

特別ゲスト講師



鹿児島県No.1ビルダーの国分ハウジンググループが取り組む
新人・未経験者でも早期に売れて幹部社員に成長する仕組みづくり

国分ハウジンググループ 代表取締役 **久保 範和氏**

（国分ハウジングならびに㈱ロイヤルホーム代表取締役として国分ハウジンググループの急成長を牽引。前期はグループ過去最高の266棟、売上64億円の同社の過去最高実績を記録、今期は完工見込みが451棟、売上95億円を計画しており、悲願の鹿児島No.1ビルダーの座を射程圏内に捉えている。若くして同社の圧倒的な成長をもたらす経営手腕は全国の経営者から大きな注目を浴びている。

本セミナーで学べる5つのポイント

- ポイント1 高品質×低価格×高粗利の**高コスパの注文住宅**
- ポイント2 初回接客から3回で決まる**契約率20%の営業手法**
- ポイント3 地域×客層×媒体で**費用対効果の高い集客手法**
- ポイント4 市場縮小期でも**圧倒的シェアを獲得する経営戦略**
- ポイント5 幹部社員を育てる**中期経営計画と経営方針発表会**

このような社長に**オススメ**のセミナーです

- ✓ 幹部社員が**続々育つ事例企業の取り組み**にご興味のある経営者様
- ✓ **売上拡大のための新規事業の立ち上げ**をお考えの経営者様
- ✓ **ローコスト住宅市場を攻略して業績を伸ばしたい**経営者様
- ✓ **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
- ✓ **営業マンの契約率を上げて集客も増やしていきたい**経営者様

！ マネジメント戦略ではなく主に**マーケティング戦略**についてお伝えするセミナーです。

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。

社長がやらなくても幹部社員が育つ住宅会社のオンライン最速育成 お問合せNo. S070223

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **4月7日(水)** 2021年 **4月15日(木)**

お申込期限: **4月3日(土)**

お申込期限: **4月11日(日)**

開催時間

10:00 ▶ 12:00

ログイン開始 9:30より

13:00 ▶ 15:00

ログイン開始 12:30より

※本セミナーの内容に関しては全日程同一の内容でございます。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。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

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 8,000円 (税込 **8,800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、ご入金を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。●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メンバース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.070223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
Funai Soken 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:藤野 ●内容に関するお問合せ:西村

セミナー2大参加特典

セミナーテキストPDFデータ

オンライン無料経営相談

お申込みはこちらからお願いたします

4月7日(水) オンライン

お申込期限: **4月3日(土)**

4月15日(木) オンライン

お申込期限: **4月11日(日)**



業績を伸ばしたい!けど人が育たない...とお悩みの工務店・ビルダー経営者必見!!

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。

幹部社員 が 育たない

3年で**292%アップ**の成長ビルダーの
人が育って業績が伸びる**ビジネスモデル!**
なんと**新卒入社2年目**で店長職!



国分ハウジンググループ
代表取締役
久保 範和氏

ロイヤルホーム(株)
ディジャストハウス事業部 店長
上玉利 幹太氏

10年以上ぶりに
首位交代!!

船井総研
住宅研究会
新人賞

鹿児島県**No.1**ビルダー

国分ハウジンググループに学ぶ

人が育って業績が伸びる
ビジネスモデルを構築するための**3条件!**

- 1 **誰でも売れる商品**
- 2 **ターゲット集客**
- 3 **事業計画**

開催日時

4月7日(水)

10:00~12:00
13:00~15:00

4月15日(木)

10:00~12:00
13:00~15:00

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

社長がやらなくても幹部社員が育つ住宅会社のオンライン最速育成 お問い合わせNo. S070223

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。) → **070223**

[鹿児島県No.1の成長ビルダーから学ぶ] 新卒入社2年目で店長職!

人が育って業績が伸びるビジネスモデルを構築するための3条件はこれだ!

1. 誰でも売れる商品
2. ターゲット集客
3. 事業計画

特別ゲスト講師

(株)国分ハウジング・ロイヤルホーム(株)

鹿児島県No.1ビルダーの国分ハウジンググループ



国分ハウジンググループ
代表取締役 久保 範和氏

市場縮小でも! コロナ禍でも関係なし!
躍進を続ける注目の成長ビルダー!!

2017年度売上

2020年度売上

40.8億円 **↑** 94.2億円

230%
アップ

鹿児島県霧島市に本社置き、鹿児島県全域で事業展開をしている鹿児島県No.1ビルダー。2020年はグループ全体で386棟の契約を達成。前年の230棟から168%アップし、市場縮小の地方の住宅マーケットで驚異的な躍進を続けている経営手法は全国の住宅会社の経営者から注目されている。新卒や住宅営業未経験者の成長を加速させるために、2019年に新ブランド「ディジャストハウス」を立ち上げて、誰でも売れる仕組みづくりを加速化させている。本セミナーでは「ディジャストハウス」事業についてご講演いただけます。

直近3ヶ年で契約棟数**288%アップ!** 完工棟数**292%アップ!** 売上**230%アップ!**

	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度	
	2017-2018年	2018-2019年	シェア	2019-2020年	シェア	2020-2021年	シェア	
契約棟数	176	250	4.6%	325	6.1%	508	9.8%	
完工棟数	154	230	4.3%	266	5.0%	451	8.7%	
売上(千円)	4,088,000	5,571,800	136%	6,369,100	114%	9,426,500	148%	
社員数(人)	83	92	—	111	—	172	—	
生産性(千円)	49,253	60,563	—	57,379	—	54,805	—	
鹿児島県着工棟数	4,516	4,426	—	4,337	—	4,250	—	

成長
ポイント

新人・未経験者でも早期に売れて
幹部社員に成長する仕組みづくり

事例紹介 **新卒入社2年目で店長職!**

2019年4月に新入社員として入社し、翌5月に「ディジャストハウス」事業に配属。配属後1年間で15棟を契約し、平均契約率は19.5%で平均契約日数は27.1日と実績を残す。翌年、新店舗の出店にあたり入社2年目で店長に抜擢。国分ハウジンググループの躍進を支える、誰でも早期に売れて幹部社員に成長する仕組みの象徴的な存在。2020年度の船井総研の住宅研究会(DIY住宅研究会)で新人賞を受賞。

船井総研
住宅研究会
新人賞



ロイヤルホーム(株)
ディジャストハウス事業部 店長
上玉利 幹太氏

幹部社員が最速で育つ会社になるための
もう育成に悩まない**3つ**の条件

自社に業績が上がるビジネスモデルがあるかどうか?

- 1 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時短化しスムーズに着工が可能!
- 2 設計・工務部門の標準化による人件費削減
標準仕様とインテリアコーディネートをマニュアル化!
- 3 最短4ヶ月で収益性の高い新ブランド立ち上げ
新たなポジションの創出のための新規事業を最短立ち上げ!

自社に誰でも売れるための商品・営業・集客があるかどうか?

- 1 高品質×低価格で粗利率30%超の秘訣
パッケージ化で高粗利の圧倒的なコストパフォーマンスの注文住宅!
- 2 出会いから3回で契約する即日受注力
初回接客から3回の商談で決まる契約率20%の営業手法!
- 3 集まらない時代に集めるターゲット集客
地域×客層×媒体を絞り込んで費用対効果高く集める手法!

自社にわくわくする明確な事業計画があるかどうか?

- 1 圧倒的一番店になるための経営戦略
市場縮小期でも業績を伸ばし圧倒的シェアを獲得する経営戦略!
- 2 幹部社員を育てる中期経営計画の策定
幹部に経営者目線を持たせるための3~5ヶ年の中期経営計画!
- 3 カルチャーを醸成する経営方針発表会
参加型経営を実践し組織の一体化を図る経営方針発表会の実施!

このようなお悩みはありませんか?

- ✓ 新しい事業を立ち上げたいのに人が育っておらず足踏みしている
- ✓ 会社の成長スピードと人の成長スピードがリンクしていない
- ✓ 会社としての売れる仕組みがなく売れる人しか売れていない
- ✓ 個人の営業力が強い社員が幹部になっても部下を育てられない
- ✓ 社長がいないとマネジメントできない組織になってしまっている

業績アップを加速化させていきたい!
でも幹部社員の育成が追いついていない...

そんなモヤモヤをお感じの社長のためのセミナーです!

セミナー2大参加特典

セミナーテキスト
PDFデータ

オンライン無料経営相談

セミナーの詳細内容をチェック



幹部社員が育つ環境がある住宅会社の共通点

- 会社の業績が上がっており社員の成長を後押ししている
- 属人性が低く、誰でも売れる仕組みが構築されている
- 人材育成に関して、会社としての明確なビジョンがある
- 会社の方針に合った教育制度があり、浸透している
- 教育や研修が会社の人事制度とうまく連動している

社長の会社は
どっち!?

幹部社員が育つ環境がある会社と
育つ環境がない会社の違い!!

幹部社員が育たない環境の住宅会社の共通点

- そもそもここ数年、会社の業績が上がっていない
- 属人性が高く、情報共有や平準化という意識が低い
- どんな人材になって欲しいかというビジョンがない
- 教育そのものが場当たりの、会社方針に合っていない
- 教育や研修が会社の人事制度とうまく連動していない