

勘の鋭い経営者が密かに始めた

平屋で儲ける 急成長企業

平屋を始めたら去年よりも…

契約数

粗利率

集客数

プラス **25** 棟 **35** % プラス **330** 組

「差別化できる商品が欲しい」

そんな悩みは平屋専門店で解決できました

御園建設 株式会社 代表取締役 秋葉 幸男 氏

主
催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

平屋住宅成功事例セミナー

TEL: 0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX: 0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込に関するお問合せ(指田)
内容に関するお問合せ(鶴田)

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください)

お問い合わせ NO.S043965



千葉県茂原市
御園建設 株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏

家族経営の工務店を3代目社長に就任後は年間40棟程度をこなす住宅会社へ成長させた。近年、競合他社との差別化が難しくなってきたこともあり、2018年に平屋専門店となる新ブランド楽ちん住宅を立ち上げ、初年度平屋のみで25棟を達成している。

私の会社は平屋専門店の立上げで、急成長と多くのビックリ体験をしました。

「最近やたらと平屋の問合せが多い気がする」

平屋希望のお客様が aumentando しているのは肌で感じてました。実際の問合せも、

「平屋のプランはありますか？」「平屋の資料が欲しいです」

その数なんと60件以上。

■お問合わせ内容
平屋で検討しております。
資料請求お願い致します。

■お問合わせ内容
平屋のパンフレットなどありますか？

← 御園建設さんに寄せられた平屋に関する問合せメールの抜粋。

これだけ希望者がいるなら、**平屋をうまく商品化すればド**

カンと売れるのではないか？これが、平屋専門店のサブブラ

ンド“楽ちん住宅”のキッカケでした。そして、この楽ちん住宅が **1年で平**

屋を+25棟契約と急成長できたわけですが、

結論からお話しましょう。

今回、平屋専門店がヒットした理由は・・・

「平屋専門店は圧倒的に他社と差別化できた」

こと。これに尽きると思います。そして、平屋専門店を立てて私がこの1年間で体験したことは、どれも今まで体験したことのない驚きの出来事ばかりでした・・・

■新ブランド「楽ちゃん住宅」の見学会イベント

は3ヶ月で130組の集客

単純計算しても、1回の見学会で40組以上の集客です。

平日、休日関わらず、様々なお客様にご来場いただいております。せっかくお電話でお問合せいただいても、対応できる営業マンがいないこともしばしば、と申し訳ない状態です。なので、途中から完全予約制に切り替えたイベントも開催しています。



更に、平屋専門店という珍しさから口コミが広がっているのか・・・

チラシを配っていない地域からも平屋のお問合せをいただきます。

最終的には**年間330組のお客様にご来場いただきました**

した。想像以上の大反響だったのと、こんなにもこのエリアに平屋希望のお客様がいたのかと驚きでした。

■ 自由設計から離れられないと思われた営業 が今では99%規格で契約

平屋の新プランとして7つのプランを準備し、規格売りを原則としています。普段自由設計の営業が切り替えができるか心配でしたが、実際接客した様子を聞くと、思いのほか窮屈な感じはしないようです。お客様はそれよりも、家代を安くしたい、スーパーや病院の近くに住みたい、といった要望の方が多いようです。

No.	プラン	坪数	延床面積	価格	坪単価
1	R01 1LDK	12.25	40.50	551	181
2	R02 1LDK	13.31	44.00	670	181
3	R03 2LDK	15.10	50.00	735	181
4	R04 2LDK	19.00	63.00	791	181
5	R05 2LDK	22.70	75.00	814	181
6	R06 3LDK	24.50	81.00	846	181
7	R07 3LDK	28.60	94.70	913	181

↑7つのプランで規格売りを実現。



↑よくある追加希望をオプションリストとして見える化。

■ 競合が出ないので主婦でも売れる！人手不足 で手伝った息子のお嫁さんが月2棟契約

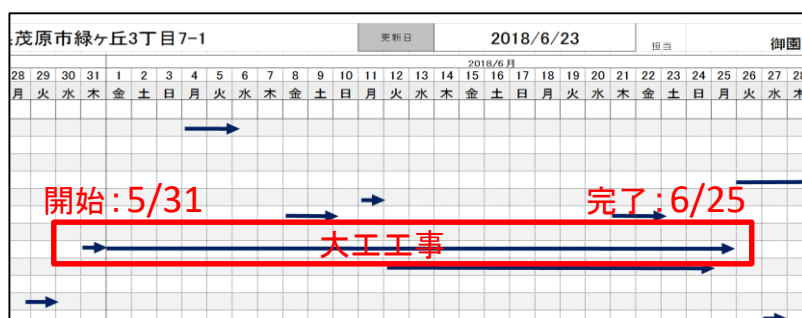


▲秋葉社長のご子息のお嫁さんだけで月2棟ペースで受注

平屋は差別化しやすいのでそもそも競合しません。更に規格プランなので、主婦である息子のお嫁さんでも売れるくらいかなり効率的に営業が出来ます。最近では彼女一人でなんと月2棟ペースで受注してくれています。

■ 平屋は工期が大幅短縮、原価のズレも減った

平屋なのと、規格化で工期を大幅に短くする事が出来ました。大工工事は1か月以内、着工⇒引渡しまで2カ月以内で実現できています。工程管理も非常に簡単になって、これまであった発注ミスなどの原価のズレも減少しました。



▲モデルハウスの工程表。大工工事は1か月以内になり、工期の大幅短縮を実現し、より多くの現場が出来るようになった

■結果、立ち上げ初年度で平屋を25棟契約

そして、**驚異の粗利率 35%**、1棟400万円以上の粗利を確保。

基本は規格売りのため、ムダな材料費や人件費がかかりません。また、廊下をなくして坪数を節約したり、シンプルな間取りにしたことで、建築コストを抑えています。

■最後に・・・

他社とどう差別化するかでお悩みの経営者様へ

私の会社は、平屋専門店というサブブランドを持ったことで芽づる式にどんどんうれしい誤算が続いた1年でした。

「他社とどう差別化するか」これは、5年、10年先と企業の

将来を描く経営者様であれば、永遠の悩めるテーマなのではないでしょうか。

1年前の私もその一人でした。

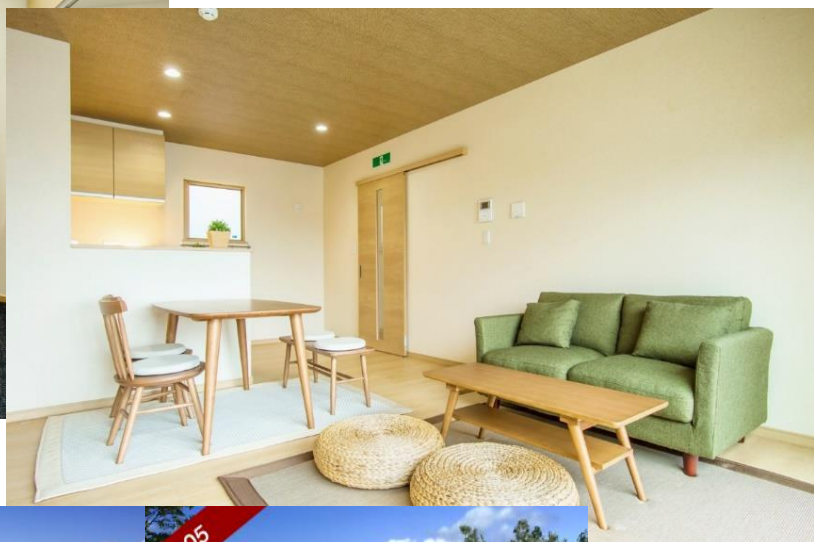
そんな経営者様にとって、私がこの1年で体験した平屋専門店の出来事が何かお力になればと思い、この度、船井さんのセミナーに登壇させていただきます。

是非、会場でお会いしましょう。

御園建設 株式会社
代表取締役

秋葉 幸男

【御園建設さん紹介ページ】



RAKUCHIN JYUTAKU 楽ちん住宅

0475-47-3118 イベントのご予約はあもるに

イベント情報 見学会予約 お客様の声 スタッフBLOG

トップ 見学会 イベント情報 見学会に 予約する 会社紹介 モデルハウス 家づくり 相談会 商品紹介

モデルハウス 見学会開催中 今すぐご予約

シンプルに 無駄なく暮らす。 今話題の 平屋という選択。

0475-47-3118 見学会イベント情報 イベントを予約する

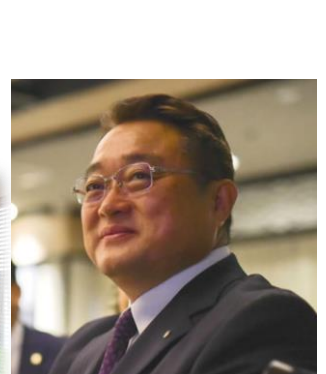
勘の鋭い経営者が密かに始めている 平屋ビジネス 先駆け企業の 取組事例

現在、平屋に注力する会社が、全国で増えつつあります。今回はその中でも、いち早く平屋人氣に気付いて、着実に平屋で実績をあげてきている会社様方を7社ご紹介します。

寒冷地域に適した、高気密・高断熱な平屋 シニア層から「あなたのところで建てたい」声が多数

最近平屋の要望が多いのは肌で感じていました。また、札幌の冬は最低-10℃までなるため、寒冷地域に適した商品を検討していました。そこで、既存の住宅事業で培った高気密・高断熱仕様を安くできるノウハウで、オリジナル平屋を開発。

W断熱仕様、熱交換換気扇、トリプルガラスを採用。全25プランの規格商品を提案したところ、シニア層から「ぜひあなたのところで建ててほしい」という声をいくつもいただき、非常にニーズがある商品だと感じました。



北海道札幌市
株式会社藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

デザイン平屋専門店 初見学会で7組契約 モデルハウス完工前から、見学希望の問い合わせの嵐

3月オープンに向けて平屋専門店を立ち上げましたが、モデルハウスの建築中から、見学希望の問い合わせの嵐。なので、完全予約制に切り替えても、予約枠はどんどん埋まっていき、別日に変えて頂く対応に追われていました。いざ

見学会を実施すると、なんと6件受注。たった1回の見学会だけです。平屋には前から可能性を感じていましたが、まさかここまでとは思っていませんでした。



滋賀県彦根市
株式会社かねこ工務店
取締役 金子 正動 氏

モデルハウスを建てずに、平屋を8棟受注 プラン例とパンフレットだけでも、平屋ならお客様うけがいい

平屋希望の声が多かったので、モデルハウスを建てる前でしたが、プラン例とパンフレットで提案をしてみました。すると、平屋専門店ということもあってか、お客様うけがとてもよく、あっという間に3か月で8棟の契約を頂けまし

た。現在モデルハウスを建築中。モデルが完成したら、見学会も開催できるので、今よりもっとスピードアップしていきます。



三重県亀山市
トレジャーホーム株式会社
代表取締役 池村 昭人 氏

シニア向け!定年後の現金払い1000万 建替えプラン 11棟⇒42棟 受注の6割は平屋

平屋見学会イベントを2017年に2回開催。すると、どちらも集客50組以上と大盛況でした。実績は、契約42棟のうち22棟、約6割が平屋。そのほとんどがシニア層でした。シニア層はデザイン性も大きな家も求めていません。皆さん口を

揃えて言うのが、“1000万円前後で建てたい”という要望です。定年後の現金払いが多く、住宅ローンは組みたがりません。そのため、シニア層向けに平屋を売るポイントは“安さ”です。一番の売れ筋は2LDK、22坪の1000万円プランです。



熊本県熊本市
株式会社らくくハウス
代表取締役 松下 勝司 氏

人手不足も解消!人材採用からスタート 知名度ゼロからの新築参入で集客6ヶ月で260組と好調

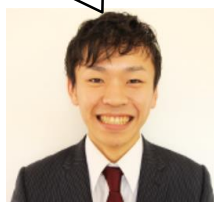
もともとリフォームをやってましたが、他の住宅会社が、あまり平屋を提案していない点に気づき、平屋で注文住宅事業へ参入を決めました。しかし、やりたくても人員が不足していたので、indeedを使った採用からスタート。

約2か月で、住宅未経験の若い営業マンを採用しました。その後、知名度ゼロから新しいブランドを立ち上げたわけですが、6ヶ月で260組以上のお客様にご来場でした。



▲indeedの専用サイト
採用した営業マン佐野さん▶

23歳 住宅未経験
元アパレル店員



静岡県富士市
株式会社デグチホームズ
課長 出口 公章 氏

モデル見学会の初回だけで30組も来場

4人に3人が40代以上の地域だからこそ必要不可欠な商品

全人口の4人に3人が40代以上の八戸市。これまでずっと20代~30代向けにやってきたけど、将来のために、何かシニア対策はできないかと模索していたところ、平屋に行き着きました。平屋は、急速に拡大する高齢化社会で必要不可

欠になるビジネスだと直感したのです。さっそく、平屋だけで66プランを企画。また、モデルハウスにはアクアフォームの施工状態がわかる体感ブースも用意しました。結果は初回イベントから来場30組。非常に楽しみな事業です。



青森県八戸市
有限会社大公建業
代表取締役 西村 公一 氏

雨の日でも駐車場が埋まる平屋専門店

小さな町でもオープン初回から36組もモデルハウスに来場

もともと、既存の住宅事業で年間30棟受注していました。しかし、小さな町のため、今の商品だけでは頭打ちになるのは、目に見えていました。そんな中、最近平屋が流行っているという情報を聞きました。ウチのエリアだったら平屋はぴ

ったりということで、平屋専門店を新たに立ち上げました。オープン初回、雨にも関わらず新規のお客様が36組も来場。駐車場はいっぱいです。また、立ち上げ初月から契約も取れて、既存事業とは別の柱になるのではと期待しています。



京都府福知山市
有限会社立石設計
代表取締役 立石 一之 氏

勘の鋭い住宅会社が密かに始めている・・・

売れる平屋の秘密



船井総合研究所 住宅支援部
住宅・土地活用グループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

平屋の巨大マーケット、見落としています

鶴田 隼人

最新平屋レポートをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

ここまでお読みいただいた経営者様は、きっと「平屋」になんらかの可能性を感じていることと思います。

そこで、今回のセミナーテーマはズバリ「売れる平屋の秘密大公開セミナー」です。

申し遅れました。私、船井総研の鶴田と申します。数年前から平屋専門でコンサルティングをしており、平屋では船井総研NO.1のコンサルティング実績となりました。

2年くらい前からでしょうか。“平屋希望のお客様”を頻繁に耳にするようになりました。

『もしかして、平屋流行ってる??』 そう思い、私たちが普段お付き合いをしている全国80社の住宅会社の方々に緊急アンケート調査を行いました。その結果…

なんと、来場者の3割が本当は平屋を希望していたことが判明したのです。

ただ、調べていく中でもう一つわかってきたことがあります。それは、こんなにも平

屋希望のお客が多いにも関わらず、ほとんどの住宅会社は、

「平屋は割高だから二階建てにしましょう」と

2階建てを提案してしまっている現状です。

これはとてももったいない話です。

もう、お気づきだと思います。

「平屋の巨大マーケット、見落としています」

声は聞くけど、あるようで無かった平屋住宅。実は、平屋に住みたい方は多いのです。

そんな平屋ブームにいち早く目をつけたのが、大手ハウスメーカーで

す。大手メーカーはここ数年、たくさんの平屋の新商品を発表し、バンバン売られています。積水ハウスさんは『平屋の季』、住友林業さんは『GRAND LIFE』。例を挙げるときりがありません。

・・・でも、実は、もっとドカンと平屋を売ってる

地元の住宅会社があつたのです。それが、本レポートでもご紹介した・・・御園建設さんです。

御園建設さんが大手メーカーよりもダントツに売れている理由。

その秘密は、実際に平屋を希望するお客様のニーズにありました。

実は、最近の平屋のニーズは、“高級な平屋”ではなく、

“1500万円前後のお手頃価格な平屋”にあるのです。

なので、この価格帯には大手メーカーが手を出しにくく、

御園建設さんに軍配が挙がるというカラクリです。

・・・つまり、地元の住宅会社にチャンスがあるのです。

事実、このレポートでご紹介した会社様は、ほんの数ヶ月前に平屋市場に取り組み、すでに平屋市場で地域一番に近い会社様も出ています。

だからこそ、このレポートを読まれている住宅会社様も・・・

“今が平屋市場に参入するチャンス”です。

そこで今回、まだ具体的に動けずいる会社様のため、

テーマを“平屋だけ”に絞ったセミナーを開催させて

いただくこととなりました。

更に、今回は特別ゲストとして、いち早く平屋市場を開拓されている

株式会社 御園建設 秋葉社長を特別ゲスト講師としてご講演いただく予定です。

最近の平屋人気と、いまだに動けていない住宅会社を見れば、平屋市場は

ブルーオーシャンであり、そして早い者勝ち

マーケットであることは容易に想像がつくでしょう。

あなたの地域でまだ平屋に特化した会社が無いのであれば、あなたの会社

が平屋市場で 1 番になるのはそう難しいことでは

ありません。

これがいかにチャンスであることかはわかりのことと思います。

セミナー当日、会場でお会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所
住宅・土地活用グループ グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

鶴田隼人

【追伸 1】

「やりたいけどウチは人手不足で・・・」という会社様もいるかと思います。
ご安心ください。今回ご紹介した会社様も同様に人材不足でした。そして、ある方法で、営業、設計、工務をわずか3ヶ月で採用することができました。
そのとおきおきの採用方法についてもセミナー当日、お話をさせていただきます。

【追伸 2】

御園建設さんへ視察に行きたい、平屋のモデルハウスを見学したい、といった声をいただくことが多くなりました。こちらに関しては、セミナーにご参加いただいた方限定でご案内をさせていただきます。お問合せ下さい。

平屋住宅成功事例公開セミナー

■開催日時 5月10日(金) (株)船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

【平屋専門のサブブランドで25棟達成までの軌跡】

- ・全40プラン ファミリー層向けの平屋の商品開発
- ・平屋モデルハウス見学会 1年で330組集める集客術
- ・平屋専用WEBサイトから毎月10件見学予約が来る方法
- ・子育て世代に人気 売れ筋平屋プランは3LDK22坪
- ・主婦でも毎月2棟売れるようになる営業マンの育成方法
- ・驚異の粗利率35% コストダウンの取り組み

御園建設株式会社
代表取締役 秋葉 幸男 氏



■ 船井総研 講座内容

【急成長している平屋市場の動向と全国で売れてる平屋の秘密を大公開】

【本日公開！ 続々登場 平屋住宅ビルダーの手法】

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 住宅・土地活用グループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント
鶴田 隼人

【北海道の事例】お客様から指名される高気密・高断熱の平屋

【青森県の事例】断熱体感ブースが人気 寒冷地仕様でも低価格な平屋

【岩手県の事例】フレンチ風平屋モデルハウスの見学会イベントをした結果

【山形県の事例】1棟800万円の平屋は戸建て賃貸の引き合いもたくさん来る

【静岡県の事例】人手不足が解消！短期間で採用できた、とっておきの採用方法

【岐阜県の事例】総合展示場でハウスメーカー層を一人勝ちする平屋の商品戦略

【三重県の事例】モデルなし！店舗集客でもたった3か月で8件の契約を獲得する方法

【滋賀県の事例】たった1回の見学会で6件の契約を獲得したおしゃれ平屋

【兵庫県の事例】耐震等級3の平屋！構造見学会を満員にする方法

【山口県の事例】土地+建物セットプランで売る平屋のビジネスモデル

【香川県の事例】自然素材をふんだんに使ったこだわり平屋専門店

【熊本県の事例】22棟平屋が売れた！シニアに人気の1,000万円建替えプラン

株式会社船井総合研究所
平屋住宅チーム
アシスタントコンサルタント
酒見 周吾

【あなたの会社が平屋住宅で伸びる方法】

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援本部
副本部長 上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■ セミナー当日は事例ブース・ツール一式、マニュアルをご紹介



☆セミナー申込方法☆

- ・別紙の申込用紙をファックス
- ・船井総研HPからWEB申込

■お問い合わせ

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

申込専用ファックス: 0120-964-111 (24時間対応)

←全国の平屋事例の展示ブースをご用意しております。

↑ツール集・マニュアル資料を展示しております。

* 講座内容に関するお問合せ: 鶴田隼人

* お申込みに関するお問合せ: 指田 (サシダ)

セミナー申し込み用紙

■ 開催日時・場所 ※受付開始:12:30～ ※開催会場は都合により変更になる場合があります。必ず受講票でご確認ください。

	日時	会場
東京会場	5月10日(金)13:00～16:30	(株)船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル 21階 (JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)

■ 参加料金 一般企業／一名様30,000円(税込32,400円) 会員企業／一名様24,000円(税込25,920円)

■ お申込み方法

- ①【WEBからのお申込み】:下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認ください。
【FAXからのお申込み】:入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
- ②ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
※ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願い致します。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。
- ③最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、予めご了承ください。
- ④ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝日除く)前の17時までにお電話にて下記申込み担当者までご連絡くださいますようお願い申し上げます。それ以降のお取り消しの場合は、参加料の50%、当日ご欠席およびご連絡なしの欠席は100%のキャンセル料を申し受けますのでご了承ください。会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

■ お問い合わせ 株式会社船井総合研究所 ホームページ: <http://www.funaisoken.co.jp>

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30) / 申込専用ファックス:0120-964-111(24時間対応)

* お申込みに関するお問合せ:指田(サシダ) * 講座内容に関するお問合せ:鶴田隼人 * お問い合わせNO. S043965

* 大型休暇のため、4月26日17:30～5月7日9:30まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。

5月7日9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております

■ お振込み口座

銀行名:三井住友銀行 近畿第一支店
(銀行CD:0009)(支店CD:974)

口座番号:普通 NO.5785610

口座名義:

カ)フナイソウゴウケンキュウシヨ セミナーグチ

* お振込み口座は当セミナー専用の振込み口座となっております。お振込みの際は税込金額でお振込みください。

* お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

FAX申込用紙 指田(サシダ)行

申込専用FAX 0120-964-111(24時間対応)

平屋住宅成功事例公開セミナー

ふりがな	社員数	年商	営業所数
会社名	人	百万円	店
所在地	〒	TEL	
		FAX	
ふりがな	ふりがな		
代表者名	(役職)	連絡担当者名	

参加者氏名

①	ふりがな		役職	年齢	②	ふりがな		役職	年齢
	氏名					氏名			
③	ふりがな		役職	年齢	④	ふりがな		役職	年齢
	氏名					氏名			

個別無料経営相談会(担当講師による個別相談会を行います)

★先着3名様限定で、無料で経営相談を行います。(どちらかに○をつけてください)

①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

②後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日 頃)

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的に記入ください。

ご入会中の弊社研究会がございましたらチェックとご記入をお願いいたします。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ 各業種別研究会(研究会名:)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-1666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

お申込みはコチラから

