

未曾有の市場縮小・不景気時代を生き残るのは、“時流適応”した会社だけ

市場縮小でも **高利益率・高成長** 住宅会社に取り組んでいる

住宅業界

令和の生存戦略

住宅業界 不景気対策

10選

まだ、競合が実施していない

～たった1日で、集客・営業・お金・ヒトの悩みから解放される～

特別ゲスト講座

時流適応し、不景気時代にも業績・利益を上げ続ける戦略大公開



株式会社アーキテックプランニング
代表取締役 **相馬 哲也 氏**

経営戦略

市場から考える令和時代の生存戦略とは!?
リスクを最小限に抑えながら、事業成長を遂げる不景気時代の経営戦略

マーケティング戦略

不景気時代に考えるべき最強の商品・マーケティング戦略とは!?
不景気時代×デジタル時代に求められる顧客心理を驚嘆美に!

人事戦略

もう優秀な営業マンを他者に引き抜かれたい!?
優秀人材の採用×引き抜きを防ぐための“新”人事戦略

財務戦略

調達コスト削減・潤沢な資金調達を実現!?
不況でも資金調達が加速するための財務戦略とは

中途採用

入社時から人件費<成果!?
即戦力で売れる営業マンが大量に!
即戦力営業マンを採用する秘訣を大公開

新卒採用

入社時点で売れる営業マンに!?
入社後の育成不要!
超早期優秀人材採用×超早期育成による非常的な新卒採用戦略

未経験工務育成

未経験でも1年で10棟管理!?
もう高賃金施工管理は不要!
未経験工務の育成・戦力化方法を大公開!

営業育成

AIによって育成を自動&早期化!?
育成コスト不要!
育成期間1/3に短縮する生成AI時代の営業マン“新”育成方法

原価削減

粗利率 30%を実現!?
驚異の高生産性!
高利益率を実現する原価削減方法

補助金活用

賢い競合企業は活用している!
2024年業界最新補助金大公開

令和の必須取り組みテーマ“AI”のすべてがここに!

人手を増やさず生産性を2倍に!



特典

住宅業界特化型 AI活用マニュアル

住宅業界向け不景気対策セミナー お問い合わせ No.S113606

開催時間 10:00~17:00 (開場 9:30~)

一般価格/一名様 30,000円(税別)
33,000円(税込)

会員価格/一名様 24,000円(税別)
26,400円(税込)



2024年 7月2日(火)・7月4日(木) 会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)

113606

住宅業界の経営者からよくお聞きするお悩み



集客・受注数が減少しているが次なる不景気時代の一手が見いだせていない

財務面において課題があり、資金繰りにおいての悩みが出てきている

新卒で営業を採用したが、稼げる営業マンに育たず、弱い営業組織になってしまっている

利益がどんどん下がり棟数は伸びても利益額が上がらない

自社の活躍営業マンが他社に引っ張られてしまう

コロナショック、ウクライナショック、ウッドショック、資材高騰、着工棟数減少、世は**大不景気**に突入！そんな時代の中でも**大逆転**を実現し、

不景気時代にも高利益率の住宅会社に取り組むテーマ

厳しい時代を勝ち抜くための**秘策**をすべて公開！

10選

1 経営戦略

市場縮小時代において今後地域密着の住宅会社が勝ち残るための経営戦略



2 事業・マーケティング戦略

不景気時代に住宅会社が採るべき財務戦略を大公開



3 人事戦略

優秀人財の採用×引き抜きを防ぐための“新”人財戦略



4 財務戦略

不景気時代に住宅会社が採るべき財務戦略



5 中途採用

入社して、即受注する即戦力営業マンを採用する方法



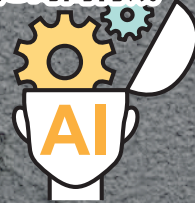
6 新卒採用

ど~なる!?住宅業界!不景気時代に考えるべき経営戦略



7 営業育成

“完全自動で一人前に”AIによるマネジメント不要での人的工数0時間育成



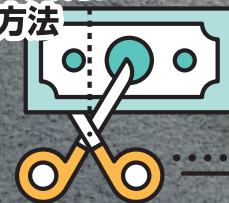
8 工務育成

まったくの素人から1年で10棟管理するプロフェッショナル施工管理化を実現する驚異の育成方法



9 原価削減

粗利率30%を実現!?驚異の高生産性!高利益率を実現する原価削減方法



10 補助金活用

賢い競合企業は活用している!2024年住宅業界最新補助金大公開



時流を先読みし、
不景気をものともせず

業績を上げ続けるトップ企業が登壇

住宅大恐慌時代にも業績拡大！

社員60名で売上86億円の超高生産性を実現する
注文住宅270棟ビルダーが語る市場縮小時代の経営戦略



株式会社 アーキテックプランニング

代表取締役 **相馬 哲也 氏**

2003年創業の株式会社アーキテックプランニング(札幌市)は、2016年に前年比2倍以上になる41戸(札幌市における戸建注文住宅の建築確認戸数)を手がけ、大きく飛躍した。現在、北海道で年間100戸以上の戸建注文住宅を受注する。2019年8月には福岡支店を開設。本年は社員数60名で売上86億円と急成長を遂げる業界注目の企業である。

特別ゲスト

講座のポイント

- 経営者の仕事は「営業利益」と「内部留保」を残すこと！市場縮小期において大手ハウスメーカーや地域トップビルダーとの競争に負けず、営業利益を残すために今経営者が見直すべき粗利率と販管比率のバランス
- 予定外工事の差異の見直しだけで1棟あたり50万円の利益を即時改善！資材高騰の中でも利益アップのためにまずやるべきは「原価管理の見直し」
- 売れる商品は会社がつくる！大手ハウスメーカーに負けない商品とは！？請負平均3300万円の注文住宅を営業18名で270棟受注を実現する商品の価格・性能・仕様はコレ！
- ひと昔前の給与制度にしていますか？時代遅れの評価制度では優秀な社員は来ない＆残らない！稼げる仕組み・売れる仕組みはこう作る！「評価制度」と「部門別採算性」を大公開！

1

経営戦略



市場縮小時代において

今後地域密着の住宅会社が勝ち残るための経営戦略



株式会社船井総合研究所

住宅支援部 マネージャー **本倉 裕大**

講座のポイント

- 住宅業界は今後どうなるのか！？不景気・市場縮小の中で住宅業界が直面する現状と将来の市場動向を徹底分析。今住宅会社の経営者が意識すべき経営指標と今後のを解説。
- 事業戦略と人事戦略のアップデートが急務！これまでの業界常識から脱却し、地域密着の住宅が勝ち残るための戦略を成長企業事例をもとに解説。
- 事業展開のスピードが勝負！戦略実行力を高めるための人材採用・組織運営・DX・アウトソーシングの実践。

船井総合研究所に新卒で入社以来、住宅不動産業界のコンサルティングに従事。年商3億円から300億円まであらゆる規模感のクライアントを担当し、各企業フェーズにおける適切な提案と実行支援に定評がある。特に、分譲ビジネスモデル付加による即時業績アップとWEBマーケティングを得意とし、地域No.1クラスの住宅会社の業績アップを多数サポートしている。今、約150名在籍する船井総研住宅不動産コンサルタントの中で最も勢いのあるコンサルタント。

経営戦略・時流予測

マーケティング・人事・財務のテーマ

2 不景気時代の住宅会社の 事業・マーケティング戦略



株式会社船井総合研究所

価値向上支援本部
シニアコンサルタント

青木 直哉

3 優秀人材の採用×引き抜きを 防ぐための”新”人事戦略



株式会社船井総合研究所

HRストラテジー支援部
マネージャー

宮地 建守

4 不景気時代に住宅会社が 採るべき財務戦略



株式会社船井総合研究所

財務支援部
リーダー

多和田 良喜

こんな会社におすすめです

- 2024年以降の市場動向に合わせた商品戦略を練りたい方
- SNSや自社メディアを活用した集客戦略に興味がある方
- マーケティングのデジタル化を進め、効率的な顧客獲得を目指す方

講座のポイント

- イマの市場に求められる住宅商品はこれ！2024年以降求められる商品戦略
- 販促・広報媒体が多様化する中で住宅会社が採用すべき集客戦略
- 厳しい競争環境において受注数を増やすために必要な営業戦略

こんな会社におすすめです

- 優秀な人材の確保と定着を目指している方
- 人事・評価制度を見直し、組織力の強化を図りたい方
- 給与の惹きつけだけでなく、理念経営とのバランスを保ちたいと考えている方

講座のポイント

- 棟数還元から利益還元へシフト！優秀人材の定着と引き抜き対策を目指す月給・賞与制度。
- マネジメント人材もプレイヤースペシャリスト人材も両方活かす人事・評価制度。
- 利益もお客様満足も社員の成長も同時に叶える理念浸透型人材育成戦略。

こんな会社におすすめです

- 金利上昇トレンドに対応する銀行対策を講じたい方
- 資金繰りを安定させ、財務戦略を強化したい方
- 高収益を実現している企業の財務戦略に学びたい方

講座のポイント

- 10年ぶりの金利上昇トレンドに対応するため銀行対策術
- 不景気時代に資金繰りを安定させるための財務戦略を公開
- ”イマ”うまくいっている高収益企業がやっている財務のポイント

中途採用・新卒採用・営業育成のテーマ

5 入社して、即受注する即戦力営業マンを採用する方法 中途採用



株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
マネージャー

手塚 颯

こんな会社におすすめです

- 即戦力となる営業人材の採用方法に興味がある方
- 新たに採用した営業人材が早期に成果を出すための育成法を知りたい方
- P/L・B/Sで物事を考える幹部人材を採用したい方

講座のポイント

- 活躍する即戦力営業マンが集まる会社がやっている最新採用手法とは!?
- 即戦力が入社してから辞めずに活躍するための定着ポイント
- P/L・B/Sで物事を考えられる優秀な幹部人材が集まる会社の秘訣

6 学生時代から売れる営業へ! 人件費を抑えて入社時から一人前を実現する非常識な新卒戦略 新卒採用



株式会社船井総合研究所
ワークエンゲージメント支援部
リーダー

大庭 菜々実

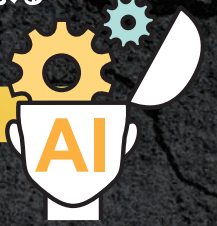
こんな会社におすすめです

- 新卒採用において入社してすぐに即戦力化を図り新卒の戦略家を早期化したい方
- 革新的な採用戦略を通じて人件費を抑えつつ、売れる営業人材を育成したい方
- SNSや最新の採用手法を活用し、若手人材の確保を目指している方

講座のポイント

- 潜在能力を秘めた素直で元気な若手がイマ最も集まる最新採用手法
- SNS採用最前線! ヒトが集まり続ける良い会社がどこもやっているSNS採用戦略とは!?
- 入社初日から即戦力営業マン! 新卒社員を一人前の営業マンに成長させるための革新的な長期インターンシップを活用した育成戦略。

7 "完全自動で一人前に" AIによるマネジメント不要での人的工数0時間育成 営業育成戦略



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
コンサルタント

栗原 北斗

こんな会社におすすめです

- 新入社員のオンボーディングとスキルアップを効率的に行いたい方
- AI技術を活用して人材育成コストを削減したい方
- パーソナライズされた学習プランで社員の成長を促したい方

講座のポイント

- AI技術を利用して、人的工数を爆発的に削減し、新入社員のオンボーディングと継続的なスキルアップを自動化する方法。
- AIを活用した、個々の社員に合わせたパーソナライズされた学習プランの作成とその実行方法
- AI育成システム導入による長期的なメリットと、人材開発における新たな可能性とは!?

工務育成・原価削減・補助金活用のテーマ

8

まったくの素人から1年で10棟管理する
プロフェッショナル施工管理化を
実現する驚異の育成方法

工務育成



株式会社船井総合研究所

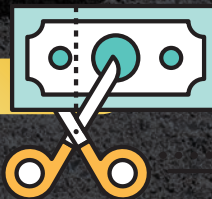
住宅支援部
コンサルタント

根岸 祐希

9

粗利率30%を実現!? 驚異の高生産性!
高利益率を実現する
原価削減方法

原価削減



株式会社船井総合研究所

住宅支援部
リーダー

近藤 力

10

賢い競合企業は活用している!
2024年住宅業界
最新補助金大公開

補助金活用



成長戦略株式会社

エンプロイヤーサクセス本部
コンサルタント

住田 博正

こんな会社におすすめです

- 施工管理人材の確保と育成に課題を持つ方
- 短期間で素人をプロフェッショナルな施工管理者に育て上げたい方
- 施工管理の人材不足を解消し、プロジェクトの品質と効率を向上させたい方

講座のポイント

- 施工管理大不足時代における成功している会社の考え方
- 素人でも短期間でプロフェッショナルな施工管理者になれる育成プログラムの構築。紹介。
- 未経験施工管理を早期育成した全国成功事例大公開

こんな会社におすすめです

- 原価削減と工期改善で不況に強い組織を作りたい方
- 生産性向上を目指す組織改革に興味がある方
- プロジェクトのコストと期間の最適化を図りたい方

講座のポイント

- 不景気に強い組織を作るための原価削減と工期改善の戦略
- 生産性の向上を実現するための組織改革とチームワークの促進
- 期間とコストを最適化するためのプランニングと実行のノウハウ。

こんな会社におすすめです

- 設備投資やシステム投資を予定している方
- 自社が活用できうる補助金のラインナップを知りたい方
- 補助金活用に向けたポイントを知りたい方

講座のポイント

- 2024年最新住宅業界補助金を大公開
- 補助金が採択されるポイントはこれだ! 採択例から見る採択ポイント
- 賢い企業は実施している補助金活用戦略

スケジュール

講座	講座タイトル／詳細	講師
第1講座	<p>市場縮小時代において今後地域密着の住宅会社が勝ち残るための経営戦略</p> <p>①住宅業界は今後どうなるのか!?不景気・市場縮小の中で住宅業界が直面する現状と将来の市場動向を徹底分析。今住宅会社の経営者が意識すべき経営指標と今後の解説。 ②事業戦略と人事戦略のアップデートが急務!これまでの業界常識から脱却し、地域密着の住宅が勝ち残るための戦略を成長企業事例をもとに解説。 ③経営リスクを最小限に抑えるための戦略的リスク管理と、不確実性に強い柔軟な組織づくりのポイント。</p>	株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージャー 本倉 裕大
第2講座	<p>住宅大恐慌時代にも業績拡大! 社員60名で売上86億円の超高生産性を実現する注文住宅270棟ビルダーが語る市場縮小時代の経営戦略</p> <p>①経営者の仕事は「営業利益」と「内部留保」を残すこと!市場縮小期において大手ハウスメーカーや地域トップビルダーとの競争に負けず、営業利益を残すために今経営者が見直すべき粗利率と販管比率のバランス ②予定外工事の差異の見直しだけで1棟あたり50万円の利益を即時改善!資材高騰の中でも利益アップのためにまずやるべきは「原価管理の見直し」 ③売れる商品は会社がつくる!大手ハウスメーカーに負けない商品とは!?請負平均3300万円の注文住宅を営業18名で270棟受注を実現する商品の価格・性能・仕様はコレ! ④ひと昔前の給与制度にいませんか?時代遅れの評価制度では優秀な社員は来ない&残らない!稼げる仕組み・売れる仕組みはこう作る!「評価制度」と「部門別採算性」を大公開!</p>	<p>特別ゲスト講師</p> 株式会社 アーキテックプランニング 代表取締役 相馬 哲也 氏
休憩		
第3講座	<p>【マーケティング戦略】不景気時代を乗り越える為の住宅会社の事業戦略</p> <p>①イマの市場に求められる住宅商品はこれ!2024年以降求められる商品戦略 ②販促・広報媒体が多様化する中で住宅会社が採用すべき集客戦略 ③厳しい競合環境において受注数を増やすために必要な営業戦略</p>	株式会社船井総合研究所 価値向上支援本部 シニアコンサルタント 青木 直哉
第4講座	<p>【人事戦略】優秀人材の採用×引き抜きを防ぐための“新”人材戦略</p> <p>①棟数還元から利益還元へシフト!優秀人材の定着と引き抜き対策を目指す月給・賞与制度。 ②人事・評価制度を見直し、組織力の強化を図りたい方 ③給与の惹きつけだけでなく、理念経営とのバランスを保ちたいと考えている方</p>	株式会社船井総合研究所 HR戦略支援部 マネージャー 宮地 建守
休憩		
第5講座	<p>【財務戦略】不景気時代に住宅会社が採るべき財務戦略</p> <p>①10年ぶりの金利上昇トレンドに対応するため銀行対策術 ②不景気時代に資金繰りを安定させるための財務戦略を公開 ③“イマ”うまくいっている高収益企業がやっている財務のポイント</p>	株式会社船井総合研究所 財務支援部 リーダー 多和田 良喜
第6講座 採用戦略 【選択】	<p>【中途】入社して、即受注する即戦力営業マンを採用する方法</p> <p>①活躍する即戦力営業マンが集まる会社がやっている最新採用手法とは!? ②即戦力が入社してから辞めずに活躍するための定着ポイント ③P/L・B/Sで物事を考えられる優秀な幹部人材が集まる会社の秘訣</p>	株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 マネージャー 手塚 颯
	<p>【新卒】学生時代から売れる営業へ!?人件費を抑えて入社時から一人前を実現する非常識な新卒戦略</p> <p>①潜在能力を秘めた素直で元気な若手がイマ最も集まる最新採用手法 ②SNS採用最前線!ヒトが集まり続ける良い会社はどこもやっているSNS採用戦略とは!? ③入社初日から即戦力営業マン!新卒社員を一人前の営業マンに成長させるための革新的な長期インターンシップを活用した育成戦略。</p>	株式会社船井総合研究所 ワークエンゲージメント支援部 リーダー 大庭 菜々実
休憩		
第7講座 採用戦略 【選択】	<p>【営業育成】“完全自動”で一人前に“AIによるマネジメント不要”での人的工数0時間育成</p> <p>①AI技術を利用して、人的工数を爆発的に削減し、新入社員のオンボーディングと継続的なスキルアップを自動化する方法。 ②AIを活用した、個々の社員に合わせたパーソナライズされた学習プランの作成とその実行方法 ③AI育成システム導入による長期的なメリットと、人材開発における新たな可能性とは!?</p>	株式会社船井総合研究所 住宅支援部 コンサルタント 栗原 北斗
	<p>【工務育成】まったくの素人から1年で10棟管理するプロフェッショナル施工管理化を実現する驚異の育成方法</p> <p>①施工管理大不足時代においての成功している会社の考え方 ②素人でも短期間でプロフェッショナルな施工管理者になれる育成プログラムの構築。紹介。 ③未経験施工管理を早期育成した全国成功事例大公開</p>	株式会社船井総合研究所 住宅支援部 コンサルタント 根岸 祐希
第8講座 採用戦略 【選択】	<p>【原価削減】粗利率30%を実現!?驚異の高生産性!高利益率を実現する原価削減方法</p> <p>①不景気に強い組織を作るための原価削減と工期改善の戦略 ②生産性の向上を実現するための組織改革とチームワークの促進 ③期間とコストを最適化するためのプランニングと実行のノウハウ。</p>	株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー 近藤 力
	<p>【補助金活用】賢い競合企業は活用している!2024年住宅業界最新補助金大公開</p> <p>①2024年最新住宅業界補助金を大公開 ②補助金が採択されるポイントはこれだ!採択例から見る採択ポイント ③賢い企業は実施している補助金活用戦略</p>	成長戦略株式会社 エンプロイ・サクセス本部 コンサルタント 住田 博正
まとめ講座	<p>【まとめ】不景気時代の経営者の覚悟</p> <p>①不況を乗り越えるための経営者としての覚悟とリーダーシップ ②持続可能な成長を目指すための経営戦略と、その実行に必要な組織の柔軟性と革新性 ③危機をチャンスに変える経営の秘訣。不確実性の高い環境下での機会の見極め方法</p>	株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージャー 本倉 裕大

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。

住宅業界向け不景気対策セミナー

お問合せNo.S113606

開催要項

東京会場にてご参加 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2024年 **7月2日(火)** ・ **7月4日(木)**

お申込期限：6月28日(金)

お申込期限：6月30日(日)

開始 終了
10:00 ▶ 17:00
(開場 9:30~)

日時・会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※ [2024年4月1日] より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。

また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

●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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。●会員に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みに適用となります。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) /一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) /一名様

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。

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.113606を入力、検索ください。

お問合せ

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局

E-mail **seminar271@funaisoken.co.jp**

TEL 0120-964-000 (平日9:30-17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。
お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします



東京会場
7月2日(火) 申込期限:6月28日(金)
7月4日(木) 申込期限:6月30日(日)

来場者特別大特典
「住宅業界向け
AI活用マニュアル2024」

人手を増やさず生産性を
10倍上げる令和の必須ツールAIを
住宅企業で活用する為のすべてがここに!

・施工実例作成
・広告文章作成
・SEOコラム記事作成
・営業トークスクリプト
・物件情報内容作成
・イベント情報作成
etc...

