

本当は、絶対にこだわりたいのに、
「超ローコスト住宅」を始めてしまった
北海道の工務店社長が教える

超ローコストでもできた

高気密 ・高断熱住宅

「技術屋」の私は、ローコスト
なんて絶対やりたくなかった。
でもだからこそ上手く行った
そう、思いますよ。

株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

同時
ご案内

「超ローコストで実現する
高気密・高断熱住宅セミナー」

【日程】東京 6月26日(水) / TKP東京駅セントラル
【問い合わせ】No. S046177 カンファレンスセンター

 関口のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

FAX：0120-964-111（24時間対応）

・お申込みのお問合せ：指田 ・講座内容のお問合せ：竹田

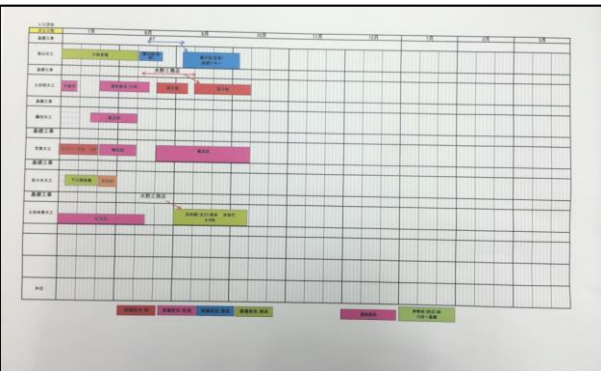
扉を開いたら、一瞬で即決!!
今では、12か月先まで予約
待ちの状態が続いています。

株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏



5年前、ほとんど売れなかったのがウソのようです。
今では、150棟を営業6人で契約できています。

2014年、消費税の駆け込みの反動もあり、受注は激減・着工予定
はスカスカ。それが、今では札幌の工務店では1番の受注数を上げてい
るんですから、何事もチャレンジしてみないと、わからないものです。



↑↑↑
数カ月前が真っ白の工程表



↑↑↑
11組いる大工ユニットがいっぱいに埋
まった工程表

背水の陣で挑んだのは、私が当時、一番やりたくなかった「ローコス
ト住宅」。しかし、それが、逆転劇を起こしてくれました。

そして、そこに大きな一役をかってくれたのが、
頑固な「技術屋」であるわたしのこだわりでした。
それは・・・

ローコスト住宅でも、真冬の北海道で、 暖房1台で家中25℃を維持できる、高気密・高断熱の家



↑↑↑
ただのローコスト住宅のチラシにしか
見えないというのが作戦!

超ローコスト住宅ブランド「ゆきたる
まのお家」は想像以上に当たりまし
た! 売れました!

グランドオープンの来場は、なんと、
いきなり70組以上、その後も土日は
毎回20組以上の新規来場。

半年が過ぎた頃には、集客200組、
契約32棟という信じられない数字を
達成していました。

「768万円」がウソっぽい。

でも、玄関の扉を開けた瞬間・・・。

実は、集客チラシやホームページには、ほとんど高気密・高断熱仕様についての打ち出しはゼロ。ですから、お客様はきっと、「恐る恐るのご来場」だったことでしょう。

チラシには価格しか載せていませんから。なので、基本的には「家を安く欲しい」と思っている方しか来ないんです。つまり、家に全く期待していないわけです。

結果として、それが最高に良い結果になったようです。

想像してみてください。安さ以外に何も期待していなかったモデルハウス。でも、扉を開けた瞬間、真冬の北海道なのにホカホカの室内だったら、そして暖房1台で家じゅうの室温が25度を維持できたらしかも、その光熱費が通常の3割ほどで済んだなら・・・

帰り道、初めて旦那と意見が合い、
「絶対ここで建てる！！」と決めました。
ビビビッと・・・・・・・・

その他 色んなモデルハウスを見に行きまふハ、ゆきだるまのお家にお話を聞きに行きた
帰り道初めて旦那と意見が合ッ絶対ここで建てる！！と決めまふ。ビビビッと・・・

その他 カブル 断熱で冬光熱費が安いと聞いて、ゆきだるまのお家にお話を聞きに行きました。
社長と話をすると 暖かい家を作ってくれと確信したので 藤城さんに決めました。

↑↑↑

アンケートでいただくお客様の声。

「直感で決めました」という言葉をととても
たくさんいただきます。

他社では2500万はするであろう高性能な住宅が超ローコストで
建てられると知ったら…

ちょっと大袈裟化かもしれませんが、玄関の扉を開けた瞬間、
ほぼ即決！

さらに、営業マンには、絶対に話すよう指示している「ゆきだるまのお
家の考え方」にしっかりと共感してもらえたなら、9割ご契約。

最後に「この家いくらですか？」

この問いかけをもらえたらほぼご契約と言っても過言ではありませんね。

中には契約していた大手ハウスメーカーを断ってまで、再来して下さる方もおられます。

本当にいい商品を、適正価格でつくっていけば営業はいらない。
私は工務店経営 24 年目で初めてそう気付かされました。

「クチコミ」の威力がこんなに強いものは・・・

毎月 30 件以上の Web 予約は北海道の外からも。

正直、私も信じられませんでした。

クチコミと紹介の多さと、月 30 件以上の Web 予約。

時には知り合いからの紹介とのことで、なんと、

北海道外からも問い合わせもいただきます。

水 木 金 土 日				
29	30	31	1	
X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。
5	6	7	8	
X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。
12	13	14	15	
X: 本日のご予約の受付は終了しております。	X: 本日のご予約の受付は終了しております。	O: クリック	O: クリック	△: クリック
19	20	21	22	
O: クリック	O: クリック	O: クリック	O: クリック	X: 本日のご予約の受付は終了しております。
26	27	28	29	
O: クリック	O: クリック	△: クリック	O: クリック	O: クリック

面談の予約待ちをしていただきながら、着工を 12 か月も待っていたかなくてはいけない状態の今は、なんとか早く工事をできるように、大工さん探しに走り回るのが私の仕事です。

↑↑↑メールでの予約も連日届いているため、面談をお断りすることも・・・

もっと幸せな家づくりができる環境にしたい

正直、5年前は一步間違うと倒産の危機でした。どうせやるなら
「いいモノを安くお客様に提供したい」その一心で走ってきました。

以前の私のように技術には自信がある、でもお客様と出会うために
どうすればいいかわからない

そんな悩みをお持ちの経営者様に少しでも私経験が役にたてばと思い、
今回セミナーに登壇させていただくことにしました。

当日会場でお待ちしております。



↑↑↑2017年には船井総研の「顧客感動賞」を受賞

株式会社 藤城建設

代表取締役 **藤城英明**

**ただ、断熱性能が高ただけの家だったら、
1拠点だけで150棟も契約できなかった
と思います。**



榊井総合研究所
住宅支援部
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

竹田 忠功

あと300万円下げて良い家を建てたいという社長へ

「こだわり社長」が語る、クチコミで売れている
ローコスト住宅のお話を是非聞いてください

ここまでお読みいただきありがとうございます。

私たちがどうしても全国の住宅会社さんにお伝えしたい、【お客様を虜にし
て離さない「ゆきだるまのお家」】について、藤城社長に直接お話いただけ
る機会をご準備しました。

テーマはズバリ

**「いかにして北海道の冬に通用する、
高気密・高断熱住宅を超ローコストで実現し、
これほどまで地元で支持されているのか」**です。

ここまでお読みいただいた経営者様は、きっと「高断熱住宅」重要性はご理解
いただいていることでしょう。

その家がどうやって実現するかはもちろんのこと、たった5年で3倍の契約にまで伸びた理由がどこにあるのか、商品づくりだけではない目線ですべてお話しいただきます。例えば・・・

■ 冬場でも暖房一台で25度を維持する「熱交換型換気扇」と2つの仕掛け

■ 6人150棟にまで一気に伸びた理由

・・・お客様の心が動くと「体感」で「クチコミ」がこんなに起こる

■ コストをかけずに暖かさを家じゅうに

「ハニカムスクリーン」「欄間付きドア」「階段遮熱引き戸」など・・・

■ 「絶対的信頼」をつかんで決める 「動画」での研修の成功実話

■ 断熱性を語れる、厳選25プラン

■ 暖かさの秘密は採光にあり？低燃費を実現する設計のポイント

■ 超ローコストでも1棟粗利450万円を叩き出すノウハウ

■ 安さで集めても価格で売らないスーパー営業マン直伝の「語り」

■ なぜ拋店を増やさなくても契約数が増えたのか！？

1 拋店150棟の誰でもできるのに、意外に気づかない手法教えます

■ 毎月安定20組来場を支えるチラシ配布と紙面のルールとプレスリリースの

上手な使い方 最新事情

■ 人気のモデルハウスプラン 明日からすぐ始めるならこの1棟で決まり！

■ 予約がとまらない！今までとは全く異なる来場型ホームページの作り方

実は、私たちのセミナーへの藤城社長のご登壇は、これで3度目です。

なぜ、3回も？理由は簡単です。

それほど進化を続けている会社だからです。

特に、今回は、

■ 6人150棟にまで一気に伸びた理由

・・・お客様の心が動くと「体感」で「クチコミ」がこんなに起こる

■ もっと良い家を・・・と完成した「ZEH仕様ゆきだるま」

■ 客層を倍増させてくれた「平屋専門ブランド」の最新情報

■ 売り方を変えたらさらに売れた！

入社後いきなり受注した新人社員教育から学んだ差別化の伝え方

など、どんどん飛び出す最新事例の中から選りすぐりの情報を藤城社長に包み隠さずお話しいただく準備をお願いしております。

窮地を脱出するためにはじめた超ローコスト住宅。

ここから生まれた高断熱ローコスト住宅は、藤城建設様だけではなく、一緒にお手伝いさせていただいた、私たち船井総研メンバーの自慢でもあり、このゆきだるまのお家が全国に広がることを使命と考えております。

皆様におあいできること楽しみにしております。

竹田忠功

<追伸>

セミナー後「ゆきだるまのお家」を直接ご見学いただける機会も検討中です。

当日詳しくお話できるかと存じます。当日まで少しお待ちください。



エコママハウス

藤城さんの話は、絶対一度聞いておくべきです。

私は前回、このセミナーを聞いて一瞬で考え方が変わりました。

宮城県 大崎市
株式会社トータルホームプラン
「エコママハウス」

代表取締役 伊辺 秀吉 氏

ある団体のセミナーで藤城社長のお話を聞き、その考え方を非常に尊敬しておりました。そんなとき船井総研さんの案内に、藤城社長の写真が載っているのを見つけ、「もう一度藤城社長の話を聞きたい！！」そんな想いで申し込んだのがたまたま超ローコスト住宅のセミナーでした。

正直、超ローコスト住宅など全く興味はありませんでしたし、それまで自然素材を活かした高気密・高断熱住宅をプライドとしていた私にとってはむしろやりたくありませんでした。

しかし、藤城社長の「今まで培ってきた技術を活かし、本当に良い住宅をもっと多くの人へ届けたい。そのためには誰もが手の届く価格でなければいけない」という思いに大変共感し、いろいろ教えていただきました。

自然素材を取り入れ、家の品質はそのままに、より低価格を実現することができました。なんとオープン初月で4棟契約できました。

今では建てていただいたお客様から多くの感謝の声を頂いて、本当によかったと思っています。



日時・会場	東京会場 2019年 6月26日(水) TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル12F JR山手線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込32,400円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●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く場合がございます。 ●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時迄にお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。それ以後のお取消しの場合は、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。 会員企業 税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様	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。クレジット決済が可能です。 受講票はWEB上でご確認くださいませ。 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。 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、下記申込み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下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785642 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ 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となっております。 ※お振込手数料はお客様の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 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:指田 ●内容に関するお問合せ:竹田

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。

超ローコストで実現する高気密・高断熱住宅セミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S046177

担当:指田

ご希望の会場にチェックをお付けください。 ☐【東京会場】 2019年 6月26日(水)

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			役職	
		ご連絡担当者				
TEL				E-mail	@	
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

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人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

- ☐ 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チェックをお付けください。

☐ 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】

- 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。
- 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。
- 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

会社へ発送データとして預託することがございます。

- 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。
- 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)



お申込みはこちらから

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。