

定額制注文住宅ビジネス大公開セミナー

「本当に建てたかった自然素材の木の家」で業績4倍の秘訣を語る

日程 2021年 **5月26日**水・**6月23日**水 会場 **WEB開催**
13:00～16:30 [ログイン開始 12:30～]

講座内容

- セミナー内容① 『田中建築で家を建てたい!』というお客様を集客できるWEB・SNS広告の運用のポイント
- セミナー内容② 定額制で業績アップさせるための「モデルハウス戦略」「WEB集客」「標準化営業」のポイントを大公開
- セミナー内容③ 社長自身が営業として現場に出て必要と感じた営業の仕組化のポイントとは?
- セミナー内容④ お客様満足の向上は、単にお客様の言うことを聞くだけではない? 今のお客様は話を聞いて欲しいだけでなく、「プロとしての提案」を望んでいる
- セミナー内容⑤ 今ではこれがないと事業が回らない! 創業以来初のリアルサイズモデルハウス建築への踏み切り

第1講座
13:00
14:15

特別
ゲスト
講師



講師 田中建築 株式会社 代表取締役 **田中 慎也**氏

1949年創業以来地元密着で愛される続ける会社。昨年、事業展開として長野市内にモデルハウスをグランドオープン。WEB集客や移動式モデルハウス戦略をはじめとした集客方法で、40組以上の反響・集客に成功した、長野で急成長を遂げている今注目の会社様!

- セミナー内容① 定額制に取り組むことで、新人営業マンでも年間6棟受注できる営業の仕組み。
- セミナー内容② 『お客様のファン化』というWEB・SNSでお客様を自社のブランドのファンにするための集客戦略のポイント
- セミナー内容③ 初回来場から申込までたった3回の営業ステップでも売れる営業戦略

第2講座
14:15
15:15



講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 デザイン住宅グループ デザイン住宅チーム **三山 大智**

同志社大学卒業後、新卒で船井総研に入社し、住宅業界コンサルティンググループへ配属。集客から営業まで全ての戦略に強みを持ち、地上戦・空中戦共に確かな実績を誇る。特に、Webマーケティングに関しては、グループ随一の知識と圧倒的事例を持ち、クライアントの実績を集客という切り口から向上させている。今勢いのある注目のホープコンサルタントである。

- セミナー内容① 定額制で業績アップさせるための「モデルハウス戦略」を、全国で多くの定額制デザイン住宅立ち上げを成功させてきた担当コンサルタントからお話し致します。
- セミナー内容② 受注目標を達成させるための積極採用をすることで、毎年社員が純増で伸びていき、会社を大きくしてきたポイントをお伝えします

第3講座
15:15
16:00



講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 デザイン住宅グループ デザイン住宅チーム **三山 大智**

同志社大学卒業後、新卒で船井総研に入社し、住宅業界コンサルティンググループへ配属。集客から営業まで全ての戦略に強みを持ち、地上戦・空中戦共に確かな実績を誇る。特に、Webマーケティングに関しては、グループ随一の知識と圧倒的事例を持ち、クライアントの実績を集客という切り口から向上させている。今勢いのある注目のホープコンサルタントである。

- セミナー内容① コロナ禍でも毎月安定して30組の反響が取れるホームページを作成する方法。
- セミナー内容② コロナ禍でもWEBを活用してお客様を集め続ける方法とは?
- セミナー内容③ 縮小する市場での中小工務店の闘い方

第4講座
16:00
16:30



講師 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 デザイン住宅グループ マネージャー **笛吹 実**

関西学院大学卒業以降、船井総研入社し、住宅業界を中心にコンサルティングに従事。全国の住宅会社に対して時流適応のビジネスモデルを構築し、集客・営業のマーケティング強化のコンサルティングを行っている。ビジネスモデルにことごとく寄り添う支援スタイルはクライアントの定評がある。年間10棟の工務店から100棟以上の地域1番店まで、お客様に最適な提案ができる。

満員になり次第お申し込み受付を終了いたします。お申し込みは開催4日前まで! 自社を『本気で変えたい』とお考えの経営者様は、今すぐ手帳を開けて日程確保と参加申し込みをされることをオススメします。

本当に建てたい家で経営しないと伸びません



特別
ゲスト
講師

田中建築 株式会社
代表取締役社長 **田中 慎也**氏

「本当に建てたかった自然素材の木の家」で業績4倍の秘訣を語る

たった2年で売上1億から4億へ

売上成長率400%するための戦略は「ブランド力のある商品」と「5か年の採用と拠点の計画」を構築すること「地域活性化がしたい。そのためには業績を伸ばさないといけない。でも規格住宅や建て売りはしたくない」そんな社長の思いが込められた

- ・5か年の事業計画
- ・社員への浸透させるための経営方針
- ・思いの込められたビジネスモデル

すべてを公開します。

<オンライン受講> 13:00～16:30 [ログイン開始 12:30～]

お申込みはこちら

2021年 **5月26日**水 申込締切日: 5月22日(土)

2021年 **6月23日**水 申込締切日: 6月19日(土)

<受講料>

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様

会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/1名様

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。

「本当に建てたかった自然素材の木の家」で業績4倍の秘訣を語る お問い合わせNo. S070053

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 ●お申し込みに関するお問い合わせ: 藤野

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 ●内容に関するお問い合わせ: 渡邊

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。) → **070053**

自然素材の木の家でブランド力がある商品とは

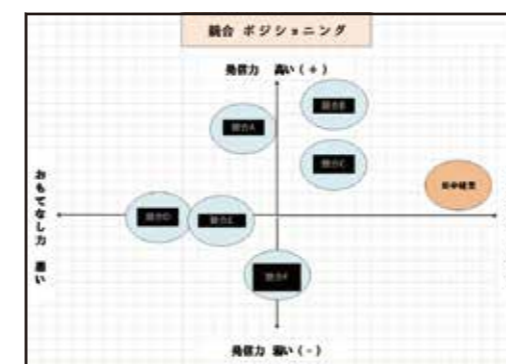


床・塗り壁・造作棚に県産材や無垢材を使用し
ハウスメーカー並みの性能でデザイン性の高い
注文住宅を定額化した商品だった



田中建築 株式会社
代表取締役
田中 慎也氏
Tanaka Shinya

商品開発でできた



⇒競合とのポジショニングを明確にしどの強みで差別化できるか考えました。

――今までのフルオーダーからどうして注文住宅定額化を取り組み始めたのですか？

新築事業を立ち上げて以来、お客様のご要望には基本的に全て応えるようにしていました。

ただ、業績の成長は1億円を超えたり、超えなかったりと不安定でした。住宅業界の市場が縮小傾向にある中で、近隣の工務店は新築は年間2・3棟でリフォームで売り上げを維持しているような状態でした。そんな中でも「業績を伸ばしたい」と考えており、当時の悩みは

- ・社長以外が売れない
 - ・沢山の要望に合わせるため準備の資料づくりに時間がかかる
 - ・打ち合わせ（商談）が長引く契約から着工まで1年以上かかる
 - ・現場によって金額が変動して粗利がブレる
 - ・結局どんな家が自社の建物で何が強みかわかりにくい
- でした。

ただ、よくあるなんちゃって注文住宅の規格住宅や建売住宅は経営理念と合わないと感じていました。そのため、自分たちが本当に建てたい注文住宅商品で業績を伸ばすことができないかと常に色んな勉強会に参加し、情報を収集していました。勉強会に参加する中で定額制というビジネスモデルに出会いました。定額制の良さはなんとといっても、「誰でも注文住宅をプランをかかずに販売できる」「自社の強みを整理することができる」でした。この良さを知れば知るほど取り組みたいと思い、取り組みました。商品を開発する際に、改めて「自社の強み」は何かを考え、ハウスメーカー並みの性能で地域に根差した県産材や無垢材を使用したおしゃれなお家で単身年収400万円の方でも手が届く商品という今までにはなかった明確な自社の強みを理解することができました。

――定額制注文住宅で業績は伸びますか？

伸びます。 実際2年前は売上1億円で、正直赤字ギリギリラインでした。受注棟数も年間8棟くらいで営業から設計、現場管理まですべてを自分で行って、赤字ギリギリだけかなり忙しいような状態でした。ただ、今では売上4億円は達成し、利益も残る体制で、引き渡しも8か月待っていただいています。また、組織体制も大きくこの2年で変わりました。営業は0から1名へ増え、未経験でも7棟は受注できています。広報と工務、設計も社員として迎え、家族経営から雇用のできる会社になりました。売上は上げることが可能だと、明確にわかったので、今では粗利率をどのようにあげるか、営業や工務が誰でもできるような仕組みづくりをつくっています。



2018年から2020年社員集合写真



5カ年の採用と出店計画を計画することによるメリットと効果

初めまして、私、株式会社 船井総合研究所の三山 大智 (みやま だいち) と申します。

田中社長とは約3年間お付き合いをさせていただき、その中でどうすれば社長の夢をより納得したカタチで叶えることができるのかを数値で表し、業績に直結する計画を構築しました。

社長の夢は「OB様たちが集まれるカフェを併設したショールームを出店してOB様と交流すること。また年間50棟完工を社長以外の人員で安定的に受注ができるような会社になりたい。それを5年で達成させたい。」というものでした。ここから田中社長の夢を叶えるために、

取り組んだ五か年の採用と出店の計画について解説させていただきます。



株式会社 船井総合研究所
住宅支援部
デザイン住宅グループ
デザイン住宅チーム

三山 大智

1 夢を叶えるためのステップがわかる

夢を叶えるためのステップは「いつ・どこにどのような形態で出店するか」また、「どの部門に何人採用が必要か」を理解することです。この計画を納得して計画することが重要です。

STEP 1 出店と採用のタイミングを決める

中期売上 人員計画	28期 2021年5月～2022年4月												29期 2022年5月～2023年4月												30期 2023年5月～2024年4月											
	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
モデルハウス 名数	MH												MH												MH											
営業																																				

むやみに出店・採用するのではなく、会社にとって最適なタイミングにする。
出店の最適なタイミングは5月・9月・1月 また、採用のタイミングは出店の4か月前です。
出店・採用のタイミングが計画できると後は、それに合わせて土地と採用媒体を仕込むのみです。

STEP 2 出店の形態はリスクのない「移動式モデルハウス」

移動式モデルハウスは**リスクが最も低く、業績のあがる手段**です。なぜなら、1年未満で売却をするので在庫となるリスクがなく、返済にも困らないためです。また、重要なのは「**立地**」と「**回転率**」です。目的は集客なので、大通り沿いの角地などに出せるとベストで、年間2棟～3棟出店できると安定した集客と受注が見込めます。実際に田中建築様では年間2棟を回転させており、グランドオープンでは新規来場20組を完全予約制で獲得できました。モデルハウスも公開してから、2週間以内には購入したいという顧客が表れ、2棟とも売却できました。

2 適正な投資額と場所が明確になる

夢を叶えるためのステップは「いつ・どこにどのような形態で出店するか」また、「どの部門に何人採用が必要か」を理解することです。この計画を納得して計画することが重要です。

POINT 1 自社で建てたいという顧客を集めるためのブランド広告費

来場段階で「**田中建築が好きです。**」
「**ずっとチラシを集めています。**」という状態になっています。
これが可能な理由はチラシ、SNS、WEB広告、様々な媒体を使用し「顧客」への接触頻度増やすことです。
また、ただ広告を配信するだけでなく「**顧客に刺さる配信の仕方**」をすることが費用対効果を上げるポイントです。



POINT 2 組織拡大に必要な採用広告費

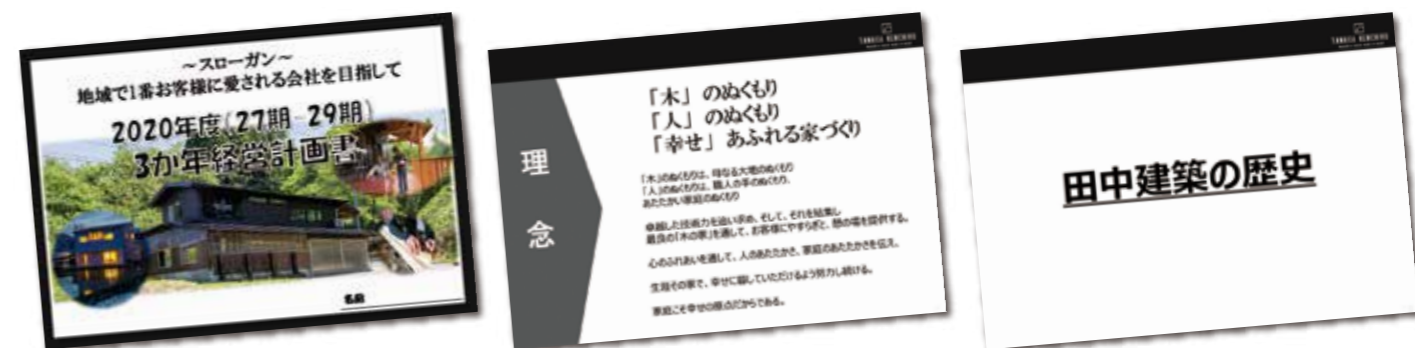
人員を増やすために**採用専用のHP**を作成し、
今では毎月10件以上の「**田中建築で働きたいんです**」
という求職者が集まってきます。
ブランド広告費に加え、組織を拡大するために採用広告費も投資しました。



実際の採用サイト▶

3 必要な採用・投資がわかると決断ができる

50棟完工するために必要な人数は、ずばり**20名**(営業9名・設計3名・工務3名・IC3名・広報1名・事務1名)これを5年で達成させるために、様々な投資をしてもらいました。ブランド広告費・採用広告費・モデルハウス費など。ただ、これが達成できたのは投資するほどのキャッシュがあったからではありません。田中社長の「**決断**」です。夢を叶えるために道筋と投資する場所さえ決まってしまうと、それを実行するために決断をすることです。実際に田中社長とは経営計画を2日間かけて作成しました。そこで、最も大きな進展だったのは田中社長が本気で夢を叶えるために「**投資の決断**」をしたことです。今後の住宅業界は縮小傾向にある中、本当に夢を実現したいか、それを実現させるために、会社も本気で動かすことができるかが重要です。また、自分だけではその目標は達成できないので、社員にその想いを浸透させることができるかが重要となってきます。田中社長にもご自身の想いを経営方針発表会で社員、協力会社に伝えていただきました。今では、社員・協力業者全員で同じ目標に向かって成長をされています。



レポートをお読みいただいた経営者さまへの特別なご案内

本当に建てたかった 自然素材の木の家で 業績4倍の秘訣を語る 定額制注文住宅ビジネスセミナー

オンライン
開催

日程

2021年
5月26日水・6月23日水

時間

13:00▶16:30
[ログイン開始 12:30~]

金額

一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様

①オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索Q
②本講座はオンライン受講となっております。
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。

お申込みは表紙の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上でご確認いただけます。
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.070053を入力、検索ください。

特別ゲスト

田中建築 株式会社

代表取締役
田中 慎也 氏



ここまでお読みいただきありがとうございました。

このレポートでご紹介した取り組みはあなた様のような意欲のある経営者であればすぐ実現できるものばかりです。しかし取り組みの順番を間違ってしまうとどんなに素晴らしいビジネスでも成功には至りません。

今回のセミナーでは、田中建築 株式会社 代表取締役の田中慎也氏にこれまでの成長の経緯と背景などすべてをご講演いただきます。

今回のセミナーの一番の目的は

「明日から実践し即時に業績を向上させていただくこと」です。

1日ですべてが理解できるようにプログラムを構成しておりますので、ぜひご参加ください。

今回のセミナーで学べる 最新ノウハウとポイント

商品 粗利30%で儲かる商品の開発方法

ポイント1 原価表と仕様書を連動させ
営業時点から最終までブレない

ポイント2 注文住宅でも設計のルールと
標準の仕様を決める

ポイント3 途中追加などがあっても、その場で
金額を出せるため値引きが発生しない



集客 月30以上の来場を獲得する集客術

ポイント1 集客用のHPを作成し、顧客を集め
育てるための導線設計

ポイント2 SNS広告とWEB広告、チラシなど
複数媒体を効率的に配信する

ポイント3 LP(ランディングページ)の作成で
資料請求数を2倍にする



営業 次アポ率60%・成約率20%の仕組み

ポイント1 プランを描かずに申し込みをもらうための
顧客育成に適した営業フロー

ポイント2 業界未経験の営業でも入社1か月で
デビューできる育成の仕組み

ポイント3 誰でも次回アポ率60%を超えることが
楽勝でできる営業ツール

