

本セミナーで学べるポイント

- ✓これから伸びる注文住宅新ブランド立ち上げ手法
- ✓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
- ✓2025年以降に必要な戦略立案、商品づくり、集客戦略、圧倒的共感を得る営業戦略
- ✓この先10年安定成長するための戦略方向性

「この先10年選ばれ続ける住宅商品づくり」をテーマに他のセミナーでは語られることがなかった新たな時流戦略・事例を本セミナーのみお伝えします。

講座	講座内容
第1講座	2025年住宅業界市況から見る注文住宅ビルダーの成長戦略 競合他社の進出や外部環境の影響を受けずに成長し続けられるビルダーになるための根本的な戦略方向性・必須ポイントを解説。 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	【初めて語られる特別対談】注文住宅ビルダーが『真似ができない』『競合負けしない』圧倒的商品力を手に入れる方法とは？  岩手県20年連続No.1のシリウスと今圧倒的差別化商品で急成長ビルダーを生み出しているエスイーエーが徹底討論。 株式会社シリウス 専務取締役 藤原 淳氏  エスイーエー株式会社 代表取締役 加藤 善一氏
第3講座	今から取り組んでいただきたいこと 船井総合研究所からの新たなご提案 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

開催日時

2025年 **9月17日(水)** 13:30~16:00
 (ログイン開始:開始時間30分前~)

2025年 **9月22日(月)**

2025年 **9月25日(木)**

開催方法

オンライン開催

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がございます。

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。

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/132152>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
 右上検索窓に「132152」をご入力し検索ください。

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。

某高性能ハウスメーカー
 競合勝率**80%以上**

新規集客数
 既存ブランドの**2倍**

※導入企業実績参考値

国内
 初公開

AI搭載
「電気を買わない」
新0円住宅

商品の差別化が困難な今、岩手No.1シリウスが作った
※住宅産業研究所調べビルダーズランキング
「性能競争・価格競争から脱する」新商品初公開

某高性能メーカーや
 某急成長新興メーカーに
 勝てるのはこの商品しか
 ないと確信してます。

株式会社シリウス
 専務取締役 藤原 淳氏



主催

2025注文住宅商品時流戦略セミナー

サステナブル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

お問い合わせNo. **S132152**



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](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。)→ **132152**

株式会社シリウスが作った住宅新ブランド初公開

「電気を買わない」新0円住宅とは？

秘匿性が高い新商品のため一部のみご紹介いたします。※セミナーでは全てを公開いたします。

業界注目の超急成長企業も取り組む
性能競争・価格競争から脱する「オフグリッドハウス」

太陽光＋蓄電池＋国内初の最先端AIシステムで

住宅購入者が月5万円・20年で1,700万円得する住まい

未経験営業マンでも初回接客で即申込を獲得できる
唯一無二の経済効果シミュレーション

最小限のコストアップで実現！

GX補助金&DR補助金活用で受注強化する方法

新規採用、専任人材不要

既存注文住宅商品のリブランディング3か月で完成

※一部エリアの会社様に関しては商圏バッティングの関係上、ご参加をお断りさせていただく場合がございます

大きく時流が転換した2025年以降、地域ビルダーが
既存住宅商品のまま業績を安定させるのは難しい時代です。

本セミナーでお伝えする **2つの重要テーマ**

最新住宅業界商品時流2025 ～これから伸びる会社の条件～

- その1 なぜ専門店ブランドに人が集まらなくなったのか？
再統合・再差別化の時代へ
- その2 性能数値・モノ訴求での差別化は不可能な時代に
- その3 ローコスト商品がこれから更に**苦戦する理由**
- その4 成功事例企業をいくら真似ても業績が上がらない
会社の共通点
- その5 業績アップのために**GX・DR対応は必要か？**
- その6 高性能住宅メーカー・急成長ハウスメーカーと
競合しても難なく勝てる商品が持つ**唯一の条件**
など

注文住宅ビルダーが『真似ができない』『競合負けしない』 圧倒的商品力を手に入れる方法とは？

- その1 2027年～の**新ZEH基準(断熱等級6+蓄電池)**
への対応は？
- その2 急加速化する「電力」情報格差が起こす業績への
影響・経営リスク
- その3 **太陽光・蓄電池**は「まだ早い」「うちには不要」と
言う会社が要注意な理由
- その4 圧倒的差別化を生む**AIクラウドHEMS**とは？
- その5 初回で即申込を獲得できるのは営業力ではなく
商品力
- その6 No.1ビルダーが取り組んだ
「絶対に買う理由のある」**新商品づくり**
など

以下に当てはまる皆様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
- ☑ これから成長していくための打ち手が見えておらず、いろいろ試しているけどいまいちうまくいっていない
- ☑ FCやVCに加盟しているけどうまくいっていない、うまくいかなかった
- ☑ 新築住宅事業をこれからもっと伸ばしていきたい