

地域工務店の
業績アップ事例

ローコスト住宅で増税駆け込み後、
集客・受注・粗利が伸び悩んでいた私たちが

儲かる!

Ua値 0.32 高性能住宅

粗利率 30%

ZEHコンパクトハウス

初年度いきなり

40棟

興陽商事有限会社
(愛媛県四国中央市)
代表取締役
佐々木 敬史氏

建売・ローコスト住宅に勝つには
これしかない!と確信しています。

地域ビルダーだからできる! 本当に売れるZEH住宅とは?

年間10棟~30棟の経営者様必見! 3分で読める成功ストーリーはこちら!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル 担当: 中田

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立上セミナー

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX 0120-964-111 24時間対応

お問い合わせNo. S043968

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。) → S043968

成功事例レポート

2019年
高性能住宅 成功事例

ZEHコンパクトハウスに賭けた激動の180日間

親子2代と会社を支え続けた社員全員で
叶えたリアル成功事例ストーリー



消費税増税後の伸び悩み・・・

試行錯誤を繰り返しながら

ZEH対応新モデルハウスをきっかけに

社員全員で力を合わせて掴んだ年間40棟達成の軌跡



興陽商事有限公司

代表取締役

佐々木 敬史氏

—成功事例レポート

増税後駆け込み後、 集客・受注が伸び悩み… 粗利は20%弱と安定せず

私は、これまで住宅会社の経営者が集まるセミナーや勉強会に参加し、地域一番を目指してやってきました。毎年右肩上がりですでに人々を増やし、多店舗展開をして愛媛県内のシェアを拡大していく・・・その目標に向かって日々試行錯誤の毎日でした。

私たちは、増税駆け込みの年に年間39棟と受注を一度伸ばしてから30棟前後で受注が伸び悩んでいました。「今年も受注は横ばいか・・・他の会社は毎年順調に業績が上がっているように見えるのに・・・どうにかしなくては。」

以前よりもイベント集客が減少し、1棟あたりの粗利も20%弱となかなか安定しませんでした。少人数でやっていたこともあり、今の体制では苦戦している理由がはっきりしていました。

私たちは、これまで「じぶんサイズのいえ」というローコスト住宅を中心に扱っていましたが、この状況を打開するため社内で話し合い、船井総研のアドバイスも受けてこれまでよりも住宅品質を高めたセミオーダー住宅の自社オリジナル新商品の開発を進めていました。



価格を抑えて高性能を実現!? 目指すはZEH対応の コンパクトモデルハウス

これまでの自分サイズで無理のない支払い金額で叶うセミオーダー規格住宅の売り方はそのままに、「健康で快適な暮らし」を実現する品質を高めた商品を目指し試行錯誤を繰り返していました。

順調に商品開発は進んでいましたが私たちにはまだ悩みがありました。それは「思い通りの性能にはまだ足りない」ということです。様々な勉強会やセミナーに参加したり、他社様のモデルハウスの視察をさせていただいたり「どうやってコストを抑えて建物の性能を高めることができるのか」「性能数値を高める施工や住宅仕様は？」など日々学んでいきました。その中で様々な話を聞き、新しいモデルハウスはオリジナル商品をベースに性能を高めたZEH仕様で建設することに決意しました。

学んでいくと、原価を大幅に上げずに住宅の品質・性能を高めることは十分に実現できるということがわかりました。

性能数値の計算も行いながら、標準仕様を「あれがいい」「これにしよう」と何度もやり直しを行い、磨き上げていきました。

そして、新たな標準仕様書を持ち、職人や各メーカーを集め順番に交渉を行いました。見積もりを取る前に積算の根拠を明確にし、コストダウン交渉をじっくり繰り返していきました。

そして1か月後、確定したモデルハウス標準仕様と原価表が出来上がりました。設定粗利は30%。

これならUa値も十分ZEH基準をクリアできそうです。

これは本来私たちがやりたかった「性能が高く健康で快適な住まい」です。そして、それが「じぶんサイズで家賃並みで買える」ということに少しずつ確かな手応えを感じていました。

ZEHセミナーに参加し 「方向性は間違っていない これはいける!」と確信

そうして、私たちは商品の性能を日々高めながら磨きこみをかけていきました。そんな中、船井総研コンサルタントから案内された「ZEH」ビルダー成功事例フォーラムに参加してみました。



セミナー当日、息子と会場に向かいました。セミナーでは3社のゲスト講師の方の講座が進んでいきました。確かに聞けば納得のできる話で、成功までの道のりを聞いて「すごいな・・・」と感心していました。

船井総研からの講座では、主に大手ハウスメーカーの高単価のZEH商品と競合させるのではなく、建売やローコスト住宅と競合させる方が地域ビルダーとしてZEH住宅の販売手法は望ましいという話でした。

確かにローコストを扱っていた私たちにとって「具体的な数字や事例でライフサイクルコストを徹底的に説明すればローコストや建売と差別化できる」という話はとても腑に落ちました。

また、ゲスト講演3社とも「ZEH対応」の高性能住宅を扱いコンパクトな規格住宅として販売方法を整え40棟、50棟、60棟と棟数を拡大させているということで、それこそ私たちが目指している理想の形でした。「方向性は間違っていない。いけそうだな。」と話しながら私たちは会場を後にしました。

ZEHモデルハウスは 新規来場約10組で なんといきなり契約4棟!

そして、ついにオープンした四国中央市下柏のZEHモデルハウス。4LDKの建物を真夏でも14帖用のエアコン1台で部屋中温度差がないというZEH対応のモデルハウスが出来上がりました。(性能数値:UA値0.37W/(㎡・K)・C値0.3cm/㎡)



私は自信がありながらも「失敗したらどうしよう・・・」と不安な気持ちもありました。当日、会場に向かうと、どこかいつもよりも時間をかけて接客しておりお客さんも営業マンの話に聞き入っている様子でした。

「この商品が気に入ってもらえているかもしれない」と少し手応えを感じながら、2日間のイベントが終わるのを待ちました。そして、結果はいつも以上にとても見込みの高いお客様が参加され、ZEHのコンセプトや価格について共感を得ることができ、50%以上のアポを獲得ができたということでした。

それを聞き私の不安は一気に吹っ飛びました。そして結局、このモデルハウスのイベントで来場されたお客様がその後あれよあれよと商談が進み、結果4組のお客様が契約につながったのです。

「ローコストや建売では建物に不安がある」という方や「ハウスメーカーの最終見積もりが高すぎて断念した」というお客様が多く、ZEH基準をクリアした健康・快適な住まいのコンセプトに加えわかりやすく手の届く価格に共感を得ることができました。その後もランクアップのお客様をモデルハウスに案内し、次々に納得・共感をしていただけるようになり受注を積み重ねることができました。セミオーダーでありながらお客様の多種多様なご要望に自由に対応していた課題も気が付けばなくなっていました。

私はその過程で「すごい！本当にこれはいける！」と大きな手応えを感じていました。

来場予約特設ページで 見込みの高い予約が倍増! 月10件以上の資料請求も!

光が見えてきた私たちでしたが、まだまだ課題がありました。それは集客です。月間名簿数は10～15組程度で営業マンも少人数のためイベントに来場が多く来ても

タイミングが重なってしまって、十分な対応ができず取りこぼしをしてしまうということも多々ありました。そこで、毎月の定期支援に来た船井総研のコンサルタントに相談をしてみました。すると私たちには予想をしていなかったことが返ってきました。

「WEB来場予約を増やしましょう。来場予約が獲得できる特設ページを作り、チラシやTVCMから誘導を行い、予約のメリットを伝えることで事前の来場予約を増やすことができます。そうすれば時間帯を調整できるので取りこぼしもなくなります。」

そのコンサルタントから言われたWEB戦略のポイントは以下の3点です。

- ①来場予約が取れる特設ページを参考事例の通りそのまま設けること
- ②チラシ紙面や広告媒体にWEB予約のPRとメリットを加えること
- ③一度サイトに訪問した人に最新イベント情報バナー広告を多く露出して誘導する



実際に作った来場予約特設ページとWEB誘導チラシとイベントバナーの広告

そしてコンサルタントはこう付け加えました。

「WEBで予約されるお客様はWEBサイトでじっくり商品や会社のことを理解しており、事前に連絡して目的やご要望を聞いておくことで、営業がしやすくなるので契約率が高くなるんですよ。」

WEBのことはあまり良くわからないのでその通りに任せることにしましたが、「こんな1枚のページで本当に予約が増えるのか?」と半信半疑でした・・・しかしそのページをオープンしてすぐにその結果はすぐに表れました。

なんと、この方法で実践したイベントで早速3件の予約が入ったのです。電話をしてみると本当に見込みが高そうです。事前に目的や要望を確認することもでき、準備ができるため営業がしやすくアポも順調に獲得できました。

その後も毎回のイベントで来場予約を獲得することができました。今では予約をせずに来場されるお客様よりも事前予約をしてから来場されるお客様の方が多くなり、毎回6～7組の予約がコンスタントに入っています。そのおかげで契約率も少しずつ上がっていき

ました。また、それと連動して資料請求ページからも毎月10件以上の反響が入るようになりました。

今では毎月30組以上の顧客名簿をコンスタントに獲得することができています。

まだまだ資料請求からのランクアップは課題がありますが、資料請求したお客さんがその後WEBサイトで来場予約をすることも徐々に増えてきました。

イベントチラシ・TVCMだけでなく、WEBを強化して集客を図ったことで毎月の集客数を安定して確保することができるようになりました。

これまでのローコスト住宅と違い、高性能でコストパフォーマンスの高い商品に変えたことでまずWEBサイト上でお客様に納得してもらえようになったことも大きな要因だと考えています。

2月には単月6棟受注！ 社員の誇り溢れる笑顔と お客様の喜びの声。

その後も私たちはヒントをつかんだように次々に契約が決まっていきました。見込みの高い集客が安定したことで自分たちの家づくりの考え方や住宅における費用の説明をしっかりとすれば、競合との競争やあれこれ要望を聞くこともなく、難なく受注ができるようになりました。

そしてなんと、2月には単月で6棟を受注することができました。そして、何より私が嬉しかったのは満足度の高い住宅を提案しそれに誇りを感じる社員の笑顔。

そして「興陽さんに依頼して良かったです。」と言ってくれるお客様の声です。

これは私たちが本当に望んでいたことです。新しい商品へのチャレンジで不安がありながらも、みんなで試行錯誤しながら進めてきたおかげです。



念願の年間40棟超！ ZEH補助金の申請は なんと16件通過！

その後も順調に契約を重ねていき、過去最高の契約40棟以上の受注を達成しました。ZEH補助金の申請通過も16棟以上の実績を作ることができました。平均粗利は当初の20%弱から約25%まで改善することができ、更にWEB集客強化により販促費も下がり営業利益率アップもでき最高の年となりました。

舵を切ってから苦戦や試行錯誤を繰り返しながら不安なまま進めてきましたが、少しずつ「これはいける！」と確かな光が見えてくるのが分かりました。

たった一步踏み出したことで、見える景色が全く違うものになりました。社員全員で叶えた念願の成果です。

時流適応のZEHコンパクトハウスで

「わずか**180日**で年間**40棟**の会社に生まれ変わった
たった**4つ**のポイントとは!?

株式会社船井総合研究所

グループマネージャー チーフ経営コンサルタント白戸俊祐

ZEHコンパクトハウス住宅専門のコンサルタント。住宅グループ内では誰よりも現場へ出ており、経営者及びイベントで出会ったお客様ご家族の生の声もお聞きしている。その成功事例は全国に多数。



「ZEH住宅には多くの地域ビルダーが見落としている正しい売り方があります。」

レポートでお話いただいた以前の興陽商事(有)様のように、色々と商品を模索している会社様は多いのではないのでしょうか?これからますます住宅業界は減少する市場の中で競争が激化し、他社との差別化が難しくなってしまいうことが予想されます。

では、そんな中いったいどんな商品・会社が今後伸びていくのでしょうか?

「ZEHは今後時流なのはわかるけど、本当に売れるの?」

とされている方も多くいらっしゃると思います。確かにZEHを扱うだけでは業績を伸ばすことは不可能です。ZEHビルダー登録だけはしたけど、特に反響はない・・・という会社様がほとんどです。地域ビルダーが今後時流商品のZEH住宅を扱い業績を伸ばすポイントがたった4つだけあります。興陽商事(有)様がたった半年で年間40棟を超えるビルダーに生まれ変わった理由を整理してみましょう。

適切な原価情報を持ち仕入れ交渉を行う

スマホとWEB広告を中心とした圧倒的WEB露出

建物コストパフォーマンスの高さで徹底的に共感獲得

属人性を排除した規格商品化による人が育つ仕組み

秘訣①

高性能を維持したZEHコンパクトハウスで粗利30% 適切な原価情報を持ち仕入れ交渉を行う

「性能を保ちながら低価格で粗利30%なんて本当か?」と半信半疑の方が多くかと思ひます。とりあえず他社の金額と仕様で見積もりを取るという会社様が多いですが、これは失敗するパターンです。詳細の正しい原価情報と交渉のための基準値を持ち交渉する、これがZEHコンパクトハウス商品立ち上げにおける1つ目の重要ポイントです。安心してください。
正しい進め方をすれば十分にコストを抑えることはできます。



「この仕様をこの価格で!」が実現。進め方で大きく原価が変わります。

秘訣②

「モデルハウスを今すぐ見たい!」見込みの高いお客様を倍增 スマホとWEB広告を中心とした圧倒的WEB露出

興陽商事(有)様の事例にあったように、チラシの集客で思うように集客ができていない会社様が多くあります。そこでチラシの配布数を増やす、別の紙媒体に出すのは費用対効果が悪くなります。今のお客様が必ず検索する「スマホ対策」そして、スマホで検索した時に他社よりも先に露出する「WEB広告」。この2つさえあれば月間の名簿数を劇的に増やすことができます。商品が良ければ良いほど効果は高まります。

集客段階では「ZEH」を一切訴求しない



秘訣③

「住宅ローン+光熱費+売電収入」のライフサイクルコスト営業 建物コストパフォーマンスの高さで徹底的に共感獲得

建売・ローコスト客層を集客してもZEHコンパクトハウスの営業においては、単に資金面の解決だけでは安さに勝る競合に勝つことは不可能です。勝つ方法はただ1つ「建てた後のコスト」を徹底的に説明することです。驚くほど簡単にムリなくお客様の共感を獲得することができるようになります。



秘訣④

未経験・新卒営業が中心の永続的に伸びる組織づくり 属人性を排除した規格商品化による人が育つ仕組

「性能を保ちながら低価格で粗利30%なんて本当か?」と半信半疑の方が多くかと思ひます。とりあえず他社の金額と仕様で見積もりを取るという会社様が多いですが、これは失敗するパターンです。詳細の正しい原価情報と交渉のための基準値を持ち交渉する、これがZEHコンパクトハウス商品立ち上げにおける1つ目の重要ポイントです。安心してください。
正しい進め方をすれば十分にコストを抑えることはできます。



仕組みで売るにはフロー・トーク・ツール式が必要

いかがですか？地域ビルダーがZEH商品で最短最速で業績を伸ばすポイントを4つお話ししました。

まずは、ここまでお読み頂きありがとうございました。早速ですが「ZEHコンパクトハウス」についてもっと詳しく聞いてみたいという、あなた様のような意欲ある住宅会社経営者を対象に、特別セミナーをご用意しました。さらに今、お読みいただいているレポートにも登場して下さった、興陽商事(有)様にゲストとしてご講演いただき、翌日からすぐにZEHコンパクトハウスを始めることができる、実践レベルの内容に絞ってお話して頂きます。

セミナーでお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

- 高性能を維持しながら家賃並み低価格・30%粗利を実現する商品づくりの極意
- ZEHを売れる客層を毎月30組以上集客する発想を変えたイベント・チラシ事例
- 年間20棟売ったスーパー営業マンが「健康と快適の暮らし」への共感を獲得し難く売り続けているトーク・ツール事例
- 月間反響20件！他社を圧倒し集客を劇的に安定させる最新WEBサイト戦略
- 狙う客層を集客もできてそのまま売れる契約率15%超えのZEHコンパクトハウスの移動式モデルハウス事例
- 「住宅ローン＋光熱費－売電収入」ライフサイクルコスト営業で未経験・新卒営業でも年間8棟以上売った建売・ローコスト住宅に勝つ営業手法
- 顧客満足度が高いから口コミを生む！ZEHで紹介受注30%UP法則・・・etc

こんな経営者の方にご参加をおすすめします。

- 新商品が必要だと感じており、ZEH住宅に取り組みたいがどのように進めてよいかわからない。
- ZEH住宅に取り組んでいるが、集客も契約も順調にいかない。一時の流行で終わるのではないかと半信半疑である。
- 来年以降の対策がまだ見えていない・今後の一手を考えたい。
- 伸ばすために自分たちの戦略が正しいのかを確かめたい。
- 今とこれからのお客様のニーズ・動き・時流・トレンドを知りたい。
- これから安定して成長できる会社の条件を知りたい。
- 厳しい時代だからこそ、お客様に熱狂的に支持される会社になりたい、従業員が誇りを持って働ける会社になりたい。

特に今回のセミナーは、講義内容をCDやDVDとして一般の方に販売することは予定しておりませんので、これだけの最新成功事例を学ぶことは、当日セミナーにご参加頂いた方だけの特権ということになります。

さて、このチャンスを手にするための気になる投資ですが、わずか3万円です。通常のコンサルティングでは立ち上げのプロジェクトから活性化まで1年間で約500万円もの費用を頂いてお伝えしているノウハウですから、この価格がいかに破格であるかお分かりいただけるかと思います。

株式会社 船井総合研究所
住宅支援部 グループマネージャー
チーフ経営コンサルタント

白戸 俊祐

< 追伸 >

「そんなうまい話ってあるのか!？」
「うちのエリアとは全然違うからな・・・」

ご心配ももっともかと思いますが、是非一度セミナーにご参加し、その答えをはっきりさせていただければと思います。
今回のセミナーが、あなたが第一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

ZEHコンパクトハウスを扱う 住宅ビジネス研究会 スマートハウス分科会に参加されている 経営者様のリアルな声

船井総研では、ZEHコンパクトハウスやスマートハウスの商品を立ち上げている・扱っている会社様を対象に「住宅ビジネス研究会スマートハウス分科会」という経営者勉強会を開催しています。セミナーに参加され、すでにZEHコンパクトハウス・スマートハウス商品をスタートされた方も多数いらっしゃいます。今回ゲスト講師としてご登壇いただく興陽商事(有)様も参加されています。その研究会メンバー様のリアルな声の一部をご紹介します。



山口県山口市
株式会社池田建設
代表取締役 池田直人 氏

1ヶ月の契約棟数は2倍になり

経営計画は2年前倒しになりました。



FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってくるという危機感を感じていました。そんな時に住宅ビジネス研究会スマートハウス分科会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になり経営計画は2年前倒しになりました。当初は高いと思っていたコンサルフィーも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってくるという危機感を感じていました。そんな時に住宅ビジネス研究会スマートハウス分科会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になり、経営計画は2年前倒しになりました。当初は高いと思っていたコンサルフィーも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

愛知県東海市
株式会社東海ホーム建設
取締役 森下 敏宏 氏



今までのコンサル会社と違い、それぞれの 会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

住宅ビジネス研究会・スマートハウス分科会のツール類はひととおり揃っており、異業種参入の方もいる業績を伸ばされています。

またツール類は自社に合わせてツールのカスタマイズもでき、商品も売りっぱなしではなく、アップデートがあり資料の差し替えもありますし、その時の旬な話題(ZEHなど)にも研究会で採り入れてもらえます。当社は、スマートハウス専用ホームページから、年間で100件ぐらいの問い合わせがあります。船井さんは、今までのコンサル会社と違い、購入した住宅商品をただ売りなさいという指導ではなく、それぞれの会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

スマートハウス研究会のツール類はひととおり揃っており、異業種参入の方もいる業績を伸ばされています。
またツール類は自社に合わせてツールのカスタマイズもでき、商品も売りっぱなしではなく、アップデートがあり資料の差し替えもありますし、その時の旬な話題(ZEHなど)にも研究会で採り入れてもらえます。当社は、スマートハウス専用ホームページから、年間で100件ぐらいの問い合わせがあります。船井さんは、今までのコンサル会社と違い、購入した住宅商品をただ売りなさいという指導ではなく、それぞれの会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

愛知県蒲郡市
上村建設株式会社
代表取締役 上村貞主 氏



月2件の集客が月20件まで伸びて います。本当に感謝です。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。
集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。
本当に感謝です。

これからさらに業績を上げていくので
今後もよろしくお願いいたします。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。
集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。
本当に感謝です。
これからさらに業績を上げていくので
今後もよろしくお願いいたします。

宮崎県宮崎市
株式会社丸山コーポレーション
代表取締役 丸山竜二 氏



実際に業績を上げておられる企業様を

視察させて頂く企画も設けて頂き、

どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。

研究会では多くの成功事例が聞け、また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。現在ではHPから毎月10件程の問い合わせが来るようになりました

研究会では多くの成功事例が聞け、また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。現在ではHPから毎月10件程の問い合わせが来るようになりました。

住宅ビジネス研究会スマートハウス分科会の入会のメリット

全国成功事例を元にした集客・営業・商品の仕組み

今日からそのまま使えるスマートハウスの図面、間取り、ツール、販促物、マニュアルの仕組みがあるから、すぐに成功確率の高い事業を始めることが出来るようになります。

同ビジネスをしているモデル企業・同志と情報交換

定期的で開催している研究会・勉強会にてスマートハウスビジネスを行っている全国各地の企業と最新事例を情報交換できます。また、視察ツアーでは実際に現場を見ることが出来ます。

FC・VCとは違う徹底度を高める現場への落とし込み

基本的に毎月1度、御社へお伺いさせて頂き、立ち上げのための打ち合わせをさせて頂きます。商品の売りっぱなしではなく、確実に立ち上げ、業績アップを行うためのサポートを行います。

定期的で開催している研究会・勉強会にてスマートハウスビジネスを行っている全国各地の企業と最新事例を情報交換できます。また、視察ツアーでは実際に現場を見ることが出来ます。全国各地の最新成功事例を情報交換できます。商圏制を引いておりますので、安心して濃い情報が交換されます。

講座

セミナー内容

第1講座

住宅業界トレンド2019~増税後も売上を伸ばしていくために向かうべき方向性とは?~

- セミナー内容抜粋① 2019年以降のマーケティング最新時流と増税前増税後に売れる住宅商品のトレンドとは
セミナー内容抜粋② 10%増税駆け込み~増税後のエンドユーザーの動きと地域ビルダーがとるべき緊急対策
セミナー内容抜粋③ 各社が苦戦するZEH住宅で簡単かつ劇的に業績を伸ばしたヤマト建達の急成長の秘訣



株式会社 船井総合研究所
住宅支援部 スマートハウスチーム チームリーダー

小原 ヴィンセント

WEBを切り口とした集客を得意とし、日ごろから多くの会社のWEB解析を行う。今最もお客様が反応するキーワードの見極めをおこなうなど時流に合った集客提案を得意としている。また、スマートハウス事業に必要な集客・営業・商品すべての一貫した流れの中から、各社に最も合ったスタイルへのアプローチには定評がある。

第2講座

特別ゲスト 講演 契約40棟以上超を実現した商品開発秘話・集客・営業成功事例

- セミナー内容抜粋① オリジナル新商品の誕生背景と受注を伸ばしたポイント
セミナー内容抜粋② 見込みの高いお客様が集めて共感を得るZEHモデルハウスと集客仕掛け事例
セミナー内容抜粋③ 性能の高さを体感してもらい他社と差別化するモデルハウス案内手法



興陽商事有限公司
企画部室長

ゲスト講師 佐々木 貴史氏

ローコスト住宅で増税駆け込み後、集客・受注・粗利が伸び悩んでいたなか 「健康で快適な暮らし」を実現する品質を高めた商品を開発し、ZEHコンパクトハウス事業を始めたことで年間40棟を受注達成した。2019年には松山出店も視野に入れ今期60棟を目標に躍進を続けている。

第3講座

ハウスメーカー、建売に負けずにスピード立ち上げ&業績アップするための具体的手法

- セミナー内容抜粋① 高性能を維持しながら家賃並み低価格・30%粗利を実現しこれからの時代売れる商品づくりの極意
セミナー内容抜粋② ZEH・高性能住宅を売れる客層を毎月30組以上集客する発想を変えたイベント・WEB・チラシ集客成功事例
セミナー内容抜粋③ 契約率20%超を達成する未経験営業でも売れる移動式モデルハウス・営業トーク・ツール事例



株式会社 船井総合研究所
住宅支援部 スマートハウスチーム

八谷 栄輝

入社後、住宅業界のローコスト事業と土業の司法書士事務所へのコンサルティング経験を経て、スマートハウス事業のコンサルティングへと従事。他の業界経験を経て培ったノウハウや知識を強みに、日々コンサルティング活動を行う。特に集客と採用において、Webマーケティングを切り口とした即時業績アップをモットーに、全国の住宅会社へ提案を行っている。

第4講座

《まとめ講座》増税後に勝ち残る地域ビルダーの絶対条件~2019年4月8日から何をすべきか~



株式会社 船井総合研究所
住宅支援部 スマートハウスグループ グループマネージャー チーフ経営コンサルタント

白戸 俊祐

入社後すぐに住宅・不動産業界の現場に入り、現場でノウハウを培い経験を積んだ。業績アップ手法の英才教育を受け、現場で即使える手法をクライアントと二人三脚で築き上げてきた。Webマーケティングを中心とした集客強化戦略を最大の強みとし住宅、不動産業界に特化したコンサルティング活動を行っている。クライアント先は東北、北信越、関東、東海、関西、中国、九州と全国各地に30社を超え、都市圏から地方商圏まで幅広いマーケティングノウハウを持つ。スマートハウス研究会を主宰し業界において地域の工務店から地域一番企業、大手ハウスメーカーまで幅広く規模に応じた現場密着型の集客強化、顧客ランクアップのコンサルティングに定評がある。

16:30~

無料経営相談&質疑応答

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

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/043968>

ZEH立ち上げ 成功事例

検索



開催要項

日時・会場

東京会場

2019年4月8日(月)
TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-2-16 TGBビル本館1F
JR京阪東北線「東京駅」 日本橋口より徒歩4分

受講料

一般企業

税抜 30,000円(税込32,400円)／一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジットカード決済が可能です。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785400 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

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

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 八谷

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S043968 担当 中田 宛

ZEHコンパクトハウスビジネスモデル立上セミナー FAX: 0120-964-111

フリガナ	業 種	フリガナ	役 職	年 齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ ご連絡 担当者	役 職			
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者 氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研グループ・レイトリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません

お申込みはこちらから

地域ビルダー経営者のための本当に使える情報メディア

住宅業績アップマガジン

OPEN

全国の住宅会社300社以上から厳選した
リアル成功事例と業界最新動向

▼まずはお気に入り登録!



最新
業界動向
トレンド

リアル
成功事例
インタビュー

業績
アップ実践
ノウハウ

業界
ニュース・
最新データ



新築住宅

工務店様向け

年間10棟～50棟
の会社様向け

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

全国300会員から厳選した 地域ビルダー最新成功事例

無料動画セミナー全3回配信決定

船井総研で2018年セミナーでゲスト講演をしていただいた

急成長&安定成長ビルダー3社の 成功事例&実践ノウハウを 1年間限定で無料大公開!

事例

1

鹿児島県鹿児島市・
霧島市・始良市

2017年、全国**300会員**の中から
もっとも**ZEH住宅**で伸ばした
圧倒的成功事例の全貌初公開!



株式会社 国分ハウジング

事例

2

石川県金沢市

たった5年で**10棟**から**65棟**へ
急成長利益率**35%**の高性能
コンパクトハウス!



株式会社 セイダイ

事例

3

愛媛県松山市・
四国中央市

ZEHコンパクトハウスで
立ち上げて初年度**40棟**達成!



興陽商事 有限会社

30秒で
登録完了!

メールアドレスなど簡単な情報を入力するだけ!



第1回目動画レッスンの案内がありますので、
すぐその場でご覧いただけるようになります。



【無料メルマガお申込み用紙】
下記項目記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2203 (24時間対応) 担当: スマートハウスチーム

無料メルマガジン 購読者募集!

【船井総研発! 住宅会社向け業績アップメールマガジン】
最短・最速・最ローコストで業績アップを実現!
住宅会社経営の“成功事例”をレポートするメルマガ

住宅グループが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す住宅会社経営者様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は“**無料**”です。

※当サイトには『明日から使える無料レポート』もあります。

※メルマガページに直接アドレスを入力していただくと簡単に登録できます。



QRコードを読み取り
ご登録いただけます。

高性能住宅 船井総研

検索

下記基本事項記入後、このままFAX送信していただいても登録できます

メールアドレス			
貴社名	フリガナ		
電話番号		お名前	フリガナ

※【ご記入の際はご注意ください】ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字9とローマ字q

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3. 本申込み書にていただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発

送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

お問合せ: スマートハウスチーム前田宛 TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30)(直通)