

ZEH・高性能住宅経営研究会 無料ご招待のご案内

**粗利30%以上を達成する
コストダウン原価検討会開催**



経営者様向け企画

開催日時 2019年**10月8日**(火) 13:00~16:30
株式会社 船井総合研究所
東京本社

「ローコストはやりたくない」

でも、高単価住宅が売れずに悩んでいた私たちが、

Ua値0.4/C値0.7/ZEH5つ星認定

**こだわったまま
高性能コンパクトハウス**

平均単価
2,000万円
粗利
27%

50棟

顧客満足度が高く、
粗利も取れる地域工務店に
ピッタリの戦い方だと
確信しています。



特別ゲスト
公演

株式会社 **タキナミ**
株式会社タキナミ
代表取締役
瀧波 成嘉氏

当日は業界注目のスペシャルゲストの成功事例の講演を開催!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

セミナー名

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S000000

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丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ: 新本 内容に関するお問合せ: 加藤 (健)

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。) → 000000

2019年10月8日(火)

ゲスト講師 株式会社タキナミ 瀧波成嘉氏

**低価格×圧倒的性能商品で1年で受注3倍
ZEH商品開発秘話とサクセスストーリー公開**

×

**全国50社のビルダー・工務店と比較する
粗利30%以上を目指す原価検討会**

10:30～12:00

**ZEH・高性能住宅経営研究会
説明会**

12:00～12:30

昼食・休憩

12:30～13:00

**2019年住宅業界最新時流と
増税後の地域ビルダー・工務店の戦い方**

13:00～13:30

**ゲスト講師 株式会社タキナミの瀧波社長による
Ua値0.46／5つ星人手のZEH商品開発ストーリーと
粗利27%以上を安定的に獲得する手法講座**

13:30～16:00

**粗利30%以上の獲得を目指す
原価検討勉強会**

16:00～16:30

**明日から始めるべき住宅会社の
業績アップのポイント**

「良い家なのに売れない…」
苦戦していた高単価注文住宅を
「ローコスト×ZEH」
に変えたとたんに受注3倍増！
たった1年で年間15棟⇒45棟



福井県福井市
株式会社タキナミ
代表取締役社長 瀧波成嘉氏



平均販売単価 **1,890万円**

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー5年連続受賞
ZEHビルダー評価5つ星取得

■低コストでローコストZEH住宅商品を開発し大ヒット

元々は、平均単価2,500万円を超える高性能注文住宅を中心に扱っていましたが、来ているお客様の客層と異なり苦戦していました。粗利も思うように確保できず限界を感じていました。

だからと言ってローコスト住宅で価格競争をすることに抵抗があったため「性能を大きく落とさずにローコストで全棟ZEH基準の住宅」を開発しました。トリプルサッシ・高性能な断熱材を標準搭載し「大手ハウスメーカーの性能とも引けを取らない仕様の住宅を家賃並みで叶える」というのがブランドのポイントとして立ち上げました。この商品開発が功を奏し1年で3倍の受注を実現しました。



建物本体 付帯工事	ZEH対応 仕様	断熱性能 (基準以上)	全棟ZEH対応 トリプルサッシ (断熱性能)	トリプル サッシ	エコキュート ボイラー搭載
基礎 ダンパー	断熱材	自由設計	20年保証 サービス	断熱性能 シロアリ対策	HEAT20 認定工務店

オプション不要！定額制でコミコミの自由設計

▲全棟ZEH対応・トリプルサッシ・太陽光・制震ダンパーを標準に

エコスマの標準性能数値
(全棟ZEH対応)

Ua値:0.46
C値:0.7㎡/㎡以下



▲価格は定額制でデザインバリエーションも選べるようにわかりやすく用意

■ローコスト住宅・建売と競合しても 競合負けすることが無くなりました

高単価な住宅を主に扱っていた時は、ローコスト住宅や建売を求めるお客様が来店しても価格が合わず他社に行ってしまう状態でした。大手ハウスメーカーと競合した場合には差別化が難しく失注することが多かったです。

「エコスマ」に変えてからはローコスト住宅よりも少し高いですが、健康トークと光熱費も合わせたライフサイクルコストを明確に説明することで共感を得て簡単に受注ができるようになり、競合負けすることは大幅に少なくなりました。



家 × 健康
暮らしの健康を大切にしたい。

暮らしの健康を大切にしたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。健康な暮らしを送りたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。健康な暮らしを送りたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。

蚊の害と、急な気温差、アレルギー、暖房……住宅における健康被害リスクとは？

1.5倍
冬に比べて夏に比べて1.5倍の被害リスクがある。

夏に比べて冬に比べて1.5倍の被害リスクがある。夏に比べて冬に比べて1.5倍の被害リスクがある。夏に比べて冬に比べて1.5倍の被害リスクがある。夏に比べて冬に比べて1.5倍の被害リスクがある。

3.7倍
冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。

冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。

80%
アレルギーの被害リスクが80%減少する。

アレルギーの被害リスクが80%減少する。アレルギーの被害リスクが80%減少する。アレルギーの被害リスクが80%減少する。アレルギーの被害リスクが80%減少する。

1.5倍
冬に比べて夏に比べて1.5倍の被害リスクがある。

3.7倍
冬に比べて夏に比べて3.7倍の被害リスクがある。

80%
アレルギーの被害リスクが80%減少する。



家 × 健康
暮らしの健康を大切にしたい。

暮らしの健康を大切にしたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。健康な暮らしを送りたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。健康な暮らしを送りたい。それは、健康な暮らしを送りたいという願いからくる。

「夏涼しく冬暖かい」そんな当たり前のことができる住まいを届けたい

夏涼しく冬暖かい
夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。

夏涼しく冬暖かい
夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。

夏涼しく冬暖かい
夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。

夏涼しく冬暖かい
夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。夏涼しく冬暖かい。

▲高性能住宅のツールを徹底的に整備し健康への影響・体感の違いを理解してもらうだけで難なく契約が決まる

■「安くて品質の良い住宅を建てる会社」という
“非競合”ブランドが確立し、口コミで次々にお客様が来場!

コンセプトは「月々4万円台で叶う高性能×ハイデザイン×低価格のZEHスマートハウス」です。このコンセプトが話題を呼び、「ローコスト住宅・建売では満足ができないお客様」

「大手ハウスメーカーで価格が合わなかったお客様」が口コミで自然と増えるようになりました。お客様の方から「こんな会社を探していた！」と来店されるので営業力も不要で新卒の営業マンでも安定して受注を取れるようになりました。エコスマを開発したおかげで「安くて良い住宅を建てる会社」というブランドを確立することができました。

住まいの「ライフサイクルコスト」ってご存知ですか？

住宅にかかるお金は住宅ローンだけではありません。

ライフサイクルコスト＝将来に渡って住宅にかかる実質負担額



住宅環境の改善に努める

=(259808)



自今迄の期間に於ける経過

●ランニングコスト



● 中国网络CDN市场报告

●インサンススコア



供應工廠：上海中環

● 大塚・カネコスチ

 EcoSigmaは、建てた後にお金がつかない賢くお財布を休ませてく

 EcoSigmaは、建てた後にお金がつかない賢くお財布を休ませてく

／ 誰いせご罪過くたない！ ／

普通住宅	Ecohouse
	
価格 1500万円 土地 700万円 合計 2200万円 建築費のみ 月々約68,579円	価格 1800万円 土地 700万円 合計 2500万円 建築費のみ 月々約66,567円
電気代 10,000円/月 ガス代 10,000円/月 管理費 0円/月 修繕費 0円/月 約78,579円	電気代 10,000円/月 ガス代 0円/月 管理費 0円/月 修繕費 412,000円/月 約64,567円

月々支払額の差額が14,000円以上

35年間で総額580万円以上も差が出て更に1年中快適でお得なZEH基準標準対応のエコスマを是非一度ご体験ください。

▲徹底したライフサイクルコスト比較・ZEHのメリット訴求により共感を獲得



▲ローコストは市場に多くあるが
安くて性能が良いというブランドは
少ないため口コミが広まった

船井総研の研究会は「机上の空論」ではなく
「すぐに使える成功事例」のみを学ぶ場です。



具体的には…以下の実践事例 & 手法などが学べます。

ZEH・高性能住宅で安定的かつ確実に 業績を伸ばすための最新事例 9つのポイント

1 ZEH新商品

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
ZEHコンパクトハウス

2 ZEHターゲット集客

「ZEH」を訴求しないのが最大のポイント！
ZEHに共感する客層が
月20組以上来場！
暮らし体感フェア &
健康セミナーイベント事例

3 ZEH・高性能住宅 共感営業①

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
共感を獲得する
トーク・ツール

4 ZEH・高性能住宅 共感営業②

「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
未経験営業でも
年間 8 棟以上売った
ハウスメーカー・建売に勝つ営業手法！

5 ZEH移動式展示場

HEAT20クラスの断熱性能で
「体感しただけで」決まる
契約率 15%超えの
体感型ZEHモデルハウス

6 ZEHショールーム

良い家なのに売れないから
脱した「強みが驚くほど伝わる」
ZEH構造模型
ショールーム

7 来店型スマホサイト

高性能住宅客層はスマホで来店する！
性能の高さを
WEBで共感させる
性能比較コンテンツ

8 土地提案営業

土地が高いエリアでもZEHは売れる！
「**土地があれば…**」を脱する
ZEH住宅専門の土地案内の
仕掛けと優先順位ヒアリング

9 紹介営業強化

顧客満足度が高いから
口コミを生む！
紹介受注30%超えの
光熱費コンテスト

研究会時にお伝えする

全国各地のZEH・高性能住宅企業様の声

現在、当会員様は50社を超え、北は北海道から南は鹿児島県の会社にご入会していただいております。

企業様の中から、お客様の声としてZEH・高性能住宅への温かい声をいただいておりますので、抜粋してお届けできればと思います。



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。そんな時にスマートハウス研究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。そんな時にスマートハウス研究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。」

新潟県新潟市
株式会社永井建設
代表取締役 永井 剛 氏



3年間で在籍で受注が1棟の営業マンが 単月で5棟受注へ成長！集客も1年間で130%以上増加しました！

集客が伸びず業績も思うように上がらずに困っていた時に、船井総研さんに依頼しました。全国の成功事例を持っているので、自社に適した事例や方法を提案してもらいました。集客数は依頼する前と比べると130%以上伸びました。そして3年間ずっと売れずにいた営業マンが単月で最大5棟、毎月1棟ずつ受注できるようになりました。

集客が伸びず業績も思うように上がらずに困っていた時に、船井総研さんに依頼しました。全国の成功事例を持っているので、自社に適した事例や方法を提案してもらいました。集客数は依頼する前と比べると130%以上伸びました。そして3年間ずっと売れずにいた営業マンが単月で最大5棟、毎月1棟ずつ受注できるようになりました。

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。

愛媛県四国中央市

興陽商事有限会社

代表取締役 佐々木 敬史氏



社員の笑顔とお客様からの感謝の声。

想像以上の結果が出ています。

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、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よかったです。」と言ってくれるお客様の声です。

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よかったです。」と言ってくれるお客様の声です。

ZEH・高性能住宅研究会 10月度例会 特別無料ご招待のお申込み書

ZEH・高性能住宅研究会 10月度例会

日時：10月8日（火）10:00～16:30

場所：株式会社船井総合研究所 東京本社

費用：無料（DMをお届けした企業様限定）

申込方法：右下QRコードから予約できます

アクセスJR東京駅丸の内北口より徒歩1分
（オアゾすぐ横）

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6

日本生命丸の内ビル21階

※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、
会場は受講票にてご確認ください。

◆下記よりFAXによるお申込みも承っております◆
FAX:03-6212-2203（24時間対応）

申し込み担当：遠藤さくら 宛【TEL：03-6212-2931（平日9:30～17:30）】お問合せK046127

フリガナ		フリガナ		役職
会社名		代表者氏名		
		フリガナ		所属・役職
		連絡担当者氏名		
ご住所	〒			
TEL			FAX	
年商／従業員数	億円／ 人		E-mail	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	1		2	

当日無料経営相談・説明会も受け付けております。（以下にチェックをつけてください。）☐ 無料経営相談を希望する ☐ ZEH成功事例についてより詳しく聞きたい

お悩み・ご相談内容等ございましたら事前にご記入ください。

詳細なご案内は追ってご連絡致します。

お申込みいただきました後、メール・お電話にてご案内をお送りいたします。

万一、1週間前までにのご案内がない場合は、お手数ですが上記担当者までご連絡下さい。

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時までにお電話にて上記担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

【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.研究会のご案内時に、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、お申込のご連絡や商品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（TEL06-6232-0199）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）



お申し込みはしう

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。**FAX送信**