント  株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 分譲グループ チームリーダー シニア経営コンサルタント 荒川 修平 <small>分譲住宅事業の新規立ち上げならびに活性化のスペシャリストとして700名を超える船井総研のコンサルタントの中でも最も多くの分譲住宅事業のコンサルティングを手掛けてきた。北は北海道、南は鹿児島まで数多くの成功事例企業を生み出した実績とクライアントの業績UPを最優先に考えるコンサルティングスタンスには定評がある。「現場主義」をモットーに全国の成功事例企業の取組からルール化した最新ノウハウを元に日々コンサルティングに邁進している。</small>


セミナーテキストの一部をWEBにて公開予定!

WEBからもお申し込みいただけます!

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。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054848>



住宅不動産会社の経営者様向け特別セミナー

最初で最後の特別企画!

東京会場 2020年 **3月25日水** 13:00~16:30

(株)船井総合研究所五反田オフィス

必見



良い人材が取れない なかなか 社員が育たない住宅会社・不動産会社のための

戸建分譲事業戦略

未経験者が活躍する 低リスク 高生産性

未経験者が活躍できないのは **会社の仕組みの問題です!**

ゲスト講師 **株式会社 アイ・ユニットコーポレーション** 代表取締役 **石橋直和 氏**

営業10名(うち未経験者9名)で、粗利5.1億円を生み出す極意を大公開

詳しくは **中面へ!!**

分譲住宅事業成功事例大公開セミナー

お問い合わせNo. **S054848**

主催 **明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken**

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

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
お申込みに関するお問合せ: 中田 内容に関するお問合せ: 本倉



WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **054848**



まさに
逆転の発想!

社員が活躍しないのは、社員のせいではなく会社(経営者)のせい!?

今後の企業成長のカギは未経験者でもではなく、未経験者だから活躍仕組みづくり

特別ゲスト講演 アイ・ユニットグループ 千葉県船橋市

営業10名で(うち未経験者9名)粗利5.1億円!



株式会社アイ・ユニットコーポレーションのご紹介

千葉県船橋市に本社をおく住宅不動産会社。アイ・ユニットグループとして創業11期目に年商10億、14期目で20億円を達成した。現在在籍する営業社員10名のうち9名が住宅不動産未経験者ながらも前期は粗利5.1億円を達成。未経験者が高い収益性を生み出す独自の仕組みづくりは全国からも注目を浴びている。現在は10年後2030年の年商100億円突破を目標に事業を展開している。

株式会社アイ・ユニットコーポレーション
代表取締役 石橋直和 氏



未経験者が育ち、活躍するアイ・ユニットグループの取り組み

Point 1 未経験者でも簡単に売れる商品づくり

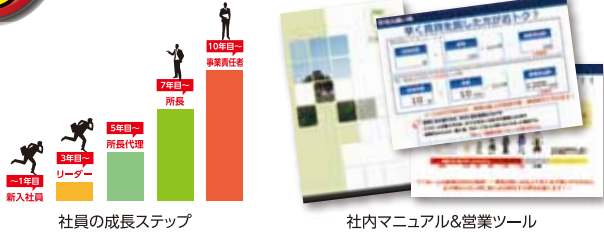
住宅不動産会社の売上を伸ばすうえで集客力や営業力を伸ばす以上に簡単で、業績にインパクトを及ぼすのが商品力の改善です。分譲住宅は注文住宅と比べて一物一価の土地で差別化がしやすく、販売物件現物を見せることができるので若手や未経験者でも販売しやすいです。だからこそ全国的に見て注文住宅会社や不動産仲介会社からの分譲住宅事業への参入が増えています。

Point 2 案内は若手がクロージングは管理職が行うペア営業



アイ・ユニットコーポレーションではお客様との商談を案内と接客の2つに分け、その役割を若手とベテランで分業しています。若手は早く現場に立ち経験を積めるとともに成功体験も積めます。またベテランは数多くのクロージングに参加することができ効率的に全社の契約率を上げることができます。それにより当社は高い生産性を実現することができています。

Point 3 未経験者が育つ社員教育システム



当社では経験者ではなく、未経験者を意図的に採用し育成し戦力化しています。会社の仕組みさえ整えば経験者よりもむしろ未経験者の方が伸びしろが大きく、安定的に採用もでき、長い間会社に貢献してくれます。会社としてのビジョンを掲げるとともに未経験者を育成するための様々な育成システムまで築き上げています。今回限りとのことですが本セミナーでは石橋社長自らその仕組みのポイントをご解説させていただきます。

その他にも目からうろこの独自の取り組みが満載!詳しくはセミナーで!

高生産性・低リスクのコンパクト分譲戦略

在庫リスクが低い!

大規模分譲	コンパクト分譲
<ul style="list-style-type: none"> 大区画小現場(開発物件) フルオーダー住宅 売建主体 利益率 > 回転率 在庫リスク大 	<ul style="list-style-type: none"> 小区画(1~6区画) ローコスト規格住宅 建売主体(建物完成前販売率50%) 利益率 < 回転率(年間2回転) 在庫リスク小

一般的に分譲事業は開発を伴う大型の分譲が主流です。上手くいけば大きな利益を生み出す反面、売れ残りのリスクも伴います。それに比べてコンパクト分譲モデルは小区画の物件を高回転で回すことで高い収益性を得られるとともに、分譲事業につきものである在庫リスクを極限まで下げることができます。

生産性が高い!

項目	40棟の注文モデルの場合	40棟の分譲モデルの場合
1棟あたり売上	建物:2,000万円	分譲:2,500万円 建物:1,500万円+土地:1,000万円
1棟あたり粗利	粗利:500万円 (粗利率:25%)	粗利:375万円 (粗利率:15%・全物件平均)
売上	8.0億円	10億円
粗利	2.0億円	1.5億円
営業	6人(1人あたり7棟)	4人(1人あたり10棟)
仕入	-	1人
公務	3人	1人
設計	3人	1人
事務・AS	2人	1人
合計	14人	7人
粗利生産性	1,428万円/人	2,142万円/人

分譲住宅は土地の利益率が低いため、注文住宅と比べて1棟あたりの粗利率は下がります。ただし営業1人あたりの販売棟数や1棟施工するのにかかる間接部門の人数が下がるため、事業部における社員1人あたりの粗利率は大きく上がります。少ない人数で大きな収益を生み出すため非常に生産性が高く、今の時代にピッタリのビジネスモデルといえます。

このような経営者様はご参加ください!

- ✓ 増税後の成長戦略を模索されている経営者様
- ✓ 地域No.1ビルダーを目指されている経営者様
- ✓ 分譲事業の参入を検討されている経営者様
- ✓ 分譲事業に参入したもののあまりうまくいっていない経営者様
- ✓ 若手社員の育成に苦勞されている経営者様
- ✓ 生産性の高いビジネスを模索している経営者様

