

東京会場

2019年10月8日(火)
10:30~16:30(受付10:00)

(株)船井総合研究所 東京本社(JR東京駅丸の内北口徒歩1分)

※先着5社様限定

無料招待状

入会1年で30棟

を超える工務店が

続出する勉強会

全国
80社
突破



ローコスト住宅を立ち上げると同時に入会。そして半年で15棟受注した秘密をお話しします。



【一 特別講演一】

株式会社 アップデート

代表取締役 原山 長之 氏



住宅ビジネス研究会 説明会 10月

| お問い合わせNo. K100469/S052846

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所 ■申込みに関するお問い合わせ:山路 ■内容に関するお問い合わせ:福田
〒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
TEL: 03-6212-2931(平日9:30~17:30)
FAX: 03-6212-2203(24時間対応)

そのままマネをするだけ 住宅事業立ち上げ半年で15棟受注

株式会社 アップデート 代表取締役 原山 長之 氏

新潟県見附市出身。2018年に地元、新潟で株式会社アップデートを設立。
起業とほぼ同時期に住宅ビジネス研究会に入会し、超ローコスト住宅専門店「プラスホーム」をスタート。立ち上げ半年で15棟を受注し、現在も好調を維持している。



私、原山長之は新潟県見附市に生まれました。夏は暑く、冬は寒い。常に湿気があり、曇っている。中越の暮らしをご存知の方には当たり前のことですが、そんな環境ですっと子供時代を過ごしました。

「この中越で、誰もが手が届く値段の高品質な家が必要だ。」

いずれ自分でビジネスをしようと考えていた私には、日々この想いが使命のように感じられていきました。

東京で住宅会社を周る仕事をしてきた私。

2018年4月に地元に戻り、「新潟の暮らしをアップデートする」という思いから、株式会社アップデートを設立しました。

会社は立ち上がりましたが、当時は協力業者がいるわけでもなければ、建物の原価も、そもそも商品もありません。

「実績なし、ノウハウなし、のウチは、既に成功している住宅会社をまるごとマネさせてもらうしかない。それが一番の近道だ」

と思い、船井総研の住宅ビジネス研究会に入会しました。全国の住宅会社の経営者様と情報交換をしていく中で、2018年5月、超ローコスト住宅専門店「プラスホーム」を立ち上げました。そして集客が見込める9月に1棟目のモデルハウスをオープンすることを決意したのです。



↑ 住宅ビジネス研究会の情報交換会の様子

特別ゲスト講師のご紹介

商品に関しては、安くとも新潟県中越地方に最適なものでなければなりません。会員企業である、北海道札幌の株式会社藤城建設様に、実際に視察させて頂き、安くて高性能な住宅を実現する方法を学ぶことが出来ました。



↑札幌で年間100棟ビルダーの藤城建設様。超ローコスト住宅専門店「ゆきだるまのお家」を藤城社長に案内・視察させて頂いた。

そして2018年6月、30坪で原価700万円台、かつエアコン1台で家中暖かい、低価格で高性能な商品が完成しました。

「これはいけるぞ」

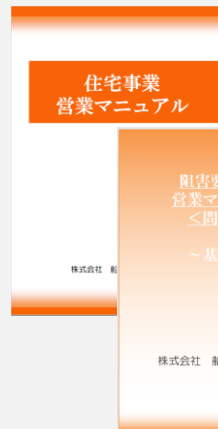
そう思った私は、初年度30棟受注の目標を立てました。30棟を目指すとなると、私以外の営業マンも当然必要になります。インターネットで求人を出し、住宅営業未経験の25歳・22歳の2人の男性を採用しました。



←自社の採用サイト。これがある媒体に掲載すると1ヵ月で4件の応募が来た。これも会員様に教えて頂いたものだ。

しかし彼らが入社したこの時期、既に9月のモデルハウスオープンまで1ヶ月を切っていたのです。

この1か月間、新人には研究会で共有されているトークを丸暗記し、ひたすらロープレを行ってもらいました。



↑会員企業で共有されている営業マニュアルとトーク動画。全社営業のやり方は全く同じだった。



↑社内でロープレを行う新人の様子。
会員企業のトップ営業マンが使っているノウハウであったことと、実際に彼らと交流できたことで、自信を持ってロープレができたと思います。

特別ゲスト講師のご紹介

集客に関しても、自社のアレンジは一切しませんでした。チラシの紙面や配布スケジュールといった販促活動や、HP・WEB広告といったWEBマーケティング。モデルハウスの装飾や看板等の現場告知について、成功した会員様の取り組みを徹底的にマネました。



↑ 工事中の現場告知
土地決定段階から告知をするのがポイント

↑ 販促スケジュール

全国80社以上の成功事例があるので、エリア性は気になりませんでした。80もの地域で成功しているのに、「新潟だけ」ということはないでしょう。

こうして研究会の皆様力を借りながら、2018年9月8日、1棟目モデルハウスのグランドオープンを迎えることができました。結果は大成功。モデルハウス内は終日人で溢れ返っていました。9月だけで新規来場数が合計33組もあったのでした。入社して1ヶ月の新人2人も1人で商談し大いに活躍してくれました。

オープンから半年、新規来場数の合計は129組。受注は新人2人がそれぞれ4件、私が7件と合計で15棟でした。

そして現在2019年8月、会社を立ち上げて2期目の今、既に35棟の完工が見えてきました。私がやったことは成功事例をそのままマネすること、ただそれだけでした。今度は私が皆様にお話しする番です。少しでも恩返しができればと思います。

会社立ち上げからわずか5か月でオープンした

4月	5月	6月	7月	8月	9月
会社設立	地元の大工を施工管理として採用	船井総研住宅ビジネス研究会入会	藤城建設様視察	モデルハウス用地決定	プラスホームホームページ開設
			1棟目モデルハウス着工	自社採用サイト開設	インターネット広告開始
				営業2名入社	チラシ配布開始
					1棟目モデルハウスオープン

	年間数値管理表												
	2019年						2018年						
プラスホーム (2期)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月
完工													

↑ 今期2019年4月からの帳票
毎月継続的に完工があり、2月は7件の完工予定

全国 80社突破！圧倒的な数の成功企業

北海道札幌市
株式会社藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏



1年先まで着工待ち！

40棟 ▶ 120棟

茨城県水戸市
オフィスイト株式会社
代表取締役 鈴木 和也 氏

粗利率 8% → 30%
赤字経営からの脱却！



20棟 ▶ 98棟

茨城県牛久市
ミライエ株式会社
代表取締役 古渡 将也 氏



葬儀業から新規参入で初年度

0棟 ▶ 60棟

千葉県茂原市
御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏

新卒が初年度 21棟契約！
3万世帯で契約 47棟！



5棟 ▶ 47棟

奈良県磯城郡
伸和建設株式会社
代表取締役 矢内 傳八 氏



立ち上げからたった1年で

7棟 ▶ 27棟

京都府福知山市
有限会社 立石設計
代表取締役 立石 一之 氏



不動産業から参入し
初年度で 24棟契約！

0棟 ▶ 24棟

愛媛県松山市
株式会社アットハウジング
代表取締役社長 伊藤 元博 氏

入会から4年で



106棟 ▶ 197棟

島根県出雲市
中央建設株式会社
代表取締役会長 足立 一生 氏

今では鳥取・島根で
シェアNO.1



28棟 ▶ 170棟

大阪府和泉市
株式会社市兵衛
代表取締役 辻 広行 氏



下請けからの脱却！
不動産との相乗効果で

0棟 ▶ 43棟

香川県高松市
日本エネルギー総合システム株式会社
取締役 黒淵 誠二 氏

太陽光事業からの参入
わずか立ち上げ3年で

0棟 ▶ 108棟

長崎県大村市
株式会社コムズハウス
代表取締役社長 渡海 幸司 氏

完全未経験から
参入2年で



0棟 ▶ 40棟

まだまだ続く！ご紹介しきれない事例企業の数々

青森県八戸市
有限会社 大公建業
代表取締役 西村 公一 氏

大工からの元請参入

28棟



岐阜県土岐市
株式会社小栗工務店
代表取締役 小栗 幸喜 氏

輸入住宅から
ローコストへ

完工20棟



福島県いわき市
有限会社アーデンホームいわき
代表取締役 横山 美寿 氏

オープンから2ヶ月で

9棟



秋田県秋田市
コウメイハウス株式会社
代表取締役 伊藤 広明 氏

個人事業主から
新規参入

30棟



儲かる仕組み作り

に成功された経営者様の声

北海道札幌市
株式会社藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏



40棟 ▶ 120棟

大工ユニット11組でも **1年先まで着工待ち!**
今期は**契約120棟、完工120棟**と**過去最高益**を記録

2013年にセミナーに参加したのがきっかけで、始めは全く信じず、お断りした。しかし、2013年9月末に再見込の需要があるとの、(PCC)受注が止まっていた。これはマジだと思い、再び2014年にセミナーに参加した。はじめは半信半疑だったが、イベントには多くのお客様が来場してくれ、その時に初めて、ゆまのシステムを知ることができた。今では大工ユニットが9組います。昨年9月まで着工待ちの状態です。本当に嬉しい限りです。これからもお客様に喜んで頂けるよう努力してまいります。



新聞にも掲載 ↑

↑全国からの視察が絶えない

茨城県水戸市
オフィスイト株式会社
代表取締役 鈴木 和也 氏



20棟 ▶ 98棟

1拠点で**契約98棟!** 営業マンはたったの5名!

赤字経営からの脱却!

10年前前から住宅の注文住宅を始めました。受注の為に建物のデザインや自然素材などを打ち出した広告主体でしたが、時間がたつにつれ競争が増える為、新発想の企画も出てきました。少々の情報の中での企画は、成否不明です。失敗敗北より多額の費用も掛かると大変です。住宅ビジネス研究会に参加することで、自分の費用や努力を削減し、成功へと変えていきました。

茨城県牛久市
ミライエ株式会社
代表取締役 古渡 将也 氏



0棟 ▶ 60棟

葬儀業から新規参入で初年度**37棟**達成。

今期は**60棟**目指して頑張っています!

昨年の10月に住宅事業部を立ち上げ、現在は順調に稼働を伸ばし、来期は40棟達成を目指しています。葬儀屋の完全異業種参入でしたが、お客様のニーズの把握や、マンションの取り扱いができています。これから拠点展開を始めていく予定です。

広島県福山市
株式会社アースデイ・システム
代表取締役 藤本 浩史 氏



0棟 ▶ 35棟

太陽光事業からの新規参入! 2年で**契約35棟!**

3期目は**営業3名で50棟**目前・・・!

太陽光への参入は、利益が大きいという心配をした。最初は教えた通りで、300万以下の子供がいました。未だにもコンストラクトに投資をしています。今は情報交換会や太陽光の住宅展を立ち上げ、仲間と情報交換が更に増えています。

千葉県茂原市
御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



5棟 ▶ 47棟

新卒が初年度**21棟**契約の大活躍!

3万世帯で**契約47棟**の**地域一番店!**

おかげで業績は急成長しています。最近では、お客様の「安く良い家」として直接声をかけて頂くくらい評判となり、とても嬉しい状態です。一昨年に社内の新卒社員も大活躍して、契約50棟目前と、地域一番店になっています。

奈良県磯城郡
 伸和建设 株式会社
 代表取締役 矢内 傳八 氏



7棟 ▶ **27棟**

立ち上げから1年が経ち、契約27棟達成！
地域の圧倒的一番店に向けて進めていきます。

昨年3月のセミナーで聴いて、超ローコスト住宅事業の
 始めました。当初は社員の互気がありましたが
 社員の力を命じていこうと思いましたが
 順調に進んでいきました。初年度は契約30
 棟までは見えてますので、このまま地域一番
 店に向けて進めていくつもりです。

京都府福知山市
 有限会社 立石設計
 代表取締役 立石 一之 氏



0棟 ▶ **24棟**

不動産業から参入し、初年度で24棟契約！
50棟契約に向け、集客を強化中です！

昨年の7月のセミナーに参加し新築住宅に参入しました。
 元々は設計を主に行い、2年前から不動産業を展開している
 会社です。不動産業との相性はバツグンです。土地を探して
 いる方と中古住宅を考えている方を中心に受注も順調
 に伸びています。期待しています。

福岡県久留米市
 久留米建設 株式会社
 代表取締役社長 高江 一久 氏



63棟 ▶ **140棟**

たった2年で63棟から140棟へ！
地域の圧倒的一番店に向けて進めていきます。

当社はリーマンショックをなんとかギリギリで乗り切ったものの
 消費税増税後の冷たい空気には対応できず70棟まで
 落ち込み社内の雰囲気も悪く色んな手を打っても上手くい
 かず悩んでいました。そんな時に船井さんのDMも何気なく見ていた
 所、成功事例として足立会長の写真とともに中央建設さんが
 載っており、「これは」とピンときてすぐに会長にお電話さ
 せて頂き、出費もお邪魔させて頂きました。そこは注文
 住宅で棟数を落している時に船井さんのコンセルを受け
 規格住宅に切り換えて100棟を超えたお話を聞き
 船井総研さんの担当者を紹介して頂き当社もコンセルを
 受け、今期は140棟まで伸びることができました。

秋田県秋田市
 コウメイハウス 株式会社
 代表取締役 伊藤 広明 氏



0棟 ▶ **30棟**

個人事業主から参入し、30棟契約！
来期は40棟目指して、採用を強化中です！

個人事業主からスタートした私の会社は、今年6年間30棟
 の契約を受注する会社になりました。社員が辞めてはい
 きませんが、毎年右肩上がり成長しています。
 自社大工の採用も上手く実践出来たり、数寄も非常に
 好調です。まずは5億、そして1億を目標としています。

島根県出雲市
 中央建設株式会社
 代表取締役会長 足立 一生 氏



鳥取・島根でNo.1



28棟 ▶ **170棟**

今期200棟へ！苦しかった時期を乗り越え
られたのは、ニコニコ住宅に絞ったからです。

おかげ様で受注は伸びてきています。
 次の課題としては受注後にスムーズに着工引渡しにつなげていくことです。
 字面をこと徹底して行いにより成績も上がってきました。
 また、営業スタイルの向上もあり、社内のマインドも活発になってきました。
 今後もこの勢いを維持していきたいと思っております。
 最新の成功事例と情報収集に感謝しております。

住宅ビジネス研究会とは

この研究会は、全国の超ローコスト住宅専門店に取り組む企業経営者80名が、
 数々の成功事例を持ち寄る情報交換をメインにした勉強会です。そのため、ここ
 で交換される情報は**明日からでも実践して頂ける内容**となっております。また、コ
 ンサルタントが小難しい概念論をお話するものでもありません。主役は全国の貴
 方のような**経営者様**となっております。今回、先着**5社様限定**でご招待いたします。

無料で研究会へご招待します

住宅ビジネス研究会 説明会 10月

日時:10月8日(火) 10:30~16:30

場所:(株)船井総合研究所 東京本社

参加料:無料(ただし一社一回限り・先着5名様)

お問合せNo. K100469/S052846

内容に関するお問い合わせ:福田 申し込みに関するお問い合わせ:山路

WEBからのお申し込みは、
右のQRコードより
承っております。



事業立ち上げからここまでの棟数を上げる秘訣は 経営者同士のノウハウ共有にあった

住宅ビジネス研究会では経営コンサルティングを一切行いません。実際に成功した方法を経営者同士で共有し合うことに焦点を当てているためです。他社の経営者がどんなノウハウを持っているのか気になるけど、イマイチ決定打に欠けているというあなた！全国でご活躍されている会員経営者様とぜひ交流してみてください。

皆で考え続けた結果生まれた!! ローコストでも高品質な商品づくり

- 商品原価の削減方法を学ぶことができる!!
- 各社の仕様やオプションを共有し合える!!
- 工事業務や発注業務などのノウハウも吸収できる!!



これで反響率が上がる!!一握りの 経営者しか知らない集客のツボ

- 当たるチラシの原理原則を共有し合える!!
- 通行者の目を引く現場装飾方法を学べる!!
- 反響が取れるウェブサイトやウェブ広告を学べる!!



全国の商談事例を共有して生まれた 契約率が上がる営業手法

- 各会員の営業トークやツールを学ぶことができる!!
- 会員向け営業研修で営業マン同士研鑽し合える!!
- 多くの経営者が悩まれる営業マン育成方法も学べる!!



詳細案内

日時 2019年10月8日(火)
10:30~16:30 (10:00受付開始)

AM

住宅ビジネス研究会説明会

◆研究会概要説明

・船井総研より研究会の概要を説明いたします。

◆最新成功事例企業によるゲスト講座

- ・あなたの会社が超ローコスト住宅で30棟受注する方法
- ・原価は指値で交渉する! 超ローコスト住宅実現のポイント
- ・インパクトのある別ブランドを立ち上げ、違う客層を狙う

株式会社 アップデート 代表取締役 原山長之氏

昼食

こちらでご用意いたします。

※午後からの例会にそのまま参加可能です!

PM

住宅ビジネス研究会

◆参加企業情報交換会

⇒最近の業績アップにつながった情報を発表してください。

★チラシ・ツール等資料の交換も行います。

◆船井総研情報&まとめ

・この2ヶ月間の現場成功事例、会員企業様への提案事項

場所



JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1丁目6番6号

日本生命丸の内ビル21階

※丸の内線東京駅、または東西線
大手町駅からも直結しております。

ご不明時はお問合せください。

FAX:03-6212-2203(24時間対応)

FAXによるお申込みはこちら (ご記入の上、このまま送信ください)

締切:10月4日(金)

株式会社船井総合研究所 住宅ビジネス研究会 説明会 10月

日時・会場

2019年10月8日(火)
(株)船井総合研究所 東京本社
〒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
JRF「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間

開始 10:30
終了 16:30
(受付10:00より)

山路 宛【TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)】お問合せNo. K100469/S052846

●下記に必要事項をご記入の上、FAXにて、ご送信下さい。

(フリガナ)
・会社名:

・完工棟数

棟

(フリガナ)
・代表者氏名:

・役職:

(フリガナ)
・参加者氏名:

・会社住所: 〒

・TEL:

・FAX:

ご質問等ございましたらお書き下さい

[]

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、担当者から連絡させていただきます。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。その際は事務局担当者からご案内させていただきます。万一、開催1週間前までに弊社からの連絡がない場合は、お手数ですが下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下記申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。

株式会社 船井総合研究所
住宅ビジネス研究会

★お問合せ

内容に関するお問い合わせ 福田
申込に関するお問い合わせ 山路

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30~17:30) FAX: 03-6212-2203 (24時間対応)

【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(TEL.06-6204-4666)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(TEL.03-6212-2924)



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。

ご挨拶

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。

平素は、弊社コンサルティングサービスをご利用下さり、誠に有難うございます。
この度、住宅・リフォーム会社様向けに、ローコスト住宅で業績を伸ばすビジネスモデルの勉強会を、すでにこの事業で成功している企業様をゲスト講師にお招きして開催いたします。

これから外部環境が大きく変化していく時代のなかで、収益を伸ばしていく”新たな成長事業を起こしていきたい”とお考えの住宅・リフォーム業界の皆様のご更なる成長のために、お聴き頂いて損はない内容と自負しております。

勉強会の詳しい内容は同封の案内資料をご覧ください。お忙しいこととは存じますが、是非ご検討の上、ご参加頂ければ幸いです。

敬具

(株)船井総合研究所 住宅支援部 一同

～本体価格 1,000 万円以下の超ローコスト新築住宅の専門ブランドを立ち上げる～

立ち上げ初年度で 30 棟、粗利 30%を確保しながら、売り上げ 5 億円を達成する

なぜ 1 年でそれだけの売上を上げることができるのか？ポイントは 2 つだけです。まず 1 つ目のポイントは“超ローコスト”という価格帯です。いつの時代も最も新規参入のしやすい低価格帯に的を絞ることです。そして、2 つ目のポイントは専門店であるということです。物が溢れ返っているこの時代、専門店化することで目立たないと、お客様は見向きもしません。さらに専門店化に伴い、客層が絞られるためマニュアル化がしやすく、素人営業マンでもすぐに家が売れるようになるのです。

この勉強会は、全国の超ローコスト住宅専門店に取り組む経営者様が数々の成功事例を持ち寄る情報交換をメインにしたものです。そのため、ここで交換される情報は明日からでも実践して頂ける内容となっております。本勉強会が、あなたの会社が今から 1 年以内に 30 棟受注できる仕組み作りの一手となれば幸いです。