

離職率・残業過多・採用難・・・その全てを逆手に取った、

次世代の住宅営業組織づくり

年間300棟のうち・・・なんと**155棟を創る**
悠悠ホームを支える陰の立役者

完全 内勤型 営業チーム

の裏側をセミナー初公開



悠悠ホールディングス株式会社
執行役員 CSO
経営戦略室室長 兼 DX部部长 **北島 靖隆氏**

現場に出ない営業？最初は半信半疑。
でも、気づけば主役でした。
外を走り回るより、
オフィスで座ってる方が売上を作っ
てくれてるなんて興味深いですね？

＜住宅会社＞完全内勤型営業チームの作り方

お問い合わせNo. **S136319**

主
催



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 〒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。)

136319



こんな営業手法があったのかと目からウロコでした。。

住宅営業の考え方が変わる

～完全内勤型営業チームが受注を底上げする～

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージング・ディレクター 砂川正樹

=== 「営業は現場でお客様と直接会って商談する」 ===

そう思っている方は、もしかすると要注意です。

ポータルサイトや資料請求の名簿は契約率が悪い。。

完成見学会やイベントで来場されたお客様の購入意欲が低い。。

家づくりを急いでいないので次回アポが取得できない。。

そんな、家づくりがまだ具体化していない名簿や案件を

内勤営業チームが受注に貢献する

そんな事例が出てきたのです。

受注の半分を内勤営業が！ 住宅業界における最新営業手

完全内勤型営業と聞くと、

「ポータルサイトの名簿に対して電話をしてアポ来場させるだけでしょ」
と思われた方もいらっしゃるかもしれません。

これまでも、私たちがセミナーでお伝えしてきた内容は・・・

①アポ専用部隊の電話対応で資料請求から来場率20%以上

②マーケティングオートメーションを活用してメール追客で
ランクアップ

と、集客や来場に特化した内容がほとんどでした。

そんな中、売上をつくる内勤型営業スタイルが確立できている企業がついに現れたのです。

今回ご登壇いただく企業：悠悠ホームグループ

悠悠ホールディングス株式会社
執行役員 CSO
経営戦略室室長 兼 DX部部长
北島 靖隆 氏



株式会社Be Pride
代表取締役社長
大山 寛政 氏



悠悠ホームグループの特長をお伝えすると・・・

①福岡を中心にあらゆる価格帯のターゲットへ住宅を提供する 「マルチブランド型住宅会社」

②完全内勤型営業チームが 年間300棟のうち155棟の売上を作る 成約率・顧客満足度ともに大幅向上



③ご来場後、営業がアポイント取得出来なかった案件を 完全内勤型営業チームが対応して3人で55棟の売上貢献

間違いなく、

いま、「内勤型営業を活用した営業業務改善と生産性UP」に

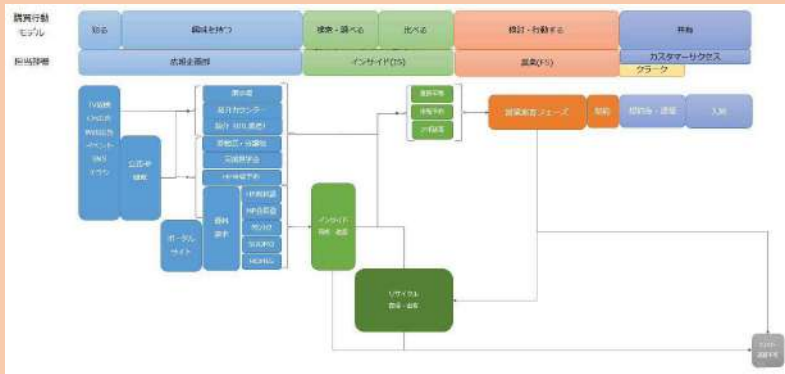
本気で取り組む住宅業界のトップランナーなのです。

セミナー当日に悠悠ホームグループがお伝えする内容

売上の半分を生み出す完全内勤型営業チームの裏側を公開

①通常営業と内勤型営業との棲み分けと連携が肝。

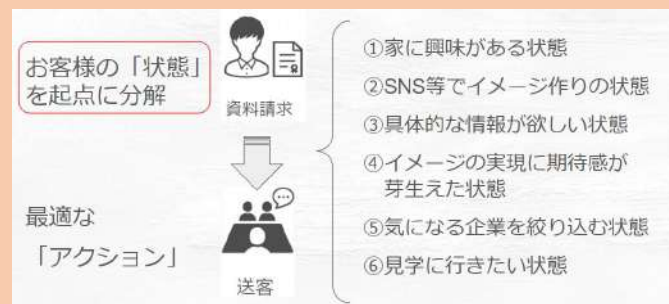
悠悠ホームの「内勤型営業チーム」の全体像を詳しく解説。



②展示場・モデルハウスの来場減も怖くない。

資料請求客の購買心理に合わせた内勤営業プロセスを公開。

闇雲に営業するのはキケン！
顧客の要望に合わせた提案で
信頼を獲得し受注につなげる。



③電話が繋がらない相手に対して購買心理データから

顧客が望んでいる情報を提供して見込み度を自動ランクアップ

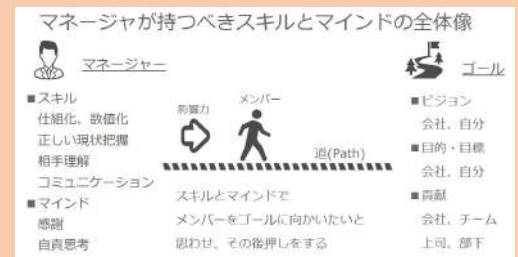
営業行動モデル	1	知る	10	知る	4,060	2142	340	162	99
営業行動モデル	2	知る	10	知る	1,545	446	119	43	36
営業行動モデル	3	知る	10	知る	2,724	1257	184	74	35
営業行動モデル	4	知る	10	知る	4,452	2028	313	146	62
営業行動モデル	5	知る	10	知る	2,447	1131	98	29	24
営業行動モデル	6	知る	10	知る	4,197	1631	190	40	34
営業行動モデル	7	知る	10	知る	2,361	1005	166	37	37
営業行動モデル	8	知る	10	知る	1,078	405	35	3	3
営業行動モデル	9	知る	10	知る	2,283	984	73	13	14
営業行動モデル	10	知る	10	知る	1,030	401	21	2	21

よくあるお客様の希望や状況が整理されているので、お客様のニーズに対してマッチしたシナリオメールを自動発動。

④新人営業でも対応が出来るように購買心理ステップに合わせて営業ツールを統一。リモートで対応する内勤型営業ツールで受注を獲得。



⑤完全内勤型営業で成果の出る組織はチームマネジメントが凄い。マネージャーのスキルマップとマインドを解説。



さらに・・・全国の企業がいち早く取り組む完全内勤型営業チームの他事例も紹介

さらにそれだけではなく・・・

現在悠悠ホームグループ以外にも完全内勤型営業にチャレンジしている企業の事例もご紹介！

【福島県W社 導入9か月 中途採用1名採用】

10か月間で

契約数20件増 面談数86件増

契約率23.2%

いかがでしょうか？

福岡や九州エリア以外でも事例が出てきている営業手法なのです。

その他、中国エリアや関西エリアにおいても多くの評判の声を頂いています。

内勤型営業チームの成果を少しでもご理解いただけたかと思います。

上記以外にも内勤型営業チームを成功させる手法として一例をあげると・・・

■内勤型営業チームの案件数を最大化するための

名簿数最大化を実現する

デジタルマーケティングの最新事例。

■「連絡が繋がらない!」「見込みが低くてアポがとれない!」

アポ獲得率20%以上、通電率を飛躍的に上げる

送付資料とアプローチ手法事例をご紹介します!

■会社の中に眠っている「中長期顧客名簿」を宝に変える

悠悠ホームオリジナル掘り起こし施策とは?

■内勤型営業はそもそもの仕組み作りがとても大事。

正しいKPI設定、対応フローのルール化、

マネジメント方法、評価制度・給与設計、採用手法

成功する会社が実践している完全内勤型営業チームの作り方

などなど・・・

ひとつお断りしておきます。

今回のセミナーは、私のような経営コンサルタントが
方法論を語るために開催するものではありません。

悠悠ホームグループはじめ、私たちが関わる企業が日頃の大変な努力によって
「これほどまでもか」、と活用ができた事実を
ありのままに成功事例を伝えていく貴重な機会です。

想像してみてください——

もし、完全内勤型営業チームで受注が50%増える仕組みが手に入ったら、
どれほど変わるでしょうか？

集客数をどう増やすのかに悩み、
営業スタッフの案件管理に時間を割き、
対面接客が苦手な若手営業マンの育成に悩み続けた日々——
それらから解放されるのです。

今すぐ家を建てたいと思ってらっしゃらないお客様から、
家を建てたいと言われる。

これはもはや夢物語ではありません。
内勤型営業チームをつくることで、すでに実現している現実なのです。




今回のセミナーで得られる知識と仕組みは、
皆様が費やす2時間の何十倍、何百倍のリターンを会社にもたらしてくれるは
ずです。

オンラインで、皆さまのご参加をお待ちしています。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージング・ディレクター

砂川 正樹

開催要項

講座	講座内容
第1講座	<h2>住宅業界トレンドと完全内勤型営業について</h2> <p>展示場集客激減、Web広告からの来場減の中、成長ビルダーはどのように来場数を増やし、年間受注棟数を増やしているのか。2026年、全国のビルダーが今すぐ取り組むべき戦略と戦術をお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹</p> <p>住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。特に業界においてインターネットを活用したWebマーケティングとビジネスモデル付加提案で地域一番化を推進している。これまでに、戸建分譲ビジネスモデル、中古再販ビジネスモデル、中古リフォームビジネスモデルなど事業付加提案を実施し多くの成功事例の輩出もしている。近年は、マーケティング・セールス分野から工務におけるDX構築支援を実施。クライアント企業は、地域トップクラスの地域密着企業から上場企業まで幅広く支援。</p> 
ゲスト講師 第2講座	<h2>年間売上124億円の成長中のビルダーが取り組んでいる内勤型営業チームの仕組みとは</h2> <p>売上・商談数の二桁成長を支えた完全内勤型営業の取り組みの全貌についてお話いたします。</p> <div><p>悠悠ホールディングス株式会社 執行役員 CSO 経営戦略室室長 兼 DX部部长 北島 靖隆 氏</p></div> <div><p>株式会社Be Pride 代表取締役社長 大山 寛政 氏</p></div>
第3講座	<h2>住宅会社がこれから取り組むべき2026年の方向性</h2> <p>建材費高騰・市場競争激化・縮小するマーケット・・・さまざまな課題に負けずに生き残り続けるために、明日から実践できるポイントを整理してお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹</p>

※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。

開催日時

2026年 **1月29日(木)**

13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

2026年 **2月 3日(火)**

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もございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込**11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込**8,800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/136319>

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「**136319**」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。

【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繋がらなくなっております。

※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せようお願い申し上げます。

