

ちょっとデザインにこだわりたい客層に向けた規格住宅

DIY住宅

成功企業のポイント大公開



熊本と福岡で立ち上げ初年度

2拠点
合計で 契約 **70棟超**
株式会社 シアーズホーム



新入社員と未経験者中心で

立ち上げ 2年で 契約 **100棟超**

ロイヤルホーム 株式会社



7万人の小商圏で未経験女性中心で

初年度 契約 **21棟**

びわこホーム 株式会社



初年度から目標を達成し

立ち上げ 2年で 契約 **42棟**

株式会社 山田工務店



熊本県

株式会社 シアーズホーム
代表取締役

丸本 文紀 氏



鹿児島県

ロイヤルホーム 株式会社
代表取締役

久保 範和 氏



福岡県

びわこホーム 株式会社
代表取締役

上田 裕康 氏



静岡県

株式会社 山田工務店
代表取締役

山田 耕治 氏

オンライン
開催

2021年6月25日 金

開始

10:30

終了

12:00

(ログイン開始10:00より)

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

DIY住宅ビジネス研究会説明会<2021年6月度>

TEL.03-6212-2931

平日

9:30~17:30

お問い合わせNo.5072545/K034153

●申込に関するお問い合わせ:木下 幹子(キノシタ スズコ)

●内容に関するお問い合わせ:西村 茂和(ニシムラ シゲカズ)

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

WEBからも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。)> 072545

DIY住宅ビジネス成功の4大ポイント



POINT 1

低価格×デザイン力＋DIYで差別化

デザインと価格のギャップが受注棟数アップのポイント！
今流行りのDIY（Do It Yourself）で金額を上げずにデザイン力アップ！

POINT 2

見込客を効率的に集客するノウハウ

地域・客層・ライフスタイル（考え方）でターゲットとなる顧客を絞り込む！
共感（自分たちにぴったり）を狙ったターゲット集客で見込み客を集客！

POINT 3

未経験者が1ヶ月で売れるマニュアル

ポイントは必勝パターンの構築とそれを実現するための営業マニュアルがあること！
マニュアルと営業ツールで未経験者でも時間をかけて育成せずに即戦力化できる！

POINT 4

計6回で打合せが完了する規格住宅

契約後の知識が必要で面倒な仕様打ち合わせが不要！
部材発注まで初回接客から最短1ヶ月でできるのでウッドショックにも対応！

「月々3万円台」×「ちょっとオシャレな家」が売れる！



“ローコスト住宅”と“高いデザイン性”を両立させるポイントは、LDKや寝室など**主要な部屋を「DIY」で装飾**することです。

せっかく間取りなどの空間提案や細かなこだわりでデザイン性の高さを伝えようと努力しても、実は多くの顧客は違いがわかっていません。

それだけでなく、デザイン性を上げるために本体価格が上がってしまい、顧客は割高な会社だと感じてしまいます。

DIY住宅は顧客にわかりやすく「**ローコスト住宅なのにデザイン性が高見えする住宅**」商品のため、多くのお客様から支持されています。

またDIY住宅研究会では会員同士で施工事例などを共有し合うので、自社に事例が少なくても始めやすいのが特徴です。

「ターゲット集客」・・・絞るほど有効顧客が集客できる



DIY住宅はコロナ禍においても集客が好調です。その理由は「ターゲット集客」を実現しているから。明確にターゲットを定めてその層にだけ**熱狂的に求められる商品**を、あえて完全予約制にすることで、「**真剣な顧客**」が**来場しやすく**することで求めた客層の大量集客が実現できます。



月3万円台からの家づくり

たとえば こゝろ 建物本体 価格(25坪) 1,375万円 + 消費税8% 建物 & 付帯工事 合わせて 計 1,485万円 現金0円・全額借り入れた場合 月々返済 39,875円	■他の注文住宅と比べてみませんか。(25坪の1戸建てで比較) ■KINOKAGE 01 建物価格 55万円の場合 + 1,375万円 + 200円 + 消費税8% ■KINOKAGE 02 建物価格 65万円の場合 + 1,625万円 + 200円 + 消費税8% ■現在の家賃と比べてみませんか。 あなたの現在の お家賃は? 円
---	--

“子育て世代×ローコスト思考×デザイン性（ライフスタイル重視）”の客層に絞った集客を実践しています。

ターゲット集客の手法によって例えば近年、**集客数が減少してきているチラシでも、効率的に見込み客を集客**できています。

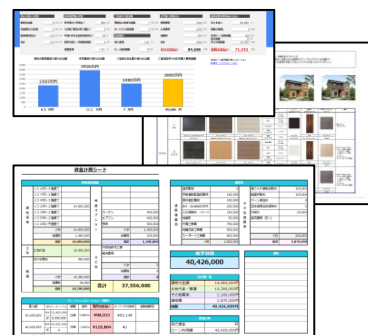
覚えるだけで入社1ヶ月契約できる営業ツール



アプローチブック



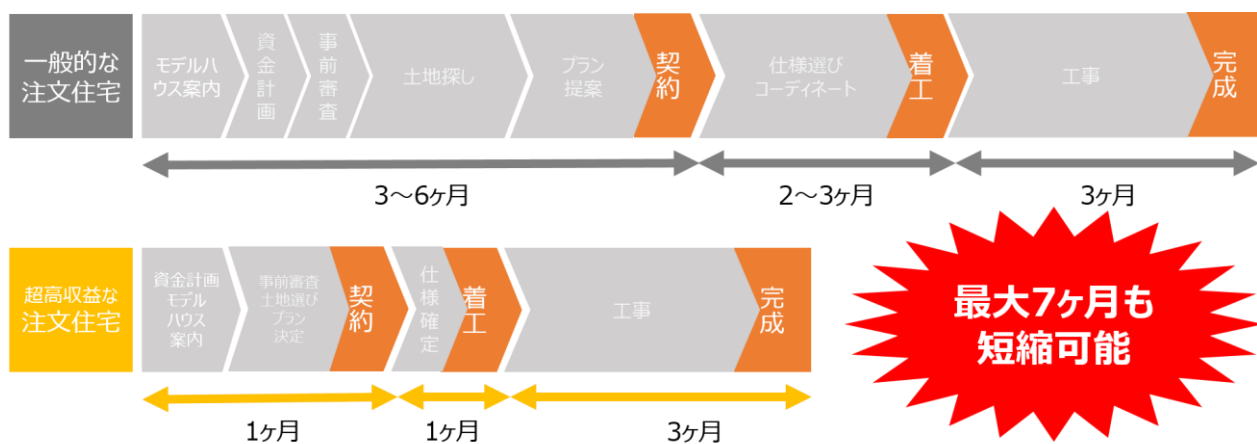
営業トークマニュアル
& カウンタートーク集



その他営業ツール多数

初回接客から契約まで30日以内、6割以上が営業経験2年以内で平均契約率13.6%、初契約まで1ヶ月以内の営業マンが続出する理由は売れるために**必要な営業ツールが全て整っている**ので、覚えて実践するだけで未経験者でも契約が可能です。

初回接客から完工まで6回5ヶ月の規格住宅



間取り×内観デザイン×外観デザインで4800以上の組み合わせから選ぶ「セレクトオーダー住宅」のため、設計やインテリアコーディネーターは不要で**初回接客から着工前打合せまで最短6回で打ち合わせが完了**します。

時流に合わせてデザインの見直しやプランの差し替えをしていくことで、効率を上げるだけの規格住宅では契約につながりにくいという課題に対応しています。

契約率25%越えのポイントは
お客様の不安を解決するための前準備と
笑顔でお客様の背中を押すことです。

新卒1年目で9棟受注！
契約率25%超え！



びわこホーム 株式会社（滋賀県）

高橋 真帆 氏

■自己紹介

愛媛県出身。京都の学校に行っていたときに、会社説明会に参加して会長と社長の熱い想いを聞き、入社しました。知識も経験も土地勘さえもなかったですが、契約するための仕組みが既に出来ていたので素直に取り組みました。

■私の営業スタイル

質問力が私の武器です。お客様が何を考えているのか素直に聞くようにしています。商談前にお客様のことをよく考えながら準備をすることで自分の提案に自信が持てるので、資料準備の時間をとても大切にしています。

■私の最強営業ツール

- ①準備したプレゼンシート
- ②不安確認シート
- ③スケジュールシート



■私の決めセリフ

「私に任せて頂ければ絶対に良い家づくりが出来ます！一緒に進めていきませんか？」

僕が毎月2棟ペースで契約出来ている理由はお客様との信頼形成を誰よりも大切に行っている自負と提案力です。



今年度既に18棟契約！
驚異の契約率46%超え！



株式会社 シアーズホーム（熊本県）

岩崎 孝宏 氏

■自己紹介

業界経験は7年目ですので住宅知識には自信があります。しかし今のような実績を上げられるようになったのは最近のことです。きっかけとしては船井さんの営業研修でしたが、今では僕が後輩に信頼形成が大切であると伝えていきます。

■私の営業スタイル

信頼形成にじっくりと時間をかけます。家づくりに関係ない話も含めてお客様と色々な話をした上で、自分が一番その家族に良いと思う提案を自信を持っています。お客様に関する情報で知らないことはないことと自負しています。

■私の最強営業ツール

- ①住宅知識笈
- ②資金計画書
- ③スケジュールシート
- ④不安チェックシート
- ⑤アプローチブック

■私の決めセリフ

「正直に、今一番不安なこと、気になることは何ですか？それを私が解決します。」

資金計画シート			
項目	金額	項目	金額
① 建築費	37,500,000	② 土地代	10,000,000
③ 設計費	1,000,000	④ 諸費用	2,000,000
⑤ 家具代	1,000,000	⑥ 雑費	1,000,000
⑦ 雑費	1,000,000	⑧ 雑費	1,000,000
⑨ 雑費	1,000,000	⑩ 雑費	1,000,000
⑪ 雑費	1,000,000	⑫ 雑費	1,000,000
⑬ 雑費	1,000,000	⑭ 雑費	1,000,000
⑮ 雑費	1,000,000	⑯ 雑費	1,000,000
⑰ 雑費	1,000,000	⑱ 雑費	1,000,000
⑲ 雑費	1,000,000	⑳ 雑費	1,000,000
㉑ 雑費	1,000,000	㉒ 雑費	1,000,000
㉓ 雑費	1,000,000	㉔ 雑費	1,000,000
㉕ 雑費	1,000,000	㉖ 雑費	1,000,000
㉗ 雑費	1,000,000	㉘ 雑費	1,000,000
㉙ 雑費	1,000,000	㉚ 雑費	1,000,000
㉛ 雑費	1,000,000	㉜ 雑費	1,000,000
㉝ 雑費	1,000,000	㉞ 雑費	1,000,000
㉟ 雑費	1,000,000	㊱ 雑費	1,000,000
㊲ 雑費	1,000,000	㊳ 雑費	1,000,000
㊴ 雑費	1,000,000	㊵ 雑費	1,000,000
㊶ 雑費	1,000,000	㊷ 雑費	1,000,000
㊸ 雑費	1,000,000	㊹ 雑費	1,000,000
㊺ 雑費	1,000,000	㊻ 雑費	1,000,000
㊼ 雑費	1,000,000	㊽ 雑費	1,000,000
㊾ 雑費	1,000,000	㊿ 雑費	1,000,000
合計	40,426,000		

新卒の私が年間15棟契約できたのは徹底的にマニュアル通りの接客を実践したこととベストな提案をするために商談前準備に力を入れたことです。



新卒1年目で15棟契約！
初契約は当時最速の入社1ヶ月目！



ロイヤルホーム 株式会社（鹿児島県）

上玉利 幹太 氏

■自己紹介

出身は鹿児島県です。
教育系の大学から住宅営業がしたいと思い入社しました。
好きなことは野球で情熱を持ってお客様との家づくりを考えています。

■私の営業スタイル

お客様にとって一番良い家づくりが何かをお客様と一緒に進めています。
その結果、相互理解ができ、自然と自社の商品で契約が決まっております。

■私の最強営業ツール

- ① アプローチブック
- ② 会社紹介
- ③ 資金計画表
- ④ 不安チェックシート



■私の決めセリフ

「私とデイジャストハウスで進めれば間違いありませんので、一緒に良い家づくりをしていきましょう！」

私の契約までの期間が短いのは初回接客で必ず全ての不安を解消することによってこたわっているからです。

平均契約日数25.4日！
最短記録は0日契約！



株式会社 ビューハウス（群馬県）

店長 松本 秀樹 氏

■自己紹介

埼玉県出身で元々は不動産の仲介営業をしておりました。注文住宅事業を会社が始めるということで事業責任者を任せられました。社長が日ごろ、「即日契約」がお客様にとってもベストだと言っているのので、私なりに考えた結果今の営業スタイルに行きつきました。

■私の営業スタイル

「とにかく初回接客が全て」だと信念を持って初回に命を懸けてます。不安さえ解消すれば、その日に皆さん笑顔で「お願いします」と言ってくださることを知っているからです。長い時には一日中1組を接客することもあります。

■私の最強営業ツール

- ①暮らし方提案シート（アンケート）
- ②資金計画表
- ③建物申込書（常備）



■私の決めセリフ

「私に任せてください。
一緒に理想のお家を立てましょう！
住んでからも私に全部お任せください。」

成功企業 -超・高収益経営を実践されている企業の声-

熊本と福岡で立上げ初年度 2拠点で70棟超!

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
人口減少の地方商圏の中、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 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!

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。



ロイヤルホーム 株式会社 代表取締役 久保 範和氏

成功企業 -超・高収益経営を実践されている企業の声-

7万人の小商圏で未経験女性中心で 初年度21棟契約!

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。



びわこホーム 株式会社 代表取締役会長 上田 裕康氏

初年度から目標を達成し 2年目で42棟契約!

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てい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

日時のご案内&当日のスケジュール

講座内容 & スケジュール

2021年 **6月25日(金)** ZOOMにてオンライン講座
10:30~12:00 [ログイン開始10:00~]第0講座
10:30~12:00ちょっとデザインにこだわりたい客層に向けた規格住宅
DIY住宅ビジネスの成功企業のポイント大公開

DIY住宅研究会とは？



全国でDIY住宅ビジネスを展開する会社様が、2ヶ月に1度集まり「地域一番店」になるための勉強会を開催しています。成功確率が高いフランチャイズに限りなく近いビジネスモデルのため、集客や営業の成功事例はすぐに自社に活かしていただけます。

そうした業績のモノサシがあることで、成功企業との違いを数字で実感できるため「良い話を聞いた」では終わらない超実践的な勉強会です。

参加申し込み限定特典

今回参加申し込みいただいた経営者様に2大特典をご用意しました！

特典
1

DIY住宅研究会例会にご招待

6月29日(火)
無料参加特典
2

社長のその悩みの解決策をご提案

オンライン
無料経営相談

申し込みは今すぐ右のQRコードから【参加無料】

右記のQRコードより読み取りいただき、
WEBページのお申込みフォームよりお申し込みくださいませ。WEBページにてより詳細な内容が
記載されておりますので是非ご覧ください

DIY説明会 <2021年6月度>

検索

WEB
開催

6月25日(金)

申込締切日 6月21日(月)



●申込に関するお問い合わせ:木下鈴子(キノシタスズコ) TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30)

本講座はオンラインでの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。