7月27日(月)
静岡

外構屋だった私が、新築事業で
儲かるなんて思いもしませんでした。

建築事例がない会社でも
新築が受注できる、
“この話”に秘密が…!

エクステリアがメインから新築事業をスタートし、
１年で１１棟受注した会社が語る
新築受注の道しるべ。

大阪府阪南市にある株式会社創（つくる）様は、1年半前までは平均１００万円程のエクステリア・外構工事がメインの会社でした。 1件あたりの工事単価が低いことや、忙しいだけで最終的に利益が残らないことが悩みでした…。

当時の大峯社長が、これからの将来のこと、従業員のこと、協力業者のこと、家族のことなど、
自分自身の働き方を振り返ったときに“このままではダメだ！！”と痛感したそうです。
そこで、安定的に高収益を残せる事業を模索しているときに、
あるセミナーを聞きに行ったことで住宅事業への参入を決意！

「すごい事、聞いちゃった！」

正直、そう思いました。
おかげで、住宅においては素人集団ですが、
直近1年間で１１棟の新築受注が取れるまでに成長しました！

半年で６棟、１年で１１棟。
即効性のある具体的な道しるべをお話しします。

株式会社創（つくる）
代表取締役
大峯 広宣 氏

なぜ新築事業へ参入する会社が多いのかというと・・・

新築の特徴とメリット

① 受注**1件あたりの利益率が高い**
② **工事期間は3～4か月程度**
③ **工事期間が比較的短いので、人件費等を抑えられる**
④ **自社で利益率を設定することが可能**

例えば、粗利２５％とすると、

2000万円の売上 ⇒ 粗利は500万円

※新築事業は会社の利益を残すことにつながります！

今回の情報をお聞きいただいた同業者様の声をお伝えします。

●愛知県 T設備
自社は昔から設備屋で、住宅についての知識や経験はほとんどありませんでした。しかし、大峯社長の話を聞き、考えが180度変わりました。元は経験も技術もなかった大峯社長が出来るなら、自分たちに出来ないわけがないと思いました！

●岐阜県 K工房
家を建てることに関しては負けないと思っていたが、お客様から選ばれるにはそれだけではダメだと気付いた。選ばれている工務店が何をしているのかが知れて、新しい気付きが得られた！

このセミナーでは、エクステリアがメインだった大峯社長が、
新築を元請けとして１年で１１棟受注した
『新築受注の道しるべ』を公開します。

新築に参入して初めてわかった住宅業界の裏話など、セミナーでしか語れない、リアルな生の声を大峯社長にお話ししていただきます。
１日限定のセミナーですので、この機会を逃さないようにしてください！

新築受注の道しるべセミナーでしか聞けないこと

① これから新築事業を始めるときに**気をつけるべき**3つのポイント
② **建築事例なし**の新規参入の会社が最初の1棟を受注するまでの流れ
③ 協力業者の**見つけ方**と、**良い協力業者**かどうかを見分ける方法
④ **現場もモデルハウスもない状態**から、新築を受注する方法
⑤ 利益をしっかり残すための**原価管理**の方法
⑥ 営業嫌いだからこそできる、**電話も訪問もしない**で売る方法

【開催概要】

日　　時：7月27日(月)13:30〜16:00(13:15〜受付開始)

会　　場：静岡第一ホテル(静岡県静岡市)
※お申込み後、会場の案内図をお送り致します。

定　　員：10社様限定
※経営者or経営幹部の参加を優先させて頂きます。

参 加 費：大峯社長のご厚意により**特別無料**

主　　催：株式会社ナック　建築コンサルティング事業部 静岡営業所

お問合せ先：電話：03−6851−4800　担当／田所・中尾

お申込はFAXにて！24時間受付！　FAX：**03-3343-3021**

貴社名	
ご住所	
TEL・FAX	
参加者名①	
参加者名②	

ゴム印でもOK!!

□ **DM不要**　ダイレクトメールが不要な場合、大変お手数ではございますが申込書欄に貴社名のみご記入の上、「DM 不要」にチェックを入れ、FAX にてご返信ください。

※ご記入いただきました個人情報は、弊社の建築コンサルティング事業における各種商品・サービスのご案内・ご提供にのみ使用致します。又、経済産業省のガイドラインに則り、個人情報を厳格に管理・運用致します。