

今密かに
再ブームに
なってる



「炭の力」

主力商品に **1棟45万円** で/

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

空気環境を洗淨し続ける家

昨年1044棟売れました

WEBセミナー(PC・スマホで受講可能)

炭の力で売る・健康住宅成功事例公開セミナー

2020年9月17日(木)・23日(水) お問い合わせNo. S063656

<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)

- お申込みのお問合せ: 中田 (ナカタ)
- 講座内容のお問合せ: 原 (ハラ)

「炭の家」にお住まいのお客様の声

北海道石狩市M様邸

「喘息の症状が無くなりました」

「炭の家」に決めた理由は「空気のきれいな家がいい」と思っていたからです。家族に喘息があったので、以前から注目していました。住み始めてからまだ1年経っていませんが、体調もよく皆健康です。

観葉植物の新芽がどんどん成長し、育てるのが楽しみ。焼き魚や焼き肉などをした後もニオイが気になりません。



秋田県秋田市W様邸

「湿度による結露やカビがありません」

子どもの健康面を考え、湿度が多かったアパートから新築住宅への住み替えをしました。

引っ越してからは、子どもが熱をあげたり体調を崩したりすることはありませんでした。

以前はどの部屋も結露がひどく、カーテンにカビが生えたり、湿度を感じたりすることが多々ありましたが、結露等に悩むことがなくなったり、前日の食事のニオイが残らなかったり、換気システムは手軽に掃除ができて、様々な効果を感じています。

高知県高知市T様邸

「アレルギー症状が出なくなりました」

集合住宅に住んでいた時は、花粉によるアレルギー症状に悩まされていました。部屋の中でもマスクを付けなければならず、起床直後はくしゃみ、鼻水が止まらなくなっていました。

現在はマスクを付けることはなく、起床直後も症状が出ることはありません。2人の子供もアレルギー症状は出ていません。



青森県青森市A様邸

「結露や乾燥、鼻炎が軽減しました」

実感するのは、新築のニオイや生活臭を感じないことです。ニオイに敏感な私には最高です。空気が柔らかく、きっと子供にとっても快適な空気のはずです。

アパートで悩まされていた、冬場の酷い結露や過乾燥も解決。妻の冬場の乾燥肌のことや、私の鼻炎も不思議と症状が軽減しました。



千葉県長生郡M様邸

「体調不良が無くなりました」

入居して8ヶ月経ちますが、体調がとにかかく良いです。

入居までは、扁桃腺を取る手術まで考えていましたが、ピタッと腫れが無くなりました。寝込むほどの体調不良がなくなり、今まで寝室に欠かせなかった空気清浄機も今では使っていません。

あと、夏場でもごみのニオイが気になりません。悩んでいた結露も今ではほとんどありません。



大阪府貝塚市M様邸

「新建材やペットのニオイがしません」

新築で入居した時には、新建材の嫌なニオイが無くてびっくりしました。子供もよく寝るようになったような気がします。鼻炎気味だったんですが、だいぶましになったように思えます。ペットのニオイも気にならなくなりました。

家族とペットが皆快適に暮らしていることを実感します。

商品紹介

■ 綺麗な空気を維持し続ける“炭の家”とは

《特許》炭の家 (カーボンエアクリンシステム)



総量1トンの「炭」のチカラと「換気システム」の相乗効果によって、家中の空気を常時クリーンな状態に保つ、特許取得の画期的な「健康住宅」の仕組みです。

換気ユニットから取り入れられた外気が、炭の層を通ることで浄化され、キレイな空気が室内に満たされます。

■ 除去率99%!インフルエンザにも効く熱交換器システム

- ・加圧型で正圧の第1種換気により、手術室並みの綺麗な空気を実現
- ・特許取得の熱交換により湿度のコントロール、換気量を調整できる



特許第3488921号



特許取得

■ 今の商品にプラス45万円で実現できる!

① 炭1トン

2階床下 (1階天井裏) に700kg 1階床下に300kg



② 熱交換器システム



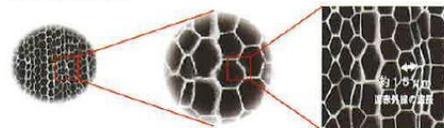
■ 炭のメンテナンスは?

“およそ240年間効果を発揮します”

1トンの吸着表面積は膨大です! (300km²)

冷蔵庫の脱臭用の炭みたいに、洗ったり取り替えたりする必要はありません。(半永久的)

炭の断面拡大図



炭の断面 (ハニカム構造)

0.07mm

多孔質である炭の構造が有害物質などを吸着・分解

炭のチカラで販売好調な企業をご紹介

耐震住宅+炭の力

紹介率40%地域NO1ビルダーへ

富山県射水市
ワイケイホーム 株式会社
代表取締役 米山 幸男 氏



■「炭のチカラ」を加えて年間70棟の地域NO1ビルダーへ

弊社は耐震性を強みとして取り組んでいましたが、より売れる商品をするために、何かを加えられないか？と探していました。展示会やセミナーなど多数受けましたが、その中で「炭」に着目しました。今では耐震性・断熱性に「炭の力」が加わることで、**三本柱で他社と差別化をし、年間70棟のビルダーになったのです。**



▶通り沿いに設置した「炭の家」を大きく打ち出したのぼりが、非常によく目立っている

◀予約枠が埋まってしまうモデルハウス。この日も同時に5名のお客様が来場されていました

▼強みの耐震性に健康が加わり、3つの強みでの打ち出しが可能になった



■ ワイケイホームの3つのこだわり

<p>01 耐震性能</p> <p>ダイライト 耐震パネル</p> <p>地震・台風に強い 火災に強い 湿気に強い</p>	<p>02 制震性能</p> <p>住宅用 制震ユニット ミライエ</p> <p>資産価値を守る 構造躯体を守る 地震後の暮らしを守る</p>	<p>03 健康住宅</p> <p>炭の家の6の効果</p> <p>消臭 マイナスイオン 防菌 調湿 空気清浄 遠赤外線</p>
--	--	---

■「今の主力商品をそのまま活かして、導入が簡単だった」

施工もこれまでと変わらず、炭と換気システムを搭載するだけで炭の家ができました。今の商品にたった45万円プラスするだけで導入できたので、難なく建築することができました。



①炭1トン



◀1階床下と1階天井に合計炭1トンの炭を使用している



②熱交換器システム

▲換気ユニットが天井ではなく床下に設置しているため、お掃除は安全で簡単

▶換気口は床下や壁面にあり、換気ユニットによって綺麗になった空気を循環させている



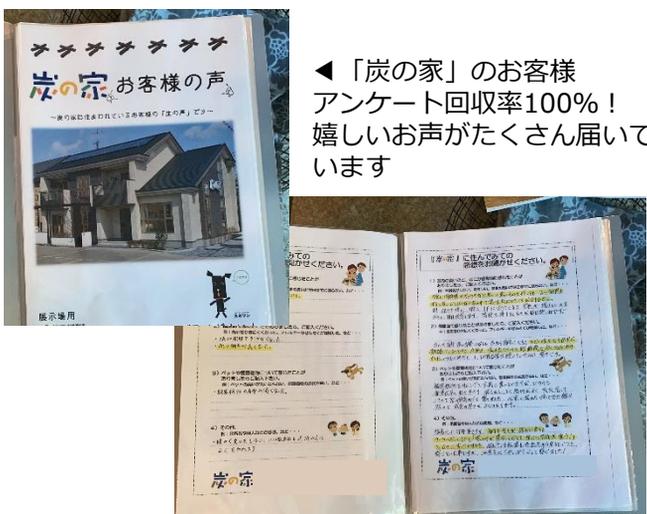
換気口(壁面)



換気口(床下)

■紹介比率が40%！満足度が高く口コミが自然と増える

今年に入ってから、健康志向のお客様の来場が増えています。チラシにも打ち出していますが、「耐震、断熱、炭の力」に食いついてお客様が来場されるのです。特に、アトピーやアレルギーをお持ちのお客様も多く、「炭の家が良い！」と決め打ちで来るお客様には、競合もいないため契約になりやすいのです。



◀「炭の家」のお客様アンケート回収率100%！嬉しいお声がたくさん届いています



▼チラシには自社の強み3つを毎回必ず打ち出すようにしている

また、炭の家は満足度が高く、今では契約の40%は紹介の方となっており、弊社で家を建てた施主様からどんどん紹介が生まれています。

断熱住宅+炭の力



“健康”を加えて差別化商品を

青森県青森市
建築工房アルファ 株式会社
代表取締役社長 和田 光裕 氏

■ 高気密・高断熱に「炭の力」を足して差別化

性能をウリにした高気密高断熱住宅をつくっていましたが、棟数は安定して毎年20棟前後でしたが、他社にだんだんと追い付かれてきたため、なにか新しい付加価値を探していました。「健康に暮らせる快適住宅に何かが足りない」そんな時に炭の家に出会い、「これはいけるのでは!？」とすぐに取り入れました。



▲デザイン性の高い高気密・高断熱住宅がウリで、年間20棟前後を建てている会社だった

アルファホーム 0037-60-3038671

毎日の暮らしのために
炭の効果で澄んだ空気を

24時間クリーンな空気環境を作り出す炭のチカラを知っていますか?

New Model House GRAND OPEN 2019.4.27 SAT. 28 SUN.

たった1台のエアコンで、家全体の空間をまかなう秘密。

◀炭の家を大きく打ち出したHP。チラシは高断熱+炭のチカラを推している

■ いまの商品に45万円プラスするだけで簡単に“炭の家”へ

元々建てていた住宅に近かったため、炭さえ入れられれば実現できる状態だったこともあり、導入は容易でした。金額も高くなく、営業マンの売りやすさを考え、オプションではなく標準仕様になりました。商品の方向性を絞ったため、「ここに来たら絶対とる」という思いで、健康が気になるお客様にターゲットを絞って集客しました。契約率は2倍以上になり、年間30棟を超えるようになりました。ほとんど全てのお客様は来場予約をする、見込みの高いお客様です。

①炭1トン



◀床下と天井に炭の袋を敷き詰めるだけ。キレイな空気で健康的な毎日が続きます

▶高気密・高断熱だと室内の空気が動きにくいいため、第2種換気を使用し24時間換気システムを導入しました

②熱交換器システム



■“空気環境”が気になっているお客様が増えている

現在、来場の50%は「紹介・口コミ」のお客様となっています。元々弊社に来場するお客様は、シックハウスや花粉症、ペットの匂いでお困りの方が多かったのです。

モデルハウスに来場したお客様は「新築のニオイがしない」と、空気のきれいさを体感していただいています。入居したお客様からは、「子ども鼻炎花粉が治った」「ウ

ルスの症状にならない」「ペットのにおいがしない」など、喜びのお声が後を絶ちません。



◀入居後のお客様アンケートの内容は、病気の症状が治ったり、ニオイがしない、空気がキレイで快適、病気にならないなど、健康面が気になるお客様のお困りごとにバッチリお応えできている

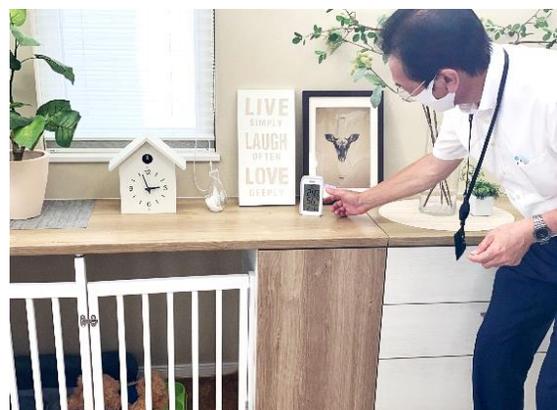
■メンテナンスは、フィルター掃除“1か所”のみ

また、入居後のメンテナンスも非常に簡単で大好評となっています。通常の換気システムとは異なり換気口が床下に設置されているため、安心安全で掃除もしやすく、他社の換気システムと大きく差別化ができています。



◀フィルターが天井ではなく床下に設置されているため、お掃除が非常に簡単でお客様から高評価を受けている

▶炭の調湿により、湿度の維持だけでなく、床下の結露や外注の発生を予防、木材の耐久性を高めてくれます



インフルエンザウイルスが 1時間で99%消滅する



健康住宅「炭の家」

特別ゲスト 北海道札幌市
株式会社 ホーム企画センター
執行役員 古川 秀彦 氏

■ 特許取得 “空気環境をキレイにする” 健康住宅へ

2000年から炭の家を導入し、今では年間165棟売れる地域NO1ビルダーへと成長しました。当時はローコスト分譲が主力でしたが、真似すれば他社でも出来るような商品であったため、「炭のチカラ」を取り入れて健康住宅として付加価値を付けました。
熱交換器システムを開発し特許も取得、標準仕様として導入したのです。

特許取得



▲デザイン性の高い健康住宅であったが、これといった強みがなかった



■ 「炭の家」というネーミングだけで、月100組の来場

空気の良さをチラシに載せるのが難しいですが、「炭の家」というネーミングだけで集客ができるのが強みです。モデルハウスオープン時にはポスティングチラシや折り込みチラシを実施しますが、1か月で100組以上の新規集客があります。自社のHPからの来場予約のお客様が最も決まりやすいですが、多い月だと40件のWEB予約を獲得しています。

▶炭の家を大きく打ち出したモデルハウスオープンのチラシやフリーペーパー



あなたの会社の主力商品に

1棟45万円

特許取得

「炭」を足すだけで 受注が加速する



株式会社船井総合研究所
建築グループ
営業Switchチーム リーダー

原 正樹

「炭の家」導入企業のお話をお読みいただいた感想はいかがでしょう。

ここからは、「**いまの主力商品に付加価値を付けたい**」と思われる経営者様に向けたWEBセミナーのご案内です。

セミナーのテーマはずばり

**「あなたの会社の主力商品に“炭のチカラ”を
取り入れるだけで、差別化できる商品にする
セミナー**」です。

最近、健康住宅を強みにしている地域ビルダーが伸びています。

「炭の家」は以前から取り組んでいる会社様も多いですが、近年流行しているウイルスの影響もあり、再注目を浴びています。

私たちも調べてみましたが・・・、なんと

年間1000棟も売れているのです！

そして、空気環境が気になる今だからこそ、

お客様から「炭の家」が必要とされています。

いままでの単なる換気システムとは異なり、今回の炭の家で使用している熱

交換器システムは、ウイルス除去にも効果がある、

特許取得のシステムです。

- ・ 自社の商品に何かを足して、スペックを上げたい
- ・ アレルギー、花粉症、ウイルスが気になる方に
健康住宅を提供したい
- ・ 今売れる差別化商品が欲しい

こういった悩みを持ち、いち早く炭の家に取り組みれたのが、本レポートでも登場した札幌市のホーム企画センター様なのです。

これまでに、ホーム企画センター様に倣い、多くの住宅会社さんがこの炭の家に取り組み、多くの実績を残していました。

そこで今回、**「あなたの会社の主力商品に“炭”を**

足して売れる差別化商品にする」 セミナーを開催する

ことになりました。

今回は特別ゲストとして、レポートに登場した「炭の家」の第一人者である、ホーム企画センター様も講師としてご講演いただく予定です。

空気環境が話題となっている今、この情報を聴いておいても損はないはずです。

セミナー当日、お会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
建築グループ
営業Switchチーム リーダー

原正樹

【追伸①】

今回はWEBセミナーのため、皆様にもお気軽にご参加いただきやすくなっております。

【追伸②】

特許取得の「炭の力」を、月々コスト0円、1棟45万円の価格にて導入することができます。この機会にぜひ導入をご検討いただければと思います。

【WEBセミナー】PC・スマホから受講できます

「炭の力で売る・健康住宅成功事例公開セミナー」

【開催日】2020年9月17日(木) 2020年9月23日(水)

16:00 ~ 18:00
(ログイン開始 15:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

【年間165棟売れる健康住宅】

- ・累計12,157棟売れた炭の家とは
- ・あなたの会社の商品に炭のチカラを加えるには
- ・月100組を呼ぶ、炭の家集客術
- ・競合負けしない！他社との差別化トークとは
- ・次々とお客様を呼ぶ紹介率40%の秘密



株式会社 ホーム企画センター
執行役員
古川 秀彦 氏

■ 船井総研 講座内容

【今地域ビルダーが取るべき戦略】

【地域ビルダー最新成功事例大公開】

- ・年間70棟ビルダーのモデルハウス戦略
- ・年間名簿獲得数1400件！炭の家集客手法
- ・驚異の紹介率40%！口コミ・紹介が生まれる秘密
- ・インフルエンザにも効く！炭の力の効果とは
- ・満足度アップに繋がるアフターメンテナンスの強み
- ・お客様を虜にする炭の家モデル案内術
- ・競合負けしない“データに基づく”炭の家トーク
- ・「炭の家」全棟標準仕様の営業戦略



株式会社 船井総合研究所
建設グループ
営業Switchチーム
リーダー
原 正樹



株式会社 船井総合研究所
建設支援部
マネージング・ディレクター
鶴田 隼人

【地域NO1を実現させる地域ビルダーの作り方】

日程がどうしても合わない企業様へ

個別相談承ります。まずはお問い合わせください 平日 9:45~17:30対応

TEL : 0120-958-270 担当 : 原

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

炭の力で売る・健康住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo.S063656

開催要項

オンラインにてご参加

① 2020年 **9月17日** (木) 開始..... 終了.....
16:00 ▶ 18:00

お申込期限：9月13日(日)
(ログイン開始 15:30より)

② 2020年 **9月23日** (水) 開始..... 終了.....
16:00 ▶ 18:00

お申込期限：9月17日(木)
(ログイン開始 15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

受講料

一般価格

税抜 20,000円 (税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円 (税込 **17,600円**) / 一名様

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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場合がございます。
- ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。

または、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.063656を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 原

検

お申込みはこちらからお願いいたします

9月17日(木) オンライン
申込締切日: 9月13日(日)

9月23日(水) オンライン
申込締切日: 9月17日(木)

