

GX志向型住宅成功事例公開セミナー2025

講座	セミナー内容
第1講座	2025住宅業界最新時流講座 今大きく変わりゆく住宅業界において、住宅ブランドのポジショニング、ブランディング、大手ハウスメーカー及び地域の有力ビルダーへの競合対策等根本的な戦略再構築が最重要です。Amazonギフトカードなどのノベルティのばら撒き、単発の商品値下げキャンペーン等見え方の打ち手ばかりに目が行きがちですが、それでは中長期的な安定成長は見込めません。この先10年競合他社の進出や外部環境の影響を受けずに安定成長できる強いビルダーになるための根本的な戦略方向性・ポイントを解説いたします。 株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 ディレクター 白戸 俊祐
第2講座	業界が注目する高性能急成長ビルダー「Gハウス」成長の秘訣を徹底解説 新築住宅事業だけで2年で217%成長、成長率全国2位とコロナ以降業界不況の中、急成長を遂げている株式会社Gハウス。その驚くべく成長の根本にあるのがGハウスが扱う「科学的根拠で建てる世界基準の高断熱住宅」です。なぜ、低価格路線や分譲展開ではなく、高性能な注文住宅で伸ばすことができているのか？他社の高性能住宅とは何が違い、何が顧客の支持を得ているのか？GX志向型住宅の商品づくり、営業手法からマーケティング戦略まで、Gハウス社の取り組み・成功事例を余すことなくお伝えいただけます。 株式会社Gハウス 代表取締役社長 趙 晃啓氏 エスイーエー株式会社 代表取締役 加藤 善一氏
第3講座	勝てるGX志向型住宅対応の低コスト高性能住宅の戦略・商品構築・営業・集客手法大公開 今話題のGX志向型住宅補助金。単発的に補助金目的で扱うだけではGX志向型住宅のメリットを十分に享受することはできません。大手ハウスメーカー・競合ビルダーの動向から市場の流れを読み、「GX対応の住まいを低コストで建て、その集客の仕方、売り方までを仕組み化する」ことが安定成長を遂げる秘訣です。これまでのようなFCやVC商品、規格ブランド立ち上げとは大きく異なる新たな戦略立案、商品づくりから、集客戦略、圧倒的共感を得る営業戦略までGハウス様成長のポイント解説と共に具体的な構築＆立ち上げ手法をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 前田 和治
第4講座	まとめ講座 明日から伸びる会社になる強く確かな仕組みを作るための具体的アクションを本講座のまとめと共にお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 建設・不動産支援本部 ディレクター 白戸 俊祐

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。

開催要項

日時・会場	東京開催 2025年4月21日月 【開催時間】 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~) 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 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
-------	--

お申込み期日 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。

受講料 一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

※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。
 ※商圏パッチングの関係上、宮崎県の会社と一部九州の企業のご参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承ください。

お申込み方法

【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。
【PCからのお申込み】	https://www.funaisoken.co.jp/seminar/126662 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「126662」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。



GX志向型住宅を低コストで建てて 圧倒的成長&高収益を実現する方法大公開

東京開催 2025年4月21日月 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 14:30~17:30 (受付開始:開始時間30分前~)



限定講演セミナー

科学的高性能住宅でたった5年で8棟▶115棟

なぜ、Gハウスはローコスト・分譲路線ではなく 高性能注文住宅で急成長できているのか？

低コスト・高利益・圧倒的コスパ GX志向型・DR 対応商品づくりの極意

高性能住宅メーカーに勝ち続ける 絶対的共感を得る科学的営業手法

ハウスメーカー層から依頼が殺到する 高性能住宅×SNS マーケティング

ゲスト講演 株式会社Gハウス 代表取締役社長 趙 晃啓氏



GX志向型住宅成功事例公開セミナー2025

お問い合わせNo. S126662

主催

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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー 情報を スマホで!

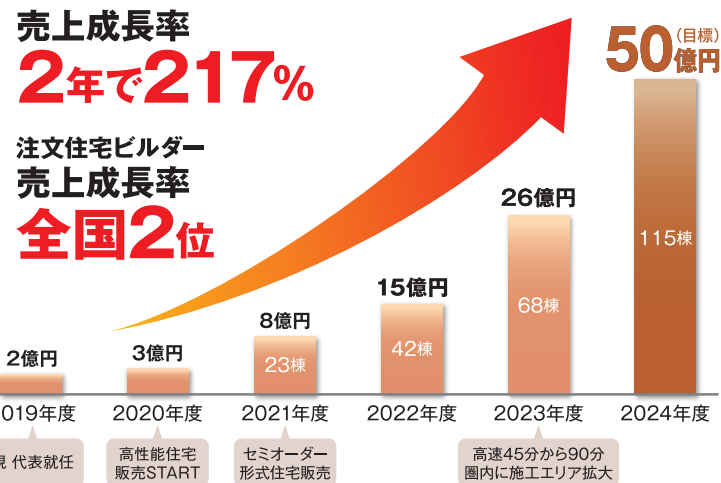


当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 126662

業界注目の高性能住宅ビルダー「Gハウスとは？」



2年で217%成長、成長率全国2位の実績を残し業界が注目する株式会社Gハウスの代表取締役社長。大阪市旭区を拠点に“本物の住まい”を追求し続けている。ビジョンは、2026年度までに売上高100億円、2030年度までに売上高500億円を達成し、“本物の住まい”を多く普及すること。



なぜ、低価格路線や分譲展開ではなく、高性能な注文住宅で伸ばすことができるのか？

商圏内で圧倒的コストパフォーマンスを誇る「科学的根拠で建てる」高性能住宅



性能数値ではなく自家消費電力トークで差別化を行う独自の科学的共感営業手法



性能共感を得る顧客からの反響が殺到するブランディング&SNSマーケティング



4年で10倍上の成長を実現したマンパワーに頼らない人財育成



圧倒的高性能成長ビルダーGハウス 趙氏と勝てる高性能住宅の商品づくりと営業手法を知り尽くしたエスイーエー加藤氏が徹底解説 本セミナーでしか学べない3つのポイント

GX志向型住宅で安定的業績アップを実現する方法



今話題のGX志向型住宅補助金。単発的に補助金目的で扱うだけではGX志向型住宅のメリットを十分に享受することはできません。大手ハウスメーカー・競合ビルダーの動向から市場の流れを読み、「GX対応の住まいを低コストで建て、その集客の仕方、売り方までを仕組み化する」ことが安定成長を遂げる秘訣です。

大手ハウスメーカー・競合ビルダーに勝つ最新競合対策方法

高性能住宅メーカー・有力ローコスト系ハウスメーカーに安定的に勝つ最新競合対策を徹底解説します。

「他社研究」を乗り越え、逆風が吹いている事業から脱却を！
他社研究・商品開発・ストーリー化を実施する前と後のイメージ

BEFORE	AFTER
予算の合わないお客様が多く訪れて、失注に繋がり販促費だけが膨れ上がっていく状態	自社と相性のいいお客様が来場し、スムーズに契約まで繋がる状態
大手ハウスメーカーや地域のビルダーに競合負けしてしまい、契約数に伸び悩んでいる状態	大手ハウスメーカーや地域のビルダーに競合した時の対策がキチンとされており、新人の営業マンでもしっかりと契約が取れる状態
今ある商品だけでは将来的に戦っていけるか不安を抱えている状態	今後10年たっても安定して成長を続けられる、地域でシェアを獲得している住宅会社

実際のツールやポイントを用いて詳細に説明いたします。



注文住宅ビルダーにとって2025年以降必須な戦略立案、商品づくり、集客戦略、圧倒的共感を得る営業戦略



今大きく変わりゆく住宅業界において、**住宅ブランドのポジショニング、ブランディング、大手ハウスメーカー及び地域の有力ビルダーへの競合対策等根本的な戦略再構築**が最重要です。これまでのようなFCやVC商品、規格ブランド立ち上げとは大きく異なる新たな戦略立案、商品づくりから、集客戦略、圧倒的共感を得る営業戦略まで具体的な構築&立ち上げ手法をお伝えいたします。

このような方は是非ご参加ください。

- ✓ 新築住宅事業においてコロナ以降の集客苦戦・競合他社の進出等で伸び悩みor棟数を落としてしまっている
- ✓ 一条工務店やアイ工務店等の有力ハウスメーカーに苦戦している
- ✓ これから成長していくための打ち手が見えておらず色々試しているけどいまいちうまくいっていない
- ✓ 商圏内で優位性を持てるGX志向型住宅対応の標準商品を作りたい
- ✓ 新築住宅事業をこれからもっと伸ばしていきたい