

講座	セミナー内容
第1講座	住宅市場の最新動向と、高収益ビルダーの共通項 ■ハウスメーカー・ビルダー・工務店の最新動向 ■全国の高収益ビルダーの紹介と、その特徴を徹底解説 ■全国の高収益ビルダーの特徴を解説 ■収益性を高めるために抑えるべき粗利率以外の指標と施策 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 井上 雄太
ゲスト講座 第2講座	新築不況でも売上50億・経常利益率13%を実現した『あいホーム』の経営 ■経常利益率13%を実現。あいホームが実施した利益確保戦略とは ■『新人含む』営業16名で200棟の受注。営業1名あたり13棟受注する営業の仕組みとは ■着工減・競争激化する地方市場で勝ち抜くための具体的な戦略とDX実践例 株式会社あいホーム 代表取締役 伊藤 謙 氏
第3講座	高収益企業が取り組む、商品・集客・営業手法の解説 ■高収益企業の商品ラインナップと価格・利益設定 ■契約コストを最適化する為の展示場に依存しない集客手法を公開 ■営業1名あたり10棟以上販売する為の営業組織体制づくり 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 千葉 郁慶
第4講座	営業利益10%以上を実現する住宅会社の中長期戦略 ■今後、営業利益確保にあたり取るべき「住まいのサステナグロース戦略」とは ■持続的成長のために押さえるべき「7つの指標」とは 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 本倉 裕大

開催要項

日時・会場

東京開催

【開催時間】
2025年4月28日(月) 14:00~17:00 (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 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
 ●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。

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/127357>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「127357」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。



「利益を確保したい」と思われる住宅業界の皆様
 業界大注目のスペシャルゲストを東京にお呼びしてのリアル開催が決定!

東京会場 **2025年4月28日(月)**
 14:00~17:00 (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

注文住宅ビルダー
 驚異の経常利益率

10年以上連続10%超え

売上45億円
 経常5.9億円

経常利益率13%

新築不況でも連続最高益の秘訣を徹底解説

最高のホームをつくろう。
HOME あいホーム

本セミナーで**学べるポイント**

- ✓ 『新人含む』営業16名で200棟超の受注。営業1名あたり13棟受注する営業の仕組み
- ✓ 経常利益率13%を実現。あいホームが実施している利益確保戦略
- ✓ 優秀な設計・工務の人財育成の仕組み
- ✓ 建物収益を上げるDXの取り組み



スペシャル
 ゲスト

株式会社あいホーム
 代表取締役
伊藤 謙 氏

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

新築不況でも経常利益率10%以上を実現するモデル改革セミナー

お問い合わせNo. S127357

東京開催：2025年4月28日(月)
 14:00~17:00 (受付開始：開始時間30分前～)

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。)→ **127357**



待望のセミナー決定! 業界大注目のスペシャルゲストを東京にお呼びしてのリアル開催が決定!

新築不況でも経常利益率10%以上を実現する新モデルが学べるセミナー

特別ゲスト講師

株式会社あいホーム 代表取締役 **伊藤 謙 氏**



株式会社あいホーム
代表取締役 **伊藤 謙 氏**

■ 株式会社あいホーム 伊藤社長の紹介

宮城県で住宅建築や不動産を手掛け、**北部エリア着工実績No.1の実績を誇る**株式会社あいホームの代表取締役。2020年に36歳で三代目社長に就任し、IT・ネット活用をはじめ、インフレ・資材高騰時代でも高速の経営推進対応を行い、**売上約50億円、経常利益率13%を実現した**。著書に『DXで生産性最大化、少数精鋭で高収益!地域No.1工務店の「圧倒的に実践する」経営』がある。

あいホームの数値と今回のセミナーの見どころ

売上と従業員数

45億円 | **約75名**

経常利益と利益率

5.9億円 | **13%**

注文住宅受注数と分譲棟数

200棟超 | **約40棟**

営業人員と販売数

16名 | **1名あたり 13棟**

その他各部門売上と利益戦略

セミナー当日伊藤社長にお話しいただきます

このような方にオススメ

- ✓ 新築の粗利・営業利益等の「利益確保」が課題と感じられている方
- ✓ 経常利益率13%を実現するあいホームの取り組みについて知りたい方
- ✓ 営業1名あたり、社員1名あたりの生産性を向上させたい方
- ✓ 高収益を実現しているビルダー・住宅会社の取り組みと各社の共通項を知りたい方
- ✓ 市場縮小本格化の中、今後の方向性を模索されている方

※宮崎県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。

今回のセミナーで公開する

2025年最新ノウハウとポイント

ゲスト
ノウハウ

昨今の市況でも**利益を確保**したあいホームは何を実施したのか?

ゲスト
ノウハウ

あいホームが実践する**建物商品戦略**とは

ゲスト
ノウハウ

あいホームの具体的**経営指標KGIとKPI**を公開

ゲスト
ノウハウ

新人1名が注文住宅を**13棟以上売る**仕組みを公開

ゲスト
ノウハウ

ベテラン営業が**30棟以上販売する紹介の仕組み**とは

ゲスト
ノウハウ

あいホームが行う**生産性向上の施策**と具体的ツール

ゲスト
ノウハウ

利益確保を行う為の**DXツールの取り組み**を公開

ゲスト
ノウハウ

優秀な人財採用と**離職率を防ぐ**取り組みを公開

集客
ノウハウ

2025年最新の**AIを用いた集客ツール**を公開

営業
ノウハウ

AIを用いて**契約率とリードタイムを縮める**具体的ノウハウ

建物
ノウハウ

明日から実践出来る**建物原価削減手法**を公開

不動産
ノウハウ

利益が確保出来る「**土地の仕入**」システムを公開