

優秀な右腕がいれば社長が現場を離れても業績が上がる!

本講座を聴講後、すぐに実践できる業績アップ直結スキル

- ・若手メンバーでも成果の上がる人材マネジメント
- ・契約率アップに直結する効果的な営業案件会議
- ・店長として徹底すべき心構えと行動

このような経営者様にオススメ

- ・営業が忙しく新たな仕掛けに取り掛かれない経営者様
- ・店長クラスの育成方法が確立できていない経営者様
- ・店長選定基準が明確ではない経営者様
- ・店長にマネジメントを一任したい経営者様



講座内容&
スケジュール

2021年4月28日(水) オンライン 開催時間
10:30~16:30 [ログイン開始10:00~]

講座

セミナー内容

初回ガイダンス

ZEH・高性能住宅研究会説明会

第1講座



2021年の住宅業界の時流と業績を伸ばす会社が取り組む最新成功事例大公開

株式会社 船井総合研究所
マネージャー

白戸 俊祐

入社後すぐに住宅・不動産業界の現場に入り、現場でノウハウを培い経験を積んだ。業績アップ手法の英才教育を受け、現場で即使用の手法をクライアントと二人三脚で築き上げてきた。Webマーケティングを中心とした集客強化戦略を最大の強みとし住宅・不動産業界に特化したコンサルティング活動を行っている。クライアント先は東北・北信越・関東・東海・関西・中国・九州全国各地に30社を超え、都市圏から地方商圏まで幅広いマーケティングノウハウを持つ。業界において地場の工務店から地域一番企業、大手ハウスメーカーまで幅広く規模に応じた現場密着型の集客強化、顧客ランクアップのコンサルティングに定評がある。

ゲスト講師



近藤工務店 取締役店長 加茂雄太氏の特別講座

株式会社 近藤工務店
取締役店長

加茂 雄太氏

北海道の釧路・中標津を商圏に地域シェア率25%を誇る近藤工務店の取締役店長。
2019年から2020年にかけて若手メンバーを中心に営業を行い、契約13棟から44棟に急成長させた手腕の持ち主。
部下のマネジメントから商談案件管理など成功店長の秘訣を講話いただきます。

第2講座



今日からすべき昨対成長率300%以上を記録した成功店長の手腕徹底解説

株式会社 船井総合研究所
リーダー

前田 和治

父親・母親とともに自営業を営んでおり、経営者の家計に生まれ育った。船井総合研究所へ新卒で入社し、入社後は、高性能住宅専門のコンサルタントとして、高性能住宅を扱う住宅会社のみをコンサルティングを行っている。ZEH住宅に関する商品・集客・営業のマーケティング部分の業績アップにコミットしたコンサルティングに定評がある。

第3講座



情報交換会

地域トップレベルの高性能ビルダー様同士による
新鮮な情報飛び交う交流の場

10社様限定
特別ご招待状

参加無料 2021年4月28日(水)
10:30-16:30
(ログイン開始 10:00より)
オンライン開催

地域シェア25%
昨対220%成長

苦しいコロナ禍でも
選ばれ続ける住宅会社に
なれた秘訣。

近藤工務店



田舎 & 小商圏の老舗工務店を
「人が圧倒的に育つ全国No.1成長企業」に
変えた2人の若手店長の話。

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。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ZEH・高性能住宅研究会説明会
TEL 03-6212-2931 平日 9:30~17:30 FAX 03-6212-2203
お問い合わせNo.K046127/S071988
24時間
対応

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。）→ 071988

コロナ禍でも**338%**成長店舗を生んだ敏腕店長
成長の力は**商談案件把握力**と**マネジメント力**

2019年から1年間で

契約**13**棟

契約率**8.8%**



契約**44**棟
契約率**22%**



特別ゲスト講師

株式会社 近藤工務店 取締役店長 加茂 雄太氏

31歳という若さで店舗の経営を任せられている取締役店長
加茂氏がゲスト講師として登壇!
部下マネジメントの秘訣や商談案件管理など「成功店長」の
ポイントをご講演いただきます。



3年目 星野様 4年目 千葉様 4年目 星様 1年目 玉澤様
若手メンバー主導の営業で急成長

特別ゲスト講座: 店長として成功する3つのポイント

① 商談案件の把握力

徹底した案件会議による案件の把握で営業に関わらずともお客様の状況を完璧に理解

② 部下のマネジメント力

受注棟数と目標の共有を毎週行い意識づけを徹底

③ 店舗への想いの強さ

店長としての心構えを認識し、自身の役割をブレさせない

全企業で成功店長創出も夢じゃない

— 船井総研が主催するZEH・高性能住宅研究会 経営者様の声 —

ZEH高性能住宅商品を扱う ZEH・高性能住宅研究会に参加されている 経営者様のリアルな声

船井総研では、ZEHコンパクトハウスや高性能住宅の商品を立ち上げている・扱っている会社様を対象に「ZEH・高性能住宅研究会」という経営者勉強会を開催しています。セミナーに参加され、すでにZEHコンパクトハウス・高性能住宅商品をスタートされた方も多数いらっしゃいます。
その研究会メンバー様のリアルな声の一部をご紹介します。



山口県山口市
株式会社 池田建設

代表取締役 池田 直人 氏



**1ヶ月の契約棟数は2倍になり
経営計画は2年前倒しになりました。**

FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってくるという危機感を感じていました。そんな時にZEH・高性能住宅研究会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になり経営計画は2年前倒しになりました。当初は高いと思っていたコンサルタントも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってしまった危機感を感じていました。そんな時にZEH・高性能住宅研究会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になりました。当初は高いと思っていたコンサルタントも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

愛知県東海市
株式会社 東海ホーム建設
取締役 森下 敏宏 氏



SMART ECO BOX
lowcost & high quality smarthouse

今までのコンサル会社と違い、それぞれの会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

ZEH・高性能住宅研究会のツール類はひとつおり揃っており、異業種参入の方もいる業績を伸ばされています。またツール類は自社に合わせてツールのカスタマイズもでき、商品も売りっぱなしではなく、アップデートがあり資料の差し替えもありますし、その時の旬な話題(ZEHなど)にも研究会で採り入れてもらいます。当社は、スマートハウス専用ホームページから、年間で100件ぐらいの問い合わせがあります。船井さんは、今までのコンサル会社と違い、購入した住宅商品をただ売りなさいという指導ではなく、それぞれの会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

スマートハウス研究会のツール類はひとつおり揃っています。
異業種参入の方もいる業績を伸ばされています。
またツール類は自社に合わせてツールのカスタマイズもでき、商品も売りっぱなしではなく、
アップデートがあり資料の差し替えもありますし、その時の旬な話題(ZEHなど)にも研究会で
採り入れてもらいます。当社は、スマートハウス専用ホームページから、年間で100件ぐらいの問い合わせ
があります。船井氏は、今までのコンサル会社と違い、販売した住宅商品をただ売りなさい
という指導ではなく、それぞれの会員さんに寄り添った指導をしてくれます。

愛知県蒲郡市
上村建設 株式会社
代表取締役 上村 貞主 氏



月2件の集客が月20件まで伸びています。本当に感謝です。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。本当に感謝です。
これからさらに業績を上げていくので今後もよろしくお願ひいたします。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。
集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。
本当に感謝です。
これからさらに業績を上げていくので
今後もよろしくお願ひいたします。

宮崎県宮崎市
株式会社 丸山コーポレーション
代表取締役 丸山 龍二 氏



実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。

研究会では多くの成功事例が聞け、また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。
現在ではHPから毎月10件程の問い合わせが来るようになりました。

研究会では多くの成功事例が聞け、また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。現在ではHPから毎月10件程の問い合わせが来るようになりました。

ZEH・高性能住宅研究会の入会のメリット

全国成功事例を元にした集客・営業・商品の仕組み

今日からそのまま使えるZEHコンパクトハウスの図面、間取り、ツール、販促物、マニュアルの仕組みがあるから、すぐに成功確率の高い事業を始めることができます。

同ビジネスをしているモデル企業・同志と情報交換

定期的に開催している研究会・勉強会にてZEHコンパクトハウスビジネスを行っている全国各地の企業と最新事例を情報交換できます。また、視察ツアーでは実際に現場を見ることができます。

FC・VCとは違う徹底度を高める現場への落とし込み

基本的に毎月1度、御社へお伺いさせて頂き、立ち上げのための打ち合わせをさせて頂きます。
商品の売りっぱなしではなく、確実に立ち上げ、業績アップを行うためのサポートを行います。

定期的に開催している研究会・勉強会にてZEHコンパクトハウスビジネスを行っている全国各地の企業と最新事例を情報交換できます。また、視察ツアーでは実際に現場を見ることが出来ます。全国各地の最新成功事例を情報交換できます。商圏制を引いておりますので、安心して濃い情報が交換されます。

船井総研の研究会は「机上の空論」ではなく 「すぐに使える成功事例」のみを学ぶ場です。

(だからこそ、1エリア1社のみの商圏例です。)

地域お
客様へ
還元

パフォーマー

御社

- ・売上、棟数アップ
- ・経営の安定化
- ・更なる事業投資

時間短縮

高成功確率

ノウハウ提供

成功事例
モデル企業

競合他社からの
不可視領域

船井総研

- ・売れるノウハウ提供
- ・業績アップ支援
- ・研究会

サポーター

具体的には…以下の実戦事例 & 手法などが学べます。

ZEH・高性能住宅で安定的かつ確実に 業績を伸ばすための最新事例 9つのポイント

① ZEH新商品

高性能を維持しながら
性能の高さを
30%粗利を実現する
ZEHコンパクトハウス

② ZEHターゲット集客

「ZEH」を訴求しないのが最大のポイント!
**ZEHに共感する客層が
月20組以上来場!**
暮らし体感フェア&
健康セミナーイベント事例

③ ZEH・高性能住宅 共感営業①

年間20棟売った
スーパー営業マンが
「健康と快適の暮らし」への
共感を獲得する
トークツール

④ ZEH・高性能住宅 共感営業②

「住宅ローン+光熱費=売電収入」
ライフサイクルコスト営業で
**ZEHに共感する客層が
月20組以上来場!**
暮らし体感フェア&

⑤ ZEH移動式展示場

HEAT20クラスの断熱性能で
「体感しただけで」決まる
**契約率15%超えの
体感型ZEHモデルハウス**

⑥ ZEHショールーム

「良い家なのに売れない」から
脱した「強みが驚くほど伝わる」
**ZEH構造模型
ショールーム**

⑦ 来店型スマホサイト

高性能住宅客層はスマホで来店する!
性能の高さを
**WEBで共感させる
性能比較コンテンツ**

⑧ 土地提案営業

土地が高いエリアでもZEHは売れる!
「土地があれば…」を脱する
ZEH住宅専門の土地案内の
仕掛けと優先順位ヒアリング

⑨ 紹介営業強化

顧客満足度が高いから
口コミを生む!
**紹介受注30%超えの
光熱費コンテスト**

ZEH・高性能住宅研究会説明会

新築事業を営む経営者様のための研究会

お試し参加のご案内

10:30-12:00
オンライン開催

ZEH・高性能住宅研究会のご紹介

①年6回の例会開催

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様同士による情報交換会」など業績アップの最新ノウハウを効率的に収集できます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「営業マニュアル」「反響増加WEBサイト作成ノウハウ」など皆様のお力になる業績アップツールを共有いたします。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

実際に成功している会員様の最新モデルを視察できる見学ツアーを開催。最新の成功事例をその目で見ていただけます。

ZEH・高性能住宅
研究会の詳しい
情報をスマホで



まずは
お試し
参加!
**4月28日(水)ZOOM開催例会は
無料でお試し参加ができます!**

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承ください。

当時は10:30~12:00までお試し参加企業様のために研究会説明会を実施します!

ぜひご参加ください!

地域密着で
安定・着実に事業を
伸ばしていきたい

ZEH住宅を
扱っているがあまり
うまくいっていない

大手ハウスメーカー・
ローコスト建売と競合
して負けることが多い

自社に明確な商品が
ない・加盟FC商品が
うまくいっていない

新規集客が
以前よりも落ちている
その理由がわからない

増税後の打つ手を
模索している
どうするべきか迷っている

当時は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用ください。

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:4月24日(土)

日時・会場

2021年4月28日(水) 10:30 ▶ 16:30 (ログイン開始10:00より)
開始 _____ 終了

本講座はオンライン受講が可能となっております。

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

無料

- 万一、開催一週間前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にて下記申し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。

お申込方法

お申し込みの流れ

①WEBからお申込みください



②弊社からご連絡



③当日ログインください!



下記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームよりお
申込みくださいませ。

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.071988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 03-6212-2931** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ:濱崎 芽生(ハマサキ メイ) ●内容に関するお問合せ:梅澤 勇輝(ウメザワ ユウキ)

お申込みはこちらからお願いいたします

4月28日(水)オンライン受講

申込締切日4月24日(土)

