

新築の実績も、現場も、知名度も無い…
リフォーム会社のための

新築参入

成功事例公開セミナー

特別
講演

内装業からの新築参入。未経験の私が
たった**1人で4億円**できた理由を徹底解説

特別ゲスト講演 株式会社インハウス 代表取締役 仲野 隆裕 氏



競合に勝てず、失敗続きたったリフォームからの新築参入。
成功のポイントは「**絞り込み**」。狙い通りの**30棟5.5億円**達成

有限会社桃栗柿屋 統括責任者 木田 幸宏 氏



「人口7万人でも立ち上げできました。」
超・小商圈で即時業績**2倍**にした新築ビジネス

三瓶建築株式会社 代表取締役 三瓶 俊明 氏



【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021夏

【2021年】6月14日(月) オンライン
6月24日(木) オンライン

セミナー
情報

<主催>



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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

- お申込みのお問合せ: 中田 (ナカタ)
- 講座内容のお問合せ: 大井 (オオイ)

お問い合わせNo. S072678

内装業からの新築参入！ 参入2年で売上4億円達成



株式会社インハウス
代表取締役 仲野 隆裕 氏

社長1人で4億円を達成した会社

もともと私は、家族で内装工事・リフォーム工事を地元の業者から下請けしており、何とか毎日を食いつなぐことに必死でした。そんな状況から一変。

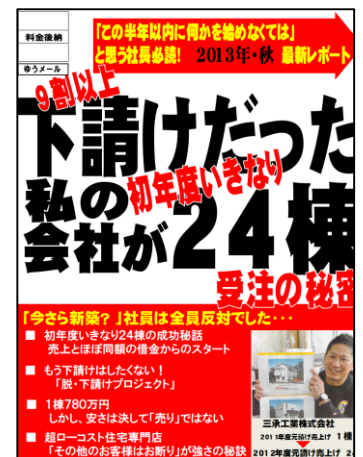
2015年に、人口10万人の福岡県大牟田市で、新築住宅ブランド“らくだホーム”を設立。立ち上げ2年目で24棟契約、売上4億円を達成し、地域No.1工務店へと成長しました。

新築事業参入へのあこがれときっかけ

当時、同業種の仲間うちで話をしていると、圧倒的に地元で稼いでいたのは、新築工事を1人で手掛ける、とある大工上がりの社長さんだと教えてもらいました。

「こんなに新築事業が儲かるのか・・・」

そんな中届いた一通のDM。下請けからの「超ローコスト住宅」住宅会社でなくても参入可能なビジネスであることに興味を持ち、試しにその会社のセミナーを聞いてみました。



簡単明瞭、これならウチでもやっていける！

セミナーを聞いてみると、超ローコスト住宅の商品も、集客方法も、営業方法もどれも簡単そうで、しかも粗利が30%取れるとのこと。

さらに全国の成功事例やデータがあるのなら、経験やノウハウの無い私でもやっていけると思い、超ローコスト住宅での新築参入を決意しました。

原価削減で建物粗利36%！

まず行ったのは原価削減。

船井総研さんに原価検討会というものを設定してもらい、

実際に家を建てた場合の実行予算を作成。

品名	単位	数量	単価	金額
土地	㎡	100	10000	1000000
基礎工事	㎡	100	10000	1000000
外壁工事	㎡	100	10000	1000000
屋根工事	㎡	100	10000	1000000
内装工事	㎡	100	10000	1000000
その他	㎡	100	10000	1000000
合計				2000000

なんと実際に超ローコスト住宅を展開している会社さんと比べて、200万円以上も高い原価でした。そこから家を建てるための20業種全ての見直しを行いました。

目標と根拠を知るだけで、交渉は驚くことにスムーズに進み、

当初の20%以上原価を下げることができ、建物粗利36%まで実現しました。

集客のポイントは、等身大のモデルハウスを建てること

まずはじめに船井総研のコンサルタントから、集客拠点としてモデルハウスを建てるよう指示がありました。正直なところ、売れるか分からない数千万円のモデルハウス投資

には気が引けていました・・・しかし全国

の成功企業は、モデルハウスを集客拠点として

展開していましたので、勇気を出して建てて

みたところ、なんとOPEN3か月で45組の来場

があり、早速7組契約させてもらいました。

しかも驚くことに、モデルハウスはOPENして

すぐに売れました。地域の建売と同等の値段で、

それ以上の品質である点に、モデルハウスの買い手が殺到したのです。



新築未経験の社長1人で24棟・売上4億円できた秘密

■お客さんの層を絞り込んだ

実は、新築への新規参入で不安だったのは、
ハウスメーカーや有力ビルダーと競合することでした。
怖かった相手と全く競合しないお客様に絞り込めたのは
非常に大きかったです。



■超ローコストだからできる、打ち合わせ時間の短縮

お客さんには、人気プランから自由に選んでもらう
形を取ってもらっています。そのため仕様決めは一日で
出来ますし、見積も30分で終わってしまうので、
同時に多数のお客さんと商談が出来ました。



■営業トークは覚えるだけ！口下手な私が24棟契約！

昔から営業というのは性に合わず、苦手意識がありましたが、
超ローコスト住宅の営業はトークを覚えて練習するだけ。
最初は半信半疑でしたが、今やこのトーク以外では営業は
出来ないと思っています。



地元大牟田市で30棟、さらなる地域密着企業を目指します！

新築住宅事業を始めて6期目となり、おかげさまで5年連続

着工棟数No.1、毎年20棟以上の契約をいただいています。

今後は大牟田市で30棟を目指し、さらに地域に必要とされる

住宅会社を目指していきたいと考えています！





有限会社 桃栗柿屋
新築・不動産事業部
統括責任者
木田 幸宏 氏

リフォームからの新築参入! OPEN3か月で… ウチで買いたい人を90組集める集客術

きっかけは2014年、新築参入での失敗

リフォーム事業を主軸としていた弊社でしたが、2014年に新築事業に挑戦しました。
最初こそ上々な立ち上がりでしたが、気づくと競合に競り負けることが相次ぎ、
商品開発をしても営業マンが上手く売れず、苦しい日々が続いていました。

お客さんを狙い撃ち! 「家を諦めかけている」人を集める

そんな中出会ったのが「超ローコスト住宅」船井総研のセミナーを聞いてみると、
「お客さんを絞り込む」 あえてターゲットを狭めたビジネスが重要だということに
共感し、その手段として超ローコスト住宅ビジネスへの参入を決意しました。

大胆な集客術へ大幅変更! たった3か月で90組来場!

ハウスメーカーが狙わない年収300~400万円の層をターゲット
としたWEBサイトの作成だけでなく、WEB広告の出し方にも
注力しました。とにかく「家の価格が気になる人」や

「ローンが通るか心配」といった人が家について検索した時に
きちんと自社HPに誘導し、予約まで落とし込みました。

モデルハウスOPEN2週間前で35組のWEB予約を獲得でき、
契約棟数も初年度30棟達成できました。今年は契約50棟も
見えており、今後の新築展開が非常に楽しみです。

広告 momokurinoie.com/近江・東近江/住宅ローン審査
【滋賀近江】ローン通過事例多
数!私でも審査に通る?を解決し
ます
借入や収入の状況からマイホームの夢を諦めて
いませんか? ローンシミュレーション実施。借
入事例エリアNo.1。まずは一度ご相談ください。



【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27
【ももくりの家 見るだけ見学会予約】	よりお問い合わせがありました。・メールは ももくりの家のお問い合わせは...	2016/09/27

人口7.5万人の小商圏で 初年度8棟契約! 今期15棟へ!



三瓶建築株式会社
代表取締役 三瓶 俊明 氏

新築は年2棟。ほぼリフォームの案件で超多忙

もともとはリフォーム中心の会社で、毎日ひっきりなしに現場を駆け回っていました。

とにかく忙しいのに、単価も利益も低く、会社としての仕組みを変えたかったのが
新築への本格参入のきっかけです。

当時は他のFCに入っていたのですが、実践的な内容に落とし込めず、結果が出ない毎日が
続いていました。

競合に負けない住宅参入「とにかく目立たせて」初年度8棟受注!

とはいえここ福島県須賀川市は、人口7.5万人。着工棟数は300棟ほどです。

ノウハウも無く、どうやってお客さんを集めるか、とにかく不安でした。

船井総研さんや全国の成功企業に教わったのが、新築住宅の専門ブランドを立ち上げ、

「とにかく目立つ」こと! ブランドカラーはショッキングピンク。

チラシのデザインも心機一転。さらにモデルハウスの現場告知も気合を入れました。

昨年が立ち上げ初年度でしたが、集客60組・契約8棟と。今年度は15棟受注見込みと地域

1番店まで早くもあと一歩です。売上も即時2倍となり、今後の展開が楽しみです!



「忙しいのに儲からない…」 今、リフォーム会社様に 決断してもらいたい、 新築事業への参入！



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建築グループ 建築チーム

大井 健太郎

船井総研の大井健太郎と申します。

リフォーム業からの新築住宅ビジネス参入・成功事例をお読みいただいた感想は
いかがでしたでしょうか。ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「どうせ、今から後発的に新築事業に力を入れても、

すでに実績のある工務店には勝てないだろう・・・」

とお考えではありませんか？

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ、

「新築の実績も、現場も、知名度も無い状態から始める

新築住宅事業の立ち上げポイント」です。

すぐに明日からあなた様が参入するための、超実践レベルの内容を本セミナーでは
お話いたします。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

実績のない状態から短期間で新築事業としての圧倒的知名度を作る方法



👉 看板の基本は「危険色」??

👉 親しみやすいロゴがファミリーに大人気

👉 現場告知のポイントは「数」と「大きさ」

集客不安はこれで解決！毎月安定して来場20組を超える

チラシ配布と紙面のルール



【オモテ】

👉 とにかく価格力

お客さんは「間取り」「性能」でなく「価格」で集めることが大前提

👉 HPへの誘導も忘れずに



【ウラ】

👉 借入事例
お客さんが知りたいのは、「お金の事」

どんな人がどんな借入をしたかを掲載

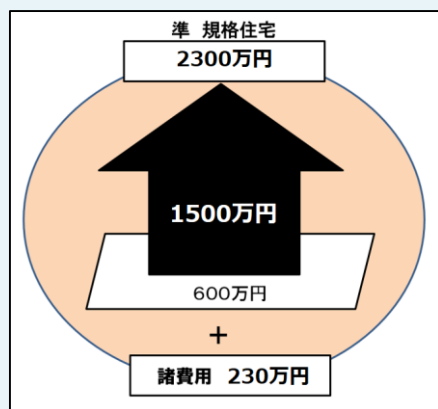
ホームページを活用して、少ない社員数で商談設定を最大化する方法



👉 HPの目的は「来てもらうこと」
来場に特化した仕掛けを整えて、WEBの時代にもきちんと対応！

👉 事前予約で商談もスムーズに
お客さんが来る時間が分かるので事前準備、事後フォローも効率よく行える！

1棟粗利450万円を目指す！驚きの原価削減方法と利益率を上げるポイント



☞請負単価1,500万円の住宅商品を粗利率30%で実現する方法をお伝え

☞全国のメーカー品、職人費の適正価格を知り、交渉へ。

※詳しくはセミナーでお伝えします！



☞新規参入でも、超ローコスト住宅の発注単価の目安が分かる“原価検討会”とは？
全国150社以上の会社が続々結果を出している

建売ビルダー・他ローコストビルダーに負けない商品戦略！



☞商品開発で大切なのは、
「低価格・高品質」
安かろう、悪かろうでは何の意味もない

7月に専門家の要望に応じて
構造見学会を開催しました

全国の工務店仲間が集まった構造見学会では、
夢家の構造についての太鼓判をもらいました！



☞従来の性能を保った
構造で低価格を実現！
実際に1級建築士で
ある経営者様に構造を
見てもらい、
太鼓判をもらった

☞取り揃えている建材は、どれも
国内一流メーカーのもの

品質で妥協しないための標準仕様がポイント！

新築営業未経験者でも、たった半年で売れる営業マンにする方法とは

①新築事業で押さえないといけない営業ステップとKPI



☞営業マンが来場～契約までの数値をKPI化！
自分に今何が足りないかを自分で分析できるから、営業マンの成長スピードはとにかく早い！

②“難しい”を払拭する。住宅営業トークのポイント

1. 「私でも建てられるの？」
2. 「いくらで建つの？」
3. 「なんでそんなに安いのか？」
4. 「どうやって資金調達するの？」
5. 「ローン借入れが不安」

☞お客様の気になっていることは絞られる！
⇒パターンがあるため、最低限のトークを覚えるだけで対応ができる！



決まったトークを覚えるたら、とにかく実践！☞
ロープレを繰り返し行い、戦闘レベルまで急成長！中には年間50棟契約する営業マンも…

③1人でできる業務フロー。とにかく打ち合わせが楽に進む



☞標準仕様を決めて、打ち合わせを短縮！
サッシ、建具など、選べる種類を限定することによって、お客様側も選ぶべきものが明確になり、結果仕様打ち合わせが早くなる！
早い会社では仕様決めが30分で終わることも

予めお伝えすると、このセミナーは、コンサルタントが小難しい概念論をお話するセミナーではありません。すべてが現場レベルの実践論だと思ってください。

今、新築事業を本格的に始めることで、新たな売上・利益を創出し、さらに地域に根付いた企業に生まれ変わることができるチャンスではないかと私は思っております。

当日、あなた様のご参加を楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
建築グループ 建築チーム

大井 健太郎

【追伸1】

今回は、超型コロナウイルス感染症対策として、WEBセミナーとして開催いたします。

仲野社長の粹な計らいで、セミナー参加の皆さま限定で、

テレビ会議で率直な質問ができる機会を、ご希望の方にはご案内をしたいと思います。

セミナー当日のアナウンスをお待ちくださいませ・・・。

【追伸2】

私たち船井総研と、この超ローコスト住宅事業に取り組む100社以上の企業のうち、

半数以上が異業種から参入された会社様です。リフォーム業だけでなく、様々な異業種からの

参入実績があります。当日セミナーでは、できるだけ多くの参入事例をお伝えできたらと思います。

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021夏

【オンライン開催】2021年6月14日（月） 13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

【オンライン開催】2021年6月24日（木） 13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

講座

内容

第1講座



新築参入で初年度24棟、売上は3倍増4億円！ 私の会社が新築住宅事業で成功した理由



株式会社 インハウス
代表取締役
仲野 隆裕 氏

- ・ 他社成功事例をマネしていきなり売上3倍増
- ・ 数ある商品から超ローコスト住宅事業を選んだ背景
- ・ 原価を下げて利益アップ！
立ち上げ2年でいきなり地域No.1ビルダーに！
- ・ 集客のカギはモデルハウス！
集客増のために徹底したモデルハウスのポイントとは・・・他

第2講座

全国80社以上突破！ 超ローコスト住宅成功ビルダーの最新手法を大公開



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建築グループ 建築チーム
大井 健太郎

- ・ 全国80社のデータから学ぶ、原価削減・利益最大化のポイント
- ・ 専門ブランド立ち上げで地域で圧倒的な知名度を得る方法
- ・ 集客のポイントは？看板？チラシ？WEB？SNS？果たして？
- ・ 住宅業界未経験者でも初年度から活躍できる！超ローコストだからできる、人財がよく育つための育成術とは？
- ・ 異業種からも続々参入！新築参入で即時成果を出す方法・・・他

第3講座

あなたの会社が超ローコスト住宅で成功するために



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
マネージング・ディレクター
伊藤 嘉彦

- ・ 住宅・不動産業界の時流を徹底解説！
- ・ 厳しさを増すコロナ禍の市場を乗り切るために
- ・ 超ローコスト住宅が生まれた背景、今後の展望について
- ・ 今、新築事業に参入しないといけない理由・・・他

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日
9:45～17:30
対応 ～担当～
大井

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。

【Webセミナー】 超ローコスト住宅成功への道2021夏

お問い合わせNo. **S072678**

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限：6月10日（木）

日時・会場

2021年 **6月14日**（月） 開始 **13：00** ▶ **16：30** 終了（ログイン開始12：30より）

オンラインにてご参加

お申込期限：6月20日（日）

2021年 **6月24日**（木） 開始 **13：00** ▶ **16：30** 終了（ログイン開始12：30より）

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 20,000円(税込**22,000円**)／一名様

会員価格 税抜 16,000円(税込**17,600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く場合がございます。●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メンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●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。

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. 072678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：中田 ●内容に関するお問合せ：大井

お申込みはこちらからお願いいたします

6月14日（月）オンライン
申込締切日6月10日（木）

6月24日（木）オンライン
申込締切日6月20日（日）

