

本セミナーではどの会社でもすぐに取り組める
ノウハウだけをお伝えします

成功事例大公開

超高収益経営を実践されている

注文住宅では
あり得ない高回転商品で **事業拡大に貢献!**

グループで年間600棟以上を販売しております。今期の売上は160億円を超える見込みです。ここ近年は6年連続成長を続けており人口減少の地方圏の中、2年に1回新規事業を立ち上げるように積極的に投資しています。当社の成長を支える事業展開の特徴に、自社のオリジナル商品もですが、全国各地の成長企業をベンチマークして、FC多角化展開をしていることです。この商品は回転率が高く、当社の事業拡大に貢献してくれています。

株式会社シアーズホーム
代表取締役社長
丸本 文紀氏



とにかく契約までが
早くて新卒でも **すぐに売れています!**

株式会社ハウジング
代表取締役
久保 範和氏

霧島ではトップのシェアを誇っていますが、県内で最も市場の大きい鹿児島市でのシェアはまだまだ。鹿児島市は土地が高いエリアになり、尚且つ競合会社もひしめき合うレッドオーシャンです。そうした土地の高いエリアでも展開できる商品。更には注文住宅よりも生産性が高い商品を探していました。そんな時に出会ったのがこの商品です。オープンして1ヶ月後には、新卒で4月に入社した営業マンが受注しました。これは当社でも初めてのことでした。

人件費をかけることなく
最小人員で **初年度目標を達成!**

車で30分以内の距離に地域を絞り込み、さらにその地域の20代から30代のお客様に喜んでいただける住宅を提供してきました。人口7万人の小商圏でありながら国内屈指の激戦区である滋賀県湖西地域において、分譲土地の販売シェアは77%を占めるまでになり、着工棟数も14年連続NO.1という実績を残すことができました。この事業は設計コーディネーターなどの人件費もかけることなく最小人員で立ち上げて、初年度の目標を達成できました。

株式会社びわこホーム
代表取締役会長
上田 裕康氏



ビジネスモデルが
非常にシンプルで **店舗展開も容易です!**

この商品を取り組もうと思った理由は、同地域で新築住宅の更なるシェアアップのためです。主力の新築事業ではカバーしきれない客層の集客がポイントでした。その戦略は見事にはまり、初年度から事業目標を達成することができました。それと静岡市へ新規出店するための足掛かりとなる商品です。ビジネスモデルが非常にシンプルで集客、営業の型があり、商品も複雑ではなく、離れた地域で展開するにも問題ないと考えたからです。

株式会社山田工務店
代表取締役
山田 耕治氏

自信を持って売れる
商品と脱・属人化で **生産性の高い事業部に成長!**

当社は元々、新築仲介中心の不動産仲介からスタートした会社で、仲介のみでは将来的なリスクがあると感じて新築住宅事業に参入しました。どんな組織でも一部のトップセールスマンに依存してしまうのはリスクです。なので営業マンが自信を持って売れる他社よりも優れた商品力がありながら、売る人のスキルや能力に依存しない商品が肝でした。おかげさまで今までにない発想と生産性の高さと、当社の新たな可能性を開いてくれる事業部に成長しました。

ビューハウス
代表取締役
落合 聡志氏



受講料 **一般価格** 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様 **会員価格** 税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

オンライン受講	
1月14日(木)	お申込締切日 1月10日(日)
1月15日(金)	お申込締切日 1月11日(月)
1月18日(月)	お申込締切日 1月14日(木)
1月19日(火)	お申込締切日 1月15日(金)

お申込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。
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/067825>



戦略を
見直せ

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。
新設住宅着工棟数の減少…子育て世代の収入減少…
これからの時代に注文住宅会社が取べき利益UP策

\\人を採用しなくても今の人数でも/ \\業務量は増やさなくても/ \\値上げをせずに今の価格でも/
NO人材採用! NO残業! NO値上げ!

注文住宅 超高収益 の新常識

豪華2大
セミナー参加特典

- 1 貴社の個別の問題点を洗い出し
生産性改善簡易レポート
- 2 その解決策をご提案!
無料経営相談(60分)

スマホで簡単
セミナー参加!

2021年の新たなスタートはこのセミナーから!
2021年 1月14日(木)・15日(金)・18日(月)・19日(火)
各日13:00~15:00 [ログイン開始12:30~]

一般価格
税抜 10,000円
(税込 11,000円)
会員価格
税抜 8,000円
(税込 8,800円)

セミナーの詳細内容を
チェック



主催 明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
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
[webセミナー] 値上げせずに利益アップ! 高生産性注文住宅 お問い合わせNo. S067825
お申し込みに関するお問い合わせ: 指田 内容に関するお問い合わせ: 西村

WEBから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。) → **067825**

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで
※休業期間中は電話がつかなくなりまして、Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。 ※不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

提言

着工減少 収入減少 もう増えない時代に増やす経営戦略

1人の見込客を半年、1年以上かけて契約～引渡する時代は終わった！注文住宅会社は超高収益経営にシフトせよ！！

このような悩みはありませんか？

- ✓ 引渡までを短縮させて値上げせずとも利益を上げていくための方法をお探しの経営者様
- ✓ 着工棟数減少対策として売上の柱となる新規事業の立ち上げをご検討されている経営者様
- ✓ 今まで未開拓だったローコスト住宅市場を攻略して業績を伸ばしたいとお考えの経営者様
- ✓ 時間がかかる面倒な注文住宅でなくすぐ売れて利益も取れる住宅商品を導入されたい経営者様
- ✓ とにかく営業マンの契約率を上げて集客も増やしていきたいと思われている経営者様

なぜ、これからは超高収益経営が重要なのか？

日本の住宅市場は今後、子育て世代の人口減少によって新設住宅の着工棟数は坂道を転げ落ちるように減っていきます。これまでのように右肩上がりに契約棟数を増やして売上を拡大していくという計画を立案する以上に、「もう増えない」を前提とし生産性を向上させて利益高を上げていくビジネスモデルへ転換していくべきです。

注文住宅会社が高収益経営でなければならない6つの理由とは？

- 理由1** 非常事態が起ころうとも耐えられる経営を行うため
- 理由2** 財務体質を強化し成長のための積極的な投資を行うため
- 理由3** 社員の雇用を守り税金を納めて社会貢献をするため
- 理由4** 中長期的な時間軸で長く続く会社になるため
- 理由5** 企業の儲ける力をつけ安定経営を行うため
- 理由6** 事業展開の選択肢を広げ多角化経営を行うため

短期契約

人件費圧縮

工期短縮

従来の注文住宅と超高収益注文住宅の違い



注文住宅会社が脱却すべき3つの状況

- ① 契約までの期間短縮と工期短縮を実現し、資金の高回転モデルでキャッシュフローを改善して自転車操業からの脱却。
- ② お客様一人あたりに対する契約までの打ち合わせ回数が多く、新しいお客様に接客する時間がつかれない。また気がつくとお客さまがゼロになり、安定して契約をあげることができない状況からの脱却。
- ③ 商品化することで商談回数とプラン業務を減らし、設計とコーディネーターが夜10時まで帰れない疲弊している状況からの脱却。

当日お伝えする本セミナーで学べる5つのポイント

- 出会いから最短6日で契約する即日受注力**
初回接客で資金計画を提案してたった3回の商談で決まる契約率20%の営業手法！
- 契約から1ヶ月で着工させる高回転注文住宅**
建物を標準化することで着工前の打ち合わせを時短化しスムーズに着工することが可能！
- 設計インテリアコーディネーター0人で人件費削減**
設計インテリアコーディネーターなしでも標準仕様とインテリアコーディネートをマニュアル化！
- 高品質×低価格で粗利率30%超の秘訣**
パッケージ化で大幅なオプション追加なしでも高粗利率の圧倒的なコスパの注文住宅！
- たった半年で収益性の高い新ブランド立ち上げ**
立ち上げに必要なツールが全て手に入って商品開発にかかる時間と労力は必要なし！

NO人材採用! NO残業! NO値上げ!の3つのNOで利益アップさせる注文住宅の経営戦略を余すことなく大公開!!

講座内容 & スケジュール
開催時間
13:00～15:00
[ログイン開始12:30～]

第1講座

2021年の住宅業界の時流予測と業績アップ対策
2021年の住宅業界はどうなる!? 経営者が知っておくべき最新時流と今後の業績アップ対策!
株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 シニアコンサルタント **西村茂和**
見学会などのイベント企画、POPや営業ツールを使った魅力アップ演出手法、そしてチラシを使った効果的な集客手法を得意とする。12才から実家のチラシを描いており、年間チラシ作成枚数は700枚を超える。イラストレーターを志していた経験から生まれるPOPやツールを使ったスタイルは、見込客を生み出すイベントの仕掛け人として高い評価を受ける。船井総研きっての超実務派コンサルタント。

特別ゲスト講師
第2講座

注文住宅なのに集客から完工までを5ヶ月で時短化させる高回転モデル
一般的な注文住宅よりも3～6ヶ月も入金サイクルを短縮させる高回転ビジネスモデル事例大公開!
ビューハウス株式会社 代表取締役 **落合 聡志氏**
システム開発会社のプログラマーを経て、不動産業界に転職。資金計画システムのプログラムを組んで営業に活用するなど、営業に結びつく技術や専門知識をかみしらに身につけてトップセールスとなる。その後、埼玉北部及び群馬県エリアナンバーの不動産会社へ転職。営業の最前線で販売活動に励む。グループ会社を任され、グループトップの実績を獲得。2007年に独立し、群馬県伊勢崎市にビューハウス株式会社を創業。

第3講座

時流の変化に適応したこれからの地域ビルダーの戦い方
ニューノーマル時代に値上げをせずに今よりも利益をアップさせる地域ビルダーの高生産性の秘密!
株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 **高橋秀典**
某大手ハウスメーカーの営業として勤務後、船井総研に入社。経験者だからこそできる専門的な視点に立った緻密な競合分析は、地域ビルダーの経営者から「自社が競合会社に勝つための事業戦略にすぐに活かせる」と評価を受けている。そうした経営を活かし、価格競争に陥らず、高粗利率が取れて、素人でもすぐに売れる、DIY住宅のビジネスモデルの中心メンバーとしてクライアントの業績アップのため日々コンサルティングを行っている。

