

新規ビジネス立ち上げを検討されている経営者様へ

2021年
Web 開催

住宅購入相談所研究会説明会
オンライン無料説明会

2021年 6月23日(水)
10:30~16:30
(ログイン開始10:00~)

PC・スマホ
どこでも参加可能

不動産会社・住宅会社向け

初期投資 **200万円**の

建築紹介 **手数料** ビジネス

異業種
参入でも
実証済み

紹介する
だけで

手数料

7,000万円

パートでOK! 宅建免許不要 専門知識不要

▶ 本業の不動産業でも人材が足りない!
でも**社員1名+パート2名**だからスタートできた!

▶ 初期投資の負担が少なく
短期で楽に回収可能!
2年目で営業利益**2,500万円**達成!



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。

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

住宅購入相談所研究会説明会 お問い合わせNo.S073500/K112673

オンライン開催：2021年6月23日(水) TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

主催：株式会社 船井総合研究所 〒541-0941 大阪市中央区北浜4-1-10 船井総研 大阪本社ビル
お申し込みに関するお問い合わせ：船井 美帆(アライ 北浜) 内容に関するお問い合わせ：興業 知也(マンパ トモヤ) FAX.06-6232-0194 24時間受付

WEBページから
セミナー情報をご覧ください。



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[<https://hrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 073500

住宅会社選び専門店
うちの相談窓口

近畿エリア

多店舗展開中！

父が左官業、親戚は大工。幼少期から「建築」と関わりが多い中で生まれ育つ。設計建築会社に就職し、数年後に独立し自ら設計事務所を経営。全国で家づくりで悩んでいる方を数多く見て、「家づくりの相談」を安心して聞ける人がいたらお役に立てるなど思い、株式会社ハウスコンタクトを創業。安心安全な家づくり、資金計画・ライフプランから始め、自分に合った住宅会社(ハウスメーカー・工務店)を選んで建てるというビジネスモデルに共感し、住宅購入相談所ビジネスを本格的参入！2015年に大阪店をOPEN後は、多店舗展開を実施し、現在では近畿エリアを中心に「うちの相談窓口」を展開中。2022年までに10店舗展開を目標にしている。また注文住宅選びに特化したポータルサイトを3サイト立上げ、船井総研と協業し「うちの相談窓口」ポータルサイトも運営している。

ゲスト
講師



一緒に
うちの相談窓口
始めましょう！

株式会社
代表
ハウスコンタクト
高橋 孝治 氏

住宅会社選び専門店
うちの相談窓口

ハウスメーカー選び .com
工務店選び .com
二世帯住宅 .com



未経験OK！パート社員OK！多店舗展開が可能！事業の第二の柱へ！

近畿
エリア 年間
粗利 **7,000** 万円を達成！

住宅購入相談所ビジネスは早期に多店舗展開が可能なビジネスモデル！！

■うちの相談窓口 2023年10店舗展開へ

株式会社ハウスコンタクト様の多店舗展開と業績推移

【出店経歴】

- 2015年：うちの相談窓口大阪店設立
- 2016年：うちの相談窓口ポータルサイト設立
うちの相談窓口イオンモール伊丹昆陽店OPEN
- 2019年：うちの相談窓口奈良店OPEN
- 2021年：うちの相談窓口南大阪店OPEN
- 2022年：7店舗へ
- 2023年：近畿エリアで10店舗へ



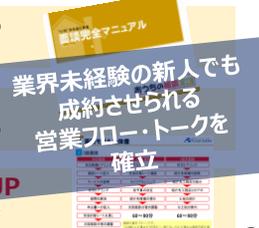
ハウスメーカーの業務提携契約獲得のポイント

- ポイント1 大手ハウスメーカーと業務提携獲得するポイントとは？
- ポイント2 業務提携営業のノウハウを大公開！
- ポイント3 新規出店時の提携先ハウスメーカーのリスト作成手法！



業界未経験OK! 紹介率UPの営業ポイント

- ポイント1 ハウスメーカーへの紹介率をUPさせるライフプランニングツールとは？
- ポイント2 業界未経験でもハウスメーカー紹介率がUPする営業手法とは？
- ポイント3 ハウスメーカー紹介後の契約率をUPさせる、3段階の接客フローとは？



今“アツい”住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」とは?!

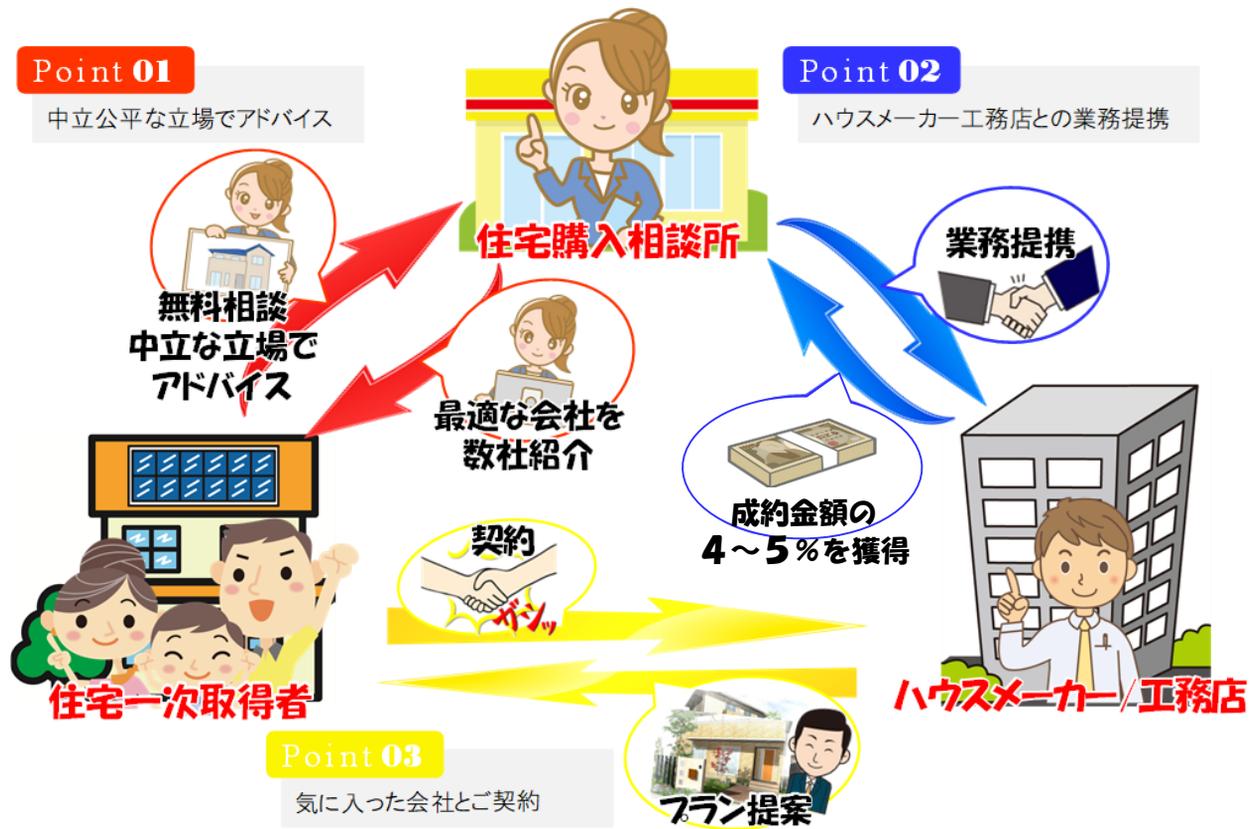
1 住宅購入層を集客し、提携するハウスメーカーを顧客へ紹介するビジネスモデルです。

住宅購入相談所ビジネスは、住宅会社選び専門店「**うちの相談窓口**」を出店し、**自社と提携するハウスメーカーや工務店を品揃えとして、住宅購入検討客（1次取得層）を集客し**、来場いただいたお客様へ「希望の住まいのヒアリング」「資金計画やフィナンシャルプランニング」を実施し、お客様へ最適なハウスメーカーをご紹介します、お客様がご紹介したハウスメーカーで請負契約を締結した際に、**紹介したハウスメーカーより成約金額の4～5%の紹介料をいただく在庫なしの紹介仲介ビジネスモデル**です。

例：うちの相談窓口に来場した住宅購入検討客のお客様を、提携ハウスメーカーにご紹介。2,000万円の建物請負契約を締結した場合。

紹介したハウスメーカーより**2,000万円建築請負契約の4～5%の紹介料（80万円～100万円）**を受領します。

住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」のビジネスモデル



今“アツい”住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」とは?!

2 住宅購入層を集客し、提携するハウスメーカーを顧客へ紹介するビジネスモデルです。

Point 01

住宅購入希望者が住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」へ相談に来る

簡単な説明とヒアリングと資金計画
※あくまでも中立な立場

複数のハウスメーカーを紹介

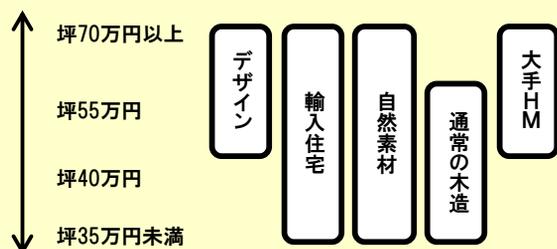
Point 02

ハウスメーカーと業務提携

案件があれば紹介する

成約：成約金額の4～5%を相談所が受け取る

住宅購入相談所の収益は、住宅一次取得者に対して、業務提携をしているハウスメーカーを紹介し、成約に至った場合はその成約金額の4～5%を紹介手数料としてハウスメーカーから貰い受けます。



パートナー企業の発掘は、住宅購入相談所の商品となります。お客様の理想を実現できる会社を紹介できるかが、ダイレクトに住宅購入相談所の業績にかえてきます。建築会社といっても様々な特徴があります。また、建築会社はその特徴を武器に日々営業活動をしています。お客様のニーズに応える為に、特徴の違った会社を品揃えすることが重要となります。

Point 03

お客様がうちの相談窓口より紹介されたハウスメーカーと複数社会う。

気に入ったハウスメーカーを選び、契約する。

建築会社は、一次取得者の集客の為に、WEBサイトを作り、折込チラシを新聞に折り込みます。住宅会社の販促費は、1成約金額の5～7%とまで上るといわれています。

ですので、成功報酬型の住宅購入相談所案件は、販促費が余計にかかることはありません。また紹介料金を4～5%に設定することで、通常販促よりの効率的でかつ低価格での集客が実現します。

今“アツい”住宅会社選び専門店「うちの相談窓口」とは?!

3 コロナ禍で、ハウスメーカーの住宅総合展示場は集客に苦戦・・・まさに三方良しのビジネスモデル！

どんな業界でも相談所が生まれるわけではありません。 相談所ビジネスが生まれる業界の共通点が下記の5つです。

- 条件1. 市場規模が大きい
- 条件2. 消費者の人生に大きな影響を与える（または高額）
- 条件3. 失敗したくない心理が働く
- 条件4. 購買頻度（経験値）が低い
- 条件5. インターネットに情報が氾濫している

そして2020年3月から日本でも猛威を振るっている新型コロナウイルス。その影響は住宅サービス業界にも大きな変化を起こしています。未だに収束が見えないコロナ禍で、従来までであれば、**住宅総合展示場へ行って住宅購入するという事が一般的**でしたが、来場型の大型イベント集客が全く機能しない状態・・・各ハウスメーカーは顧客集客に苦戦を強いられています。

しかし、**顧客の住宅購入ニーズは無くなることは無く**、来場型の大型イベントから、感染リスクの低い、**オンライン面談や個別相談へとお客様のニーズが急激に高まっています**。また顧客で広がる「収入不安」や「住宅購入に対する不安」が以前より高くなり、**住宅購入相談所ビジネスの「相談する」というニーズが今まさに大注目**されています。

三方良し！ それぞれのメリット			
	エンドユーザー	建築会社	相談所
ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ○インターネットで調べてもわかりづらい ○いきなり建築会社に行きづらい ○過度な営業行為を受けたくない ○一生に一度の大きな買い物に失敗したくない 	<ul style="list-style-type: none"> ○集客コストが非常にかかる（売上の約5%：チラシ・イベント・WEBなど） ○市場の減少で競争激化（余計な経費を削減したい） ○客さえいれば商品には自信がある 	<p>【参入する前の状態】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○営業マンの育成は難しい ○自社業界のマーケットが縮小している ○従業員にキャリアステップを用意できない
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ○中立な立場で教えてくれるので、質問しやすい。 ○お金がかからない ○効率的に複数社会うことが出来る ○基礎的な情報収集が容易 ○営業されずに情報だけ得られる 	<ul style="list-style-type: none"> ○成功報酬型なので無駄が無い ○販促費に大金を使わなくとも、お客様に出会うことが出来る ○販促費＞紹介フィーなのでコスト削減にもつながる 	<ul style="list-style-type: none"> ○基本的な説明なので高度な技術を必要としない ○少ない人数、女性スタッフでも可能 ○社会的貢献性が高い ○成約に迫らなくとも良い（紹介先のどこかで成約される）

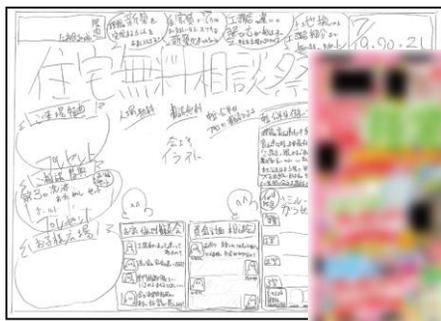
なぜ、株式会社ハウスコンタクト様は**成功した**のか?!

ズバリ！即時業績アップノウハウを“素直に”実行した！

業界未経験からの新規参入で、全国で数多くの成功事例を輩出している住宅購入相談所ビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。住宅購入相談所ビジネスで成功するポイントは下記3つ。

- ①住宅選び専門店「うちの相談窓口」として出店すること
- ②商品である業務提携のハウスメーカーを開拓し多くの提携を獲得すること。
- ③チラシ、自社WEBをメインに新規20組/月来場させること

これらのポイントを押えつつ、業界未経験から新規立上げをしている、全国20社以上のビジネスモデル実践企業のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。



全国の成功事例がここに集約！ コロナ禍の時流にピッタリの住宅購入者紹介ビジネス！

2015年から開催している、船井総研主催の「住宅購入相談所研究会」は、全国各地から14社の様々な業種の事業会社様が加盟されています。新規立ち上げで業績を急成長させております。業績アップの事例やノウハウを、2カ月に1回開催される研究会において共有しており、**非常に高い満足度**で評価いただいております。

【本研究会の理念】

住宅業界における売り手と買い手の情報格差を無くし、双方の無駄を省くことで、業界全体のスリム化および活性化を図る。

母体は携帯ショップ運営！住宅サービス業界未経験から新規参入し、

パート含め **3店舗** 粗利 **9,500**万円を達成！
3人で

新規参入5年で**3店舗**を展開し、2020年は**3店舗**で**粗利9,500万円**を達成



八戸ラピア店



仙台泉中央
駅ビルSWING店



ザ・モール仙台長町店



2021年4月度 ゲスト講師
株式会社 アットマーク
代表取締役 山本 長 氏

株式会社アットマーク様は、青森県八戸市でauショップ2店舗を運営を母体事業としている企業様です。更なる事業拡大の為、母体事業とは違う第二の事業の「柱」となるビジネスモデルを模索していたところ、(株)船井総研主催の「住宅購入相談所ビジネス研究会」を知り、研究会説明会に参加。**業界未経験でも参入可能、社会性の高いビジネスモデル**と知り、住宅購入相談所ビジネスへ新規参入を決意！**業界未経験の社員**を新規採用し、2015年8月におうちの相談窓口八戸ラピア店をOPEN。その後「仙台SWING店」「ザ・モール仙台店」と新店舗を続々とOPEN！**新規参入5年で3店舗**を展開し、2020年は**3店舗**で**粗利9,500万円**を達成しました。2021年は盛岡市へ4店舗目の出店準備中です。

全国各地で成功事例が続出

「住宅購入相談所ビジネス」を最短で成功させる方法を大公開
具体的なノウハウを1日に濃縮したセミナーです。ぜひご参加ください。

先着10社限定！住宅購入相談所研究会説明会ご参加

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年 **6月23日** ログイン開始 10:00～
(水)10:30～16:30

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。

講座

講座内容

第1講座

10:30
～
12:00

住宅購入相談所研究会説明会

- ポイント①** 住宅購入相談所ビジネスの成功ポイントの解説
- ポイント②** 全国の「うちの相談窓口」成功事例をご紹介
- ポイント③** 業界未経験から新規立上げの流れと成功要素

株式会社 船井総合研究所
中古・リフォームチーム リーダー

廣瀬 浩一



第2講座

13:00
～
14:00

年間粗利7,000万円達成した秘訣を公開

- ポイント①** 住宅購入相談所ビジネス立ち上げ粗利7,000万円達成の過程
- ポイント②** 住宅購入相談所ビジネスで成功するために行ったことを公開
- ポイント③** 若手・新卒早期育成のための店舗マネジメントの秘訣とは？
- ポイント④** 自社サイトを活用した集客戦略を徹底公開
- ポイント⑤** ハウスメーカーとの業務提携契約を獲得する営業秘訣とは？

株式会社 ハウスコンタクト
代表

高橋 孝治 氏



ゲスト 講師

第3講座

14:15
～
15:45

月10組以上を安定的に来場させるWEBサイト運用

- ポイント①** 複数のポータルサイトを活用したWEB集客を徹底解説！
- ポイント②** ポータルサイトへの流入数を最大化させる事例をご紹介
- ポイント③** WEB総合展示場とは！？

株式会社 船井総合研究所
中古・リフォームチーム アソシエイト

眞柴 知也



第4講座

16:00
～
16:30

まとめ講座

- ポイント①** 2021年 業績アップの為に、明日から取り組むべき事

株式会社 船井総合研究所
中古・リフォームチーム リーダー

廣瀬 浩一



WEBにはもっと詳しく内容が記載されています

お申込み期限
2021年
6月19日(土)

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを拝見してお申し込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容を記載しております。

