

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でき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	講師
第1講座	2026年住宅業界の変化に対応する成長戦略 2026年以降、住宅市場は従来の常識が通用しない局面を迎えます。「専門ブランド」の集客力は弱まり、性能数値やモノ訴求では差別化できません。本講座では、ローコスト住宅が苦戦する背景や、事例を参考にしても成果に伸び悩む企業の共通点を解き明かし、外部環境に左右されず成長する戦略を提示。さらにGX・ZEH基準・DR対応の必要性を検証し、競争優位性を築くための商品条件を解説します。	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	【特別対談】注文住宅ビルダーの競争力を高める商品開発戦略 岩手県で20年連続NO.1(※)の実績を誇るシリウス社と、差別化商品で成長を続けるエスイーエー社による初の対談企画。2027年に義務化予定の新ZEH基準(断熱等級6+蓄電池)への具体的な対応や、拡大する“電力情報格差”が経営に与える影響について議論します。あわせて、太陽光や蓄電池を軽視した場合のリスクや、AI搭載のHEMSを活用した商品差別化の最新事例も紹介。営業力だけに依存しない集客・契約の取り組み方や、シリウス社が取り組む「お客様が買う理由のある住宅づくり」のプロセスについても知ることができます。	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	「明日から動く!最新戦略の初手」 最後の講座では、船井総合研究所から今まさに提案している最新の仮説や戦略を共有し、参加者の皆様が「明日から何を始めるべきか」を明確にしていただきます。講座1・2で提示された数々の論点を自社の経営にどう活用するかを整理し、優先順位の高い施策を具体的に提示。セミナーを“聞いて終わり”ではなく、“すぐに実行できる行動指針”として持ち帰れる実践的な内容です。	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

開催日時	2026年 1月20日(火) 13:30~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
	2026年 1月21日(水)	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。	
	2026年 1月22日(木)	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。	
	2026年 1月23日(金)		

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/136091>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「136091」をご入力し検索ください。

お問い合わせ 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。

【年末年始休業のお知らせ】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。



大好評につきアンコール開催!

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
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
ないと確信します。

株式会社シリウス 専務取締役 藤原 淳氏

2026年注文住宅時流商品「AI搭載新0円住宅」公開セミナー

お問い合わせNo. S136091

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 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 136091

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2万円・35年で
1,300万円得する住まい**



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ヵ月で完成**



※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)への対応はどうする?
- 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、うまくいかなくなってしまった
- 新築住宅事業をこれからもっと伸ばしていきたい

国内
初公開

AI搭載 「電気を 買わない」新0円住宅

正直にお話しさせてください。

今、私たちの業界は、極めて困難な局面にあります。

◆原価高騰の波

原材料価格の高騰は止まらず、仕入れ価格は青天井。見積もりを出しても利益が出ない、あるいはお客様に提示できる価格ではないという板挟みです。

◆ランニングコストの大幅な上昇

電気代、ガソリン代の歴史的な値上がりは、お客様の家計を直撃し、住宅ローンを組むことへの不安を極限まで高めています。

◆金利上昇のプレッシャー

住宅ローン金利の上昇は、住宅購入意欲に冷や水を浴びせ、新規顧客の獲得を困難にしています。

この「三重苦」の中で、従来の延長線上にある家づくりでは、お客様は動かず、受注は細り、体力のない工務店から撤退を余儀なくされてしまいます。

「良い家を建てているのに、なぜ受注できないのか？」

—この切実な問いに、私たちは答えを出さなければなりません。

新0円住宅で勝ち組に！

参入・成功のポイントがたった1日で分かる

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

-無限の可能性を信じて1日だけ、オンラインでご参加されませんか?-

株式会社船井総合研究所の白戸俊祐と申します。

2026年以降、住宅市場は従来の常識が通用しない局面を迎えます。「専門ブランド」の集客力は弱まり、性能数値やモノ訴求では差別化できません。

この厳しい市場環境を乗り越え、“勝てる工務店経営”を実現するため、『2026年注文住宅時流商品【AI搭載新0円住宅】公開セミナー』では、最新の住宅トレンドとスマートハウス戦略を踏まえた鉄板商品と施策をご紹介します。



さらに、政府が提供するGX志向型住宅補助金やDR補助金を活用する方法についても深掘りし、これらの補助金をうまく利用して収益を最大化する手法を解説します。

環境負荷の低減とエネルギー効率の向上を目指す住宅市場において、工務店にとって大きなチャンスとなります。

業界が逆境だからこそ注目される“新0円住宅”

新0円住宅が今！消費者の方々に注目されている理由を簡単にまとめさせていただきました。

商品について（「電気を買わない」新0円住宅とは？）

太陽光と最先端AIシステムを搭載し、性能・価格競争から脱却する商品です。お客様は35年間で1,300万円もの経済効果を得られ、将来的な光熱費不安を解消できます。従来のモノ訴求ではなく、経済メリットで差別化し、高収益を保ちつつ受注を安定させる、地域ビルダーのための新時代の鉄板商品です。

集客について（地域ビルダーが生き残るためにの集客戦略）

従来の集客常識が通用しない時代に、「真似ができない」圧倒的な商品力で集客力を高めます。政府のGX・DR補助金を最大限に活用し、最小限のコストで集客に直結する明確に“買う理由”を持つ新モデルを構築。外部環境に左右されず成長し、競合他社にはない競争優位性を築くための具体的な戦略を解説します。

営業について（未経験営業でも即決を勝ち取る手法）

営業の鍵は、明確な経済メリット訴求です。お客様が期待できる1,300万円の経済効果をシミュレーションで提示し、住宅購入への不安を解消して即決を推奨できる体制を作ります。さらに、営業人材不足に対応するため、既存商品のリブランディングを3カ月で達成するノウハウを公開し、未経験者でも戦力化できる受注強化の仕組みを提供します。

これからの中古住宅市場で注目を集める「新0円住宅」は、単なるローコスト戦略の延長線ではありません。

光熱費やランニングコストを抑えながら、顧客に“選ばれる理由”を与える全く新しい商品モデルです。

本セミナーでは、この新潮流がもたらす市場変化とビルダー経営へのインパクトを明らかにします。

2025年12月時点
【最新版】

“新0円住宅”を既に始めているお客様の声



株式会社シリウス
専務取締役
藤原淳氏

某高性能メーカーや某急成長振興メーカーに勝てるのはこの商品しかないと確信しております。

激変する市場で工務店が勝ち残るには、従来の「性能・価格」競争から脱却する破壊力のある商品が必要です。そんななか、この「電気を買わない」仕組みは面白い。未来志向の鉄板戦略です。元々新築住宅ブランドはありますが、オフグリッドハウスは既存ブランドとの親和性も非常に高いと感じています。



タカノホーム株式会社
取締役 営業部長
浦誠氏

資材高騰・金利上昇の逆風下、お客様の最大の不安は「ランニングコスト」です。当社はそういった課題を解決するため「新0円住宅」の可能性に賭け、参入を決意しました。

最先端AIと太陽光、蓄電池を活用し、光熱費負担を実質ゼロに近づけるこの商品は競合他社が提供できない付加価値です。

この圧倒的な商品が、“共感と共創の実現”という弊社の理念にも通じて、より人と技術で地域社会に貢献できると確信しています。

最後に・・・これだけはお伝えさせてください

【その1】

このご案内は全国の住宅業界に一斉送信しているわけではありません。

今回のご案内は事前にホームページ等を拝見させていただき、

オフグリッドハウス事業に参入すればすぐに地域の注目の的になるであろう

そんな皆様に絞ってお送りさせていただいております。

【その2】

オフグリッドハウスの立ち上げについて不安な方はご安心ください。

弊社がサポートさせていただきます。**施工方法・集客や営業ノウハウのご共有
他社の参考原価・仕様、業者様のご紹介などなど。**

「任せても良いか?」のご判断として、是非セミナーに参加して頂ければ幸いです。