

株式会社船井総合研究所 トップクラス営業担当者の 「商談シナリオ」をインストールせよ!

2026.5.22(金)@オンライン

住宅営業実践研修2026

株式会社船井総合研究所恒例 合同営業研修開催



ヤマト住建株式会社
立川店店長兼エリアマネージャー
藤田 健太郎氏



株式会社
いのうえ工務店
大泉 祐介氏

受注棟数**21棟**
Over

受注売上高**7億円**
Over

『なぜ、あの会社の営業担当者は選ばれ続けるのか?』
『どうやったら高い契約率を維持し続けられるのか?』

お客様に選ばれる営業の極意を学べる

主催

【住宅業界トップクラスの営業に学ぶ!住宅営業実践研修2026】

お問い合わせNo. S141625

 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

お申込みはこちら▶



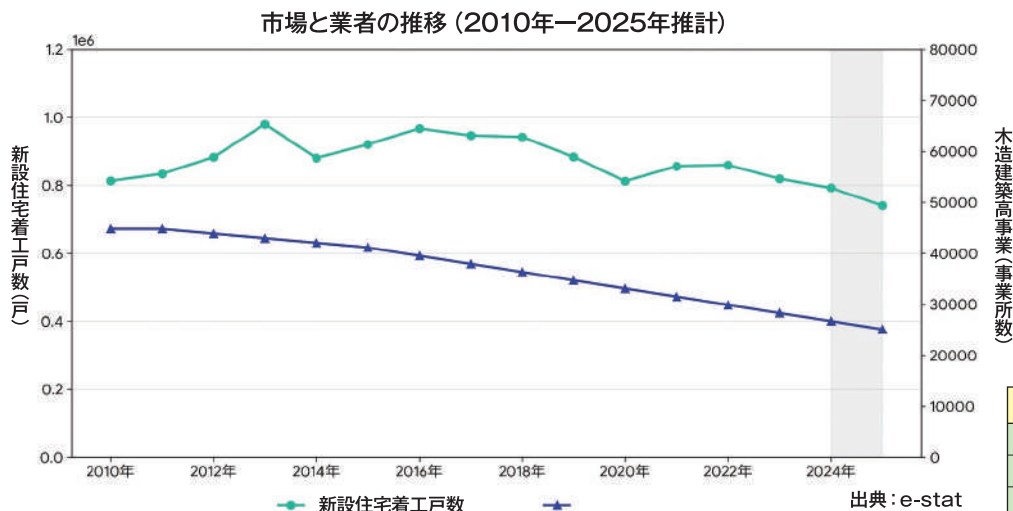
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→

141625

着工縮小・商品の複雑化・採用難の業界課題の中、 どう自社の営業社員を育てていくか

業界の構造は二極化が始まっている。
各地では、中小工務店が大手ハウスメーカーに淘汰され始めている。

市場縮小と業者数の減少



着工棟数の減少とともに、実は住宅会社の数も減少している。さらに驚くことに、50棟未満の工務店が減少し、50棟以上の住宅会社は増えている。したがって、零細ビルダーの減少分を、上位ビルダーが伸ばす構図となっていることが読み取れる。

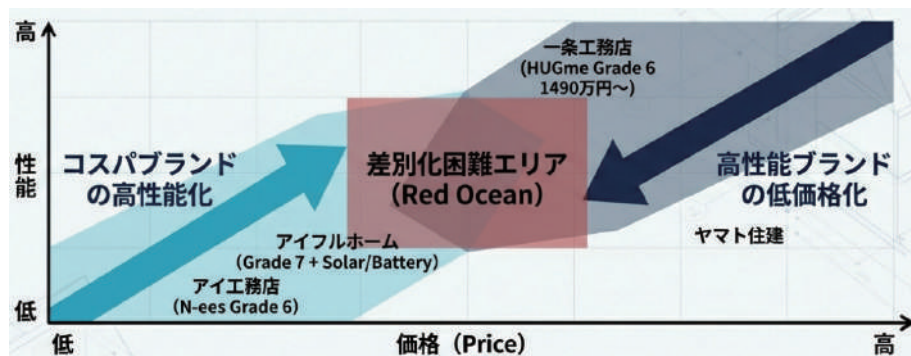
規模 (供給棟数)	2010年度	2021年度	2025年度 (予測)	10年~25年度 増減
1棟	29,412	16,800	12,400	▲58%
2~4棟	15,288	9,100	7,500	▲51%
5~9棟	4,407	3,200	2,900	▲35%
10~49棟	3,404	3,150	3,050	▲11%
50棟以上	823	980	1,050	27%
合計	53,334	33,230	26,900	▲49.6%

出典: e-stat

今後は2極化がさらに加速していくと見られ、①ますます厳しくなる零細ビルダーと②まだまだ成長していく50棟以上ビルダーとなっていくであろう。

これまでの市場との違い

コロナ禍前の多くの中小工務店の商品ポジショニングは性能・デザイン・価格の「コスパ」を商品戦略の中心に置き、程よい価格とバランスでお客様に選ばれてきた。しかし、コロナ禍の原価高騰がこの勢力図を大きく崩すきっかけとなった。上がり続ける原価に対して、コストダウンが上手くいく会社とそうではない会社。その中でも特に影響が大きかったのは客層の住宅に対する価値観



の変化だろう。これまで自社がターゲットとしてきた客層は上がり続ける住宅価格・金利、上がらない年収に対して、これまで検討していた商品よりも下の価格帯の商品も検討するようになっていた。そうして顧客構造の変化に順応するためにハウスメーカーでは、ローコスト打ち出しの商品を作り、変化した顧客ターゲットに対しても対策を講じている。より原価の価格差が明確になっている今、自社の商品のUSP(=ユニークセールスポイント…競合他社にはない、自社の商品やサービスだけが持つ「独自の強み」や「顧客に提供できる独自の価値」のこと)の訴求がより大事になっている。顧客接客難易度が上がる一方で、採用も難しい時代において、より「今」の自社の営業社員の営業力強化が求められている。

今回のセミナー開催の経緯と見所 (セミナー主催者よりコメント)

株式会社船井総合研究所の根岸です。今回のセミナーは、今の住宅業界に取り巻く状況を危惧し、競合にどう打ち勝つか、自社の商品の強みをどうやってお客様に伝えるかという営業戦闘論に特化して、自社の営業社員に受けていただきたい内容を一日にギュッと濃縮いたしました。以下の方を対象にしたセミナーです。・営業社員の育成に悩まれている管理職の皆様 ・1棟でも受注棟数を増やしたい営業社員の皆様 ・育成環境があまりないことにお困りの営業社員の皆様、是非ともこのご機会にセミナーにご参加いただけますと幸いです。



ゲスト企業のご紹介は次ページへ

今回のゲスト企業のご紹介



売れる
高性能住宅営業
とは？

「性能共感」

ヤマト住建株式会社
立川店店長兼エリアマネージャー
藤田 健太郎氏



営業担当者共感を
強めるお客様との
関係地構築方法

「自己共感」
「テスクロ」
「競合排除」

株式会社いのうえ工務店
大泉 祐介氏

ヤマト住建株式会社のご紹介

会社名：ヤマト住建株式会社
創業：昭和62年11月
設立：平成2年1月
資本金：3億1千9百万円

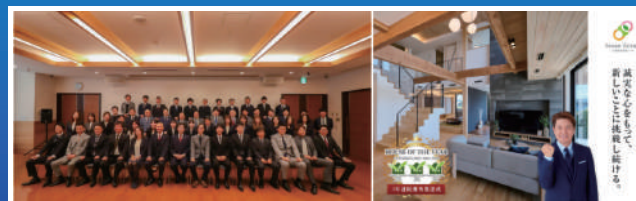
従業員数：642名(2024年12月)

事業内容：注文住宅事業、分譲住宅事業、不動産流通事業、
リフォーム事業、中古住宅買取再生事業

本社：神戸市中央区浜辺通5丁目1番14号
神戸商工貿易センタービル18階



株式会社いのうえ工務店のご紹介



会社名：株式会社いのうえ工務店

代表取締役：井上 敏 (イノウエ サトシ)

設立：平成8年8月

事業内容：新築、建築設計、住宅リフォーム、不動産売買など
所在地：埼玉県秩父市黒谷368-1

トップセールスのご経歴・実績と紹介

藤田 健太郎 (ふじた けんたろう)

1990年/平成2年 東京都出身

2016年/平成28年 ヤマト住建株式会社入社

2020年から連続で引き渡し20棟以上。2020年立川店店長昇格、
2024年エリアマネージャー昇格。現在は新卒中心の組織で全国トップの
成績を収めている。

<趣味>

スニーカー、スノーボード、爬虫類、車が趣味であり、愛するジャイアント
ゲッコーは何と三桁万円。

トップセールスのご経歴・実績と紹介

大泉 祐介 (おおいずみ ゆうすけ)

1985年/昭和60年 京都府出身

2013年/平成25年 株式会社いのうえ工務店入社

住宅業界とは全く異なる業種から転職し、

2013年に株式会社いのうえ工務店に入社。一から住宅知識、営業経
験を積み、現在では安定して年間13棟以上を受注しています。

「お客様にご満足いただける家づくりとは何か?を常に考えてご案内して
います。家の性能やデザインだけでなく、楽しんで家づくりのご計画を進
めていただけるよう良好な人間関係を築く事を大切にしています」

<趣味>

・アコースティックギター
・自転車



藤田氏からの今回の研修のポイントをご紹介

すぐ実践、すぐ行動すれば、20棟以上売れます



大泉氏からの今回の研修のポイントをご紹介

営業はいかに雑談を広げて共感を呼べるか

セミナーの内容チラ見せ

トップセールスの1週間の動きに密着！



営業で意識しているポイントは組織として戦うことです。なので、会社として下記のような取り組みをしています。

ビデオセンターやラインワークスを活用し、競合情報に関する資料や情報をすぐに共有

また、ビデオセンターに格納される動画は月1回全店舗から必ず1種類は成功事例を提出するように仕組み付けられている



ビデオセンター

ビデオセンターといわれる動画学習システムを導入しており
管理者（店長）は営業担当者の閲覧時間や回数などチェックできる

競合対策

ビデオセンターは常時新しい動画アップロードされていくためデータやノウハウが蓄積されていく

▼アップロードされる動画例▼

- ・〇〇ハウスに対するカウンタートーク
- ・優秀店舗から学ぶ成功事例勉強会
- ・換気システム比較勉強会
- ・優秀営業マンの初回接客動画
- ・Instagram活用集客事例など...

ロープレ

▼ロープレ風景



新人は基本的には毎日ロープレを実施！

ビデオセンター→ロープレ→テストのサイクルを回す



営業で意識しているポイントは仲良くなってテスクロをかけることです。

① 仲良くなってテスクロを頻繁にかける

② 他社の悪口を言わず、明確に競合排除

③ 土地よりも建物先行気味で進める



自己開示

お客様の個人情報を引き出すために、まずは自己開示している

営業差別化

自分のことを好きでいてくれているかどうか
都度確認（テスクロ）している



競合排除

たとえば

営業：うちの社員は大工をやってまして、家にこたわり帰っていて、無給を使っています。

営業：大工をやった分、賃取りや借地もしっかりしています。

社や国や市会に何十分も取れるようなローコストは存在しません。

F社はローコストに近い価格でも、そこは得られないかわりです。ちゃんとした家を作るローコストです。

営業：水回り設備が安いとか、どこか会社でも作れます。

みんな事前審査を設けてたり、賃取りの使いやすさを助めてくれる会社は、家にお金がなくていいのわかれです。

カッコいいデザインにするためにどう、誰がどう良いとか、家に関する話がないのは、

家に売りが無い、「法律違反しなければいいや」という家を使っています。

営業：ローコストは「こんな築年数がこの価格で」という売り方になっていますが、

うちの設備の金額で永く住めるものにこだわっています。

同じ土俵では戦わず、初回接客から明確な違いを押し出す

トップセールスの動きにはこんな共通点がある

- ✓ 自ら案件づくりのために不動産や銀行へ行脚
- ✓ 月に15件新規面談をするための動き
- ✓ お客様との関係性構築のためにロープレ

今回の研修カリキュラム

2026年5月22日(金) 13:00~16:30 @オンライン

内 容

開会式・趣旨説明

船井総合研究所講座「時流に合わせた営業ノウハウ」

研究会表彰企業ゲスト講座①

研究会表彰企業ゲスト講座②

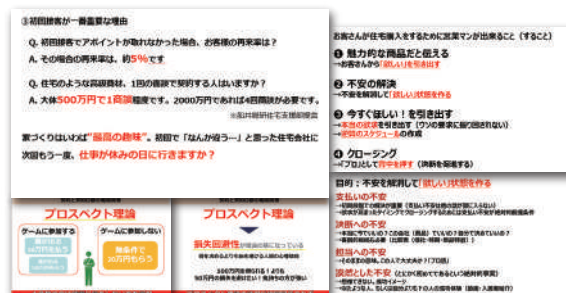
休憩

全員参加型実践ロープレ

実践ロープレ解説

船井総合研究所講座「明日から使えるまとめ」

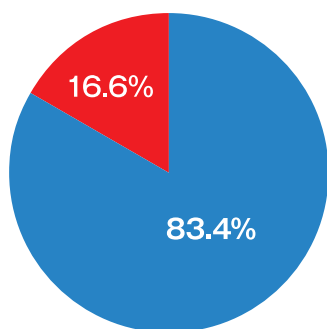
締めの挨拶&アンケート回答



平均満足度… 98.1%

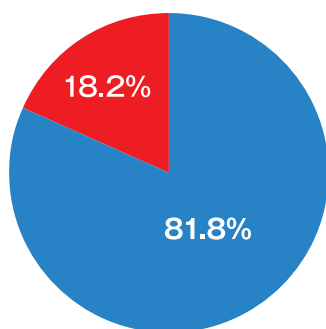
2023年5月

36名参加



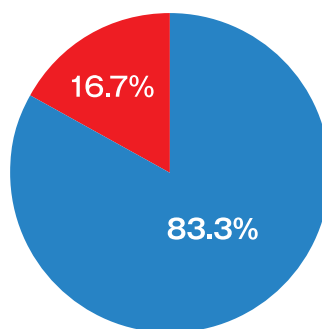
2024年12月

42名参加



2025年12月

51名参加



● 非常に満足
● 満足
● 普通
● やや不満
● 不満

参加者の声

- ・売っている人の思考を知れてよかったし、他県会社との交流はなかなかないので、とても刺激になりました。
- ・初めて参加させていただきましたが、ためになるお話をたくさん聞くことができました。自分の課題ややるべきことが見えたので改善し行動していきます。また、他の会社のトークや切り返しを知ることができて、提案の幅が広がったように感じました。
- ・他の営業担当者がどういうマインドや話をしているか実践的な内容が多岐にわたる事が吸収できました。ありがとうございました。

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。

【住宅業界トップクラスの営業に学ぶ!住宅営業実践研修2026】

お問合せNo. S141625

講座	セミナー内容	
第1講座	2026年最新時流から読み解く契約率の傾向 2026年現在の全国平均契約率とその傾向についてお話しします。またその中で圧倒的な成果を出している会社を紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 木下 一志	
ゲスト講師 第2講座	研究会表彰企業ゲスト講座① 研究会表彰企業ゲスト講座① ヤマト住建株式会社 立川店店长兼エリアマネージャー 藤田 健太郎 氏	
ゲスト講師 第3講座	研究会表彰企業ゲスト講座② 研究会表彰企業ゲスト講座② 株式会社のうえ工務店 大泉 祐介 氏	
第4講座	実践ロープレ研修 実際の商談データをもとに、超実践レベルのロープレを開催します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 根岸 祐希	
第5講座	本日のまとめ 本日の内容を明日の営業から使っていただくためにまとめさせていただきます。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 根岸 祐希	

開催日時

オンライン
開催

2026年**5月22日****金**
13:00～16:30 (ログイン開始:開始時間30分前～)

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。

※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。

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/141625>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「141625」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。