

地方住宅会社の勝ち残り戦略セミナー

住宅

非住宅

新築受注を伸ばす
販促費0円で

紹介受注

2棟に1棟が

住宅の片手間で
単価1億を即受注

非住宅参入

専任営業不要

人材採用

即戦力採用

トップ営業マン/設計士/工務

たった3ヶ月で中途社員25名応募→9名採用

【オンライン開催】2025/3/14(金)・18(火) 開催時間10:00～12:00・15:00～17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

主催  Funai Soken 【住宅×非住宅×採用】住宅会社の勝ち残り戦略セミナー お問い合わせNo. S124848

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



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[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください)→【124848】

一足先に取り組まれた住宅会社の成功事例

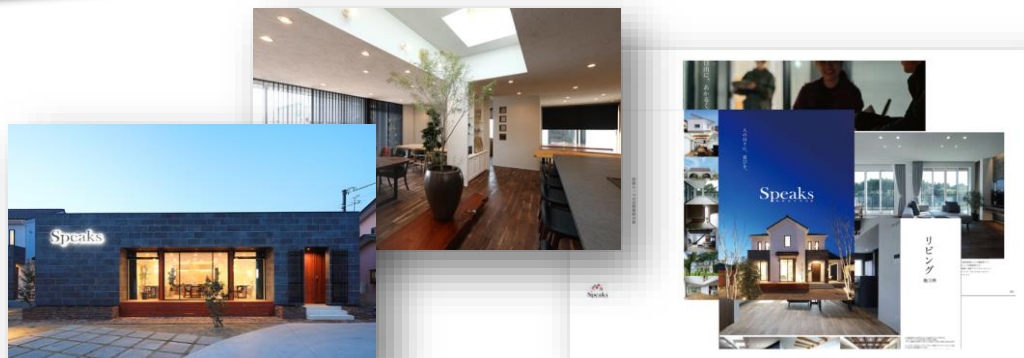
年間棟数20棟のうち、**半分が紹介受注**！ 住宅会社を創業してから6年で安定経営に到達

住宅

「お客様に喜ばれる家を作りたい」その一心で2018年に住宅会社を創業しました。
素材・作り手・作り方に妥協しない商品を届ける**理念経営**を全面に押し出した**webサイト**により、
お客様はほとんど**自社のファン**になって来場していただいております。
年々**紹介数が増えてきた**おかげで、創業から**6年で年間受注の半分が紹介**になりました。
地域の方に信頼していただき、**少ない広告費で安定して契約**できています。



福島県郡山市
スピークス株式会社
代表取締役 吉田 博文 氏



人材採用

商圈・会社規模に関わらず たった**3ヶ月**でこの**採用実績**

事例企業エリア	業態	職種	年齢
山陰エリア	住宅会社	施工管理	40代
山陰エリア	住宅会社	設計	40代
山陰エリア	住宅会社	施工管理	40代
山陰エリア	住宅会社	施工管理	60代
山陰エリア	住宅会社	総務	40代
山陰エリア	住宅会社	検図	50代
山陰エリア	住宅会社	営業	不明
山陰エリア	住宅会社	施工管理	30代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	50代
首都圏エリア	住宅会社	営業	50代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	40代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	40代
首都圏エリア	住宅会社	営業	20代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	20代

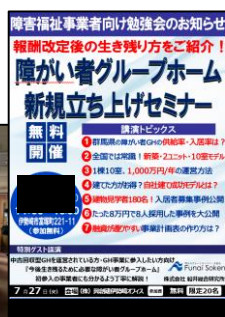
事例企業エリア	業態	職種	年齢
北関東エリア	住宅会社	設計	20代
北関東エリア	住宅会社	施工管理	20代
北関東エリア	住宅会社	施工管理	50代
北関東エリア	住宅会社	施工管理	50代
北関東エリア	住宅会社	施工管理	40代
北関東エリア	住宅会社	営業	20代
北関東エリア	住宅会社	施工管理	20代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	20代
首都圏エリア	住宅会社	事務	20代
首都圏エリア	住宅会社	施工管理	20代
中国エリア	住宅会社	施工管理	50代
中国エリア	住宅会社	施工管理	50代
中部エリア	住宅会社	施工管理	50代
中部エリア	住宅会社	施工管理	50代
中部エリア	住宅会社	施工管理	50代

～事例を真似することが成功への近道～

住宅の責任者が兼任で非住宅参入 住宅複数棟分の利益を手間なく確保

非住宅

当社は住宅の売上が不安定でしたので、**住宅の責任者**をしていた私が**兼任で担当**となり、非住宅に参入しました。中でも、**障がい者向け住宅は1棟で住宅複数棟分の利益を確保**でき、かなり救われました。参入3年目ですが、福祉施設以外の非住宅の依頼も自然と増え、今では**非住宅が住宅の売上を下支えしてくれる事業**に成長し、**会社全体として過去最高売上**を達成しております。



単価1億円の障がい者向け住宅



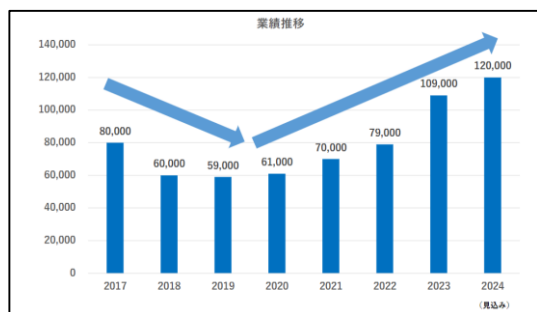
群馬県伊勢崎市
株式会社翼創建
取締役社長 穴原 剛 氏

福祉施設の建築に特化することで、 2年で売上3倍の10億円を達成！

非住宅

注文住宅が伸び悩む中で、建売事業に参入しましたが、土地が出ず苦戦していました。そんな中、**障がい者向け住宅の提案に特化**すると順調に受注を獲得し、**たった2年で売上3倍の10億円**を達成することができました。

住宅用地としては売れない2等立地や不正形地でも建てられたので、提案がスムーズに進みました。現在では、**過去客からのリピート受注が安定してきており、売上の約半分がリピート受注です**。不況期にも関係なく、福祉経験の全くない住宅会社でも取り組みやすいので、大変おすすめのビジネスです。



愛知県尾張旭市
株式会社タチ基ホーム
代表取締役 谷口 利幸 氏

- ①営業のポイントは5つ（収支・融資・人材・土地・プラン）
- ②5つの解決資料を船井総合研究所がご提供
- ③価格勝負はしない！ソフト面の営業で差別化可能
- ④収支・融資・人材のアドバイスでお客様の心を掴み、
リピート受注が売上の5割に成長する事業に育つ

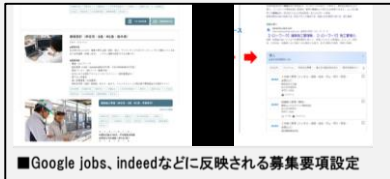
地方の住宅会社の為の2時間！

即戦力確保の採用戦略

👉ここがポイント！

求人票整理

- ・ターゲットに添った求人票を作成
- ・応募率が上がるように求人票を作成



■Google jobs、indeedなどに反映される募集要項設定

人材紹介会社攻略

- ・人材紹介会社との打ち合わせ指導
- ・人材紹介会社からの応募増加施策提案
- ・人材紹介会社との面倒なやりとりを一部代行



応募者対応フォロー

- ・応募者に対する貴社入社への意向醸成
- ・応募者の周辺環境確認



本セミナーで習得できること

- 1 **人材紹介会社を用いて**人材を確保する採用戦略
- 2 時流である**ダイレクトリクルーティングを用いて**人材を確保する採用戦略
- 3 **事業計画に基づいた**採用戦略の立て方

このような**事業主の皆様**にオススメ

1つでも当てはまる方は是非ご参加ください！

住宅 ✓ 他社と大きな違いはないのに**お客様が集まらない**と感じている方

住宅 ✓ 一時的なブームではなく、**毎月安定して集客したい**とお考えの方

住宅 ✓ 毎月の新規集客にうんざり…。お客様を**紹介経由**で集めたい方

非住宅 ✓ 住宅事業だけでは**先行きが不安**だとお考えの方

非住宅 ✓ **ヒト・モノ・カネ**の初期投資リスクを抑えながら新規事業を始めたい方

非住宅 ✓ 住宅事業を下支えする**高単価の案件**を1年に数棟取りたいとお考えの方

採用 ✓ **トップ営業マン/設計士/工務** など、**即戦力**を今すぐに採用したい方

住宅会社が勝ち残るための 本気の総合戦略セミナー



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設・設計チーム
チーフコンサルタント

吉田 拓

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

このDMを手にとってお読みいただいた皆様はきっと、

「縮小傾向にある住宅業界の勝ち残り方を知りたい」

と感じておられる方だと思います。

資材価格の高騰、顧客の減少それに伴う**競争の激化**により、

住宅・建設業界の倒産企業数過去最多といった

気持ち良くないニュースも目にします。

そんな中、

多くを背負う事業主の皆様からのご相談に本気でお応えしたい。

そう思い、私たちから皆様へ、

【住宅×非住宅×採用】

地方住宅会社の勝ち残り戦略徹底解説セミナー

のご案内でございます。

本セミナーでは、

「本業の住宅面」、「第2本業になりうる非住宅面」、
「どちらにも共通して必要な採用面」に関して、

地方住宅会社が取り組む最前の一手

をお伝えします。



△
互いにシナジー効果がある内容です。

- ・客層が減少していく中でも、選ばれ続ける会社でありたい・・・
- ・今の社内体制にヒト・カネの余計な負荷をかけず非住宅に参入したい・・・
- ・とにかく即戦力（営業/設計/工務）を採用したい・・・

このようなお悩みを持つ方は、本セミナーに是非お越しください。

**住宅業界だけでは先行き不安を感じている方、
住宅を支える第二本業を始めたいけど、慎重になっている方、
何をするにも人手が足りずに、採用に困っている地方の住宅会社の方**
にとって、

勝ち残る戦略を2時間でまるっと全て伝えるセミナーとなっております。

是非ご参加いただき、今後の会社経営の一助にさせていただきますと幸いです。
それでは、皆様とセミナーでお会いできること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 建設・設計チーム
チーフコンサルタント

吉田 拓

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×非住宅×採用】住宅会社の勝ち残り戦略セミナー

お問い合わせNo. **S124848**

講座

講座内容

第1講座



住宅業界の流れを読む

2020年以降、激動の住宅業界を勝ち抜く企業が取り組んでいる「多角化経営」の実態を解説します。そして、地域工務店・住宅会社が新築を続ける為に、今年取り組むべき経営戦略についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所 建設・設計チーム 今井 亮斗

第2講座



クオカードに頼った集客はもう辞めませんか？

大手ハウスメーカーや地域ビルダーにはできない、地域密着の工務店・住宅会社だからこそ売れる住宅の特徴と集客方法を徹底解剖！お客様が最も求めている『性能・デザイン・価格設定』から、来場に繋がるウェブサイトの作り方で、事例を交えてお伝えします。

地域密着で経営しているからこそできる差別化戦略を徹底解説いたします！

株式会社船井総合研究所 住宅チーム 一丸 幹太

第3講座



【非住宅への参入】～専任営業ゼロで始める toB ビジネス～

実は、住宅会社だからこそ圧勝できる木造の非住宅領域があります。そんな近年のトレンドである「木造非住宅建築事業」の成功事例・失敗事例を一挙大公開！専任営業マンを置かずに始められる非住宅について徹底解説いたします。2025年は住宅一辺倒から脱却し、勝ち続ける住宅会社になる為の経営戦略を取り入れましょう。

株式会社船井総合研究所 建設・設計チーム チーフコンサルタント 吉田 拓

第4講座



【技術者採用】～中小企業でも勝てる採用マーケティングとは～

新しく取り入れた戦略をより一層拡大するには、「人手不足」は避けて通れない課題です。中小規模・地方の住宅会社でも容易に取り入れることができ、すぐに成果の出る技術者を採用する方法をお伝えします。「採用＝マーケティング」の採用戦略を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 建設・設計チーム 神戸 翔

第5講座



今日から始まる、持続的成長企業へのステップ

外部要因に左右されない、強い住宅会社には、「住宅×非住宅×採用」のバランスが取れている会社が多いです。住宅会社が持続的に成長し、新築を続ける為に必要な取り組みステップをお伝えします。早速今日から始めましょう。

株式会社船井総合研究所 建設・設計チーム リーダー 山川 雅生

開催日時 2025年 **3月14日（金）・18日（火）**

開催方法

☐ 10:00～12:00 または ☐ 15:00～17:00 ※ログイン開始：開始時間30分前～ **オンライン開催**

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

一般価格 税抜5,000円（税込5,500円）／一名様
会員価格 税抜4,000円（税込4,400円）／一名様

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みに適応となります。

・銀行振込み：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124848>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「124848」をご入力し検索ください。



「お問い合わせ」
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）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※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。