

最近、『平屋』希望のお客様がやたらと多い気がする・・・

「割高だから二階建てにしましょう！」
と言ってるんだけど
本当は・・・



全国の勘の鋭い住宅会社が
密かにはじめている

『平屋』

儲けの秘密

UA値0.32
高気密・高断熱の
平屋商品

驚異の粗利率35%
6ヶ月で20棟売る
平屋専門店

定年後の現金払い
シニアに人気の
1,000万円建替えプラン

セミナー
情報

平屋住宅ビジネスモデルセミナー
2019年7月25日(木) 東京会場
お問い合わせNo. S048544

<主催>  株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
TEL: 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)
FAX: 0120-964-111 (24時間対応)
■ お申込みのお問合せ: 指田 (サシダ)
■ 講座内容のお問合せ: 東 (アズマ)

ゲスト
講師

北海道札幌市
株式会社 藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

ローコスト住宅で培った、高気密・高断熱の住宅を低価格で作るノウハウを武器に、2019年3月に平屋専門店「平家製作所」を札幌市東区でオープン。団塊世代の建替え・住替え需要を狙った、“あったかく”てコンパクトな平屋商品を開発した。川内リーダーの元、年間20棟を目標に進んでいる。

お客様をトリコにする 高性能な平屋の専門店を立ち上げました。

■新ブランド“平家製作所”パンチが効いた平屋商品の開発

技術屋出身なので、“安かろう、悪かろう”の家は許せません。真冬には-10℃にもなる札幌で何が必要なので真剣に考えたのがコレです。21坪3LDK、壁はダブル断熱、トリプルガラスの高断熱窓、床は無垢材、住設はオールパナソニック、熱交換換気扇も搭載しました。それで、1360万円（税抜）。建具を全てハイドアにするなど、コンパクトな平屋でも狭く見せない工夫も凝らしました。



標準スペック UA値0.32W/m²・K C値0.7cm²/m以下 倒壊リスクゼロ済み

W断熱

熱交換換気

パナソニック
建具
ハイドア

パナソニック
住設
4点セット

パナソニック
床無垢
照明器具

カーテン
15万円
まで

屋外
散水栓
電源

2019年3月にオープンしたモデルハウス▲
22坪3LDKのコンパクトな平屋

◀ U A 値0.32W/m²・K、C 値0.7cm²/m以下など
性能値でも他社に引きを取らない

■平屋モデルの見学会すると3か月で150組の新規集客に成功

モデルハウスを建てる前に、既存ブランドのお客様邸で完成見学会を実施。正直、半信半疑でしたが・・・イベントを開催すると32組の集客。これはイける！と確信し、すぐにモデルハウスを着工しました。少し派手だけど、目立つように告知活動を開始。その結果、OPENからたった3ヶ月でなんと新規集客150組に成功。来場の8割以上がミドル・シニアのお客様でした。狙い通りでした。



▲来場の8割がシニア。建替え・住替えの方も多く、土地探しの苦労もなくなりました。

▲着工中から派手に告知をすることでブランドの知名度が圧倒的に上がりました



▲毎月10組以上の来場予約が来る平屋専門WEBサイト

札幌唯一の平屋専門店 /

平家製作所

MODEL HOUSE OPEN

4/20 SAT・21 SUN 10:00~17:00

ご来場予約特典
平家製作所オリジナル
今治タオルプレゼント

シニア世代にも大人気!!

平家製作所 011-791-3000

平家製作所札幌 011-791-3000

株式会社社屋建設

平家製作所札幌 011-791-3000

平家製作所札幌 011-791-3000

家族の選択。こんな平屋が欲しかった。

みんな方にオススメ

シンプルなおしゃれな方
必要な家はない方
みんなで癒しあいたい方
リフォーム・増築が面倒な方

C001	660万円	359万円
C014	860万円	359万円
C015	915万円	359万円
C016	941万円	359万円
C017	1,008万円	359万円
C018	1,110万円	359万円

平家製作所 011-791-3000

株式会社社屋建設

平家製作所札幌 011-791-3000

▲ホームページのイメージをそのままに、シンプルにまとめたチラシ

■ に入った瞬間に感動する“あったかい”モデルハウス

モデルハウスは、真冬の札幌で電気、水道、ガスを含めた、光熱費月2万円程で賄える燃費の良さが自慢です。それを可能にしたのは、ローコスト住宅の時に培った、高気密・高断熱の家を低価格で作るノウハウです。住設機器や内装建材を同一のメーカーに統一することでローコスト化を実現。高断熱化と日射取得による設計プランと組み合わせる事で、蓄熱によるあったかい家が可能になりました。



- (上) 高性能グラスウールの上に、透湿防水シートを張り、断熱性の強化
- (下) 説明用の壁面、断面模型。目に見えない不安を解消します。

■ 数々の賞を受賞する、平屋建築「玄空舎」



◀ 設計営業の川内リーダー。自邸の設計により平屋暮らしの良さを自ら伝えます。



嬉しい誤算もありました。設計営業をする川内リーダーの自邸が、数々の名誉ある賞を受賞。エコハウス大賞優秀賞に始まり、IBECサステナブル建築賞など……。自らが平屋に住むことで、平屋暮らしの良さが分かりました。

■月2棟の受注ペースを続けています。全員が“設計営業”なので、向かうところ敵なしです。

ウチは営業マンが元々いませんでした。なので設計者が営業することに。それが功を奏し、その場でプランを描く営業スタイルで、一度掴んだお客様の心は離しません。未経験の人は、設計のプロが作るプラン集で、営業する仕組みにしています。



▲OPEN初日に申込を頂いた人事部の伊藤さん。『たまたま手伝いにいった私でも、プロが作ったプラン集があれば売れます』と語ります。



◀営業はコレだけ。プラン集の中から、そのまま決まるので設計がいらず、楽になりました

■最後に・・・

「未来の子供たちの為に良い環境を作る仕事をする」

低価格で維持費が安く、暖かく、健康に暮らせ、未来の子供たちに良い環境を残すことが私の信念です。しかし、私たちだけではこの夢を叶える事ができません。私たちが培った技術が少しでも皆様のお役に立ち、本当の意味で、良い住宅が全国に広まってほしい。そして、未来の子供たちの生活する環境が少しでも良くなればと心の底から考えています。当日は、私が培ってきた知識や経験を余すことなく、お話ししたいと思います。

株式会社藤城建設
代表取締役

藤城 英明

平屋専門店を立ち上げると…

初年度で平屋30棟

しかも完全規格で
驚異の粗利率35%

茨城県牛久市
ミライエ株式会社
代表取締役 古渡 将也 氏



■“平屋専門店” サブブランドで他社と差別化

本体である“ミライエ”は2階建てが9割以上ですが、平屋希望の人が増えてきたのと、他社と差別化できる商品が欲しかったので平屋に特化した商品を検討していました。そんなときに『平屋専門店』というパンチの効いた商品を知り、直感的に『いけるかも！』と思い、すぐにサブブランドを立ち上げました。

1LDK 12坪 650万円 S-12



2LDK 19坪 890万円 N-19



3LDK 23坪 1007万円 S-23



■本体価格

650万円 (税別)

1LDK, 12坪

※別途、付帯工費がかかります



■本体価格

890万円 (税別)

2LDK, 19坪

※別途、付帯工費がかかります



■本体価格

1007万円 (税別)

3LDK, 23坪

※別途、付帯工費がかかります

■平屋のモデルハウスをOPENと1年で393組の新規集客が…

モデルハウスOPENを3カ月後に予定してすぐに着工しました。販促活動もチラシやWEB、看板など入念に行いました。その結果、OPENから集客は衰える事なく、なんと新規集客393組に成功。嬉しい半面ショックだったのは、本体である“ミライエ”では出会えていなかったお客様がこんなにもいたということでした。



▲着工中から派手に告知をすることでブランドの知名度が圧倒的に上がりました

平屋専門店としてのチラシ。『2階はいらないとい▲うあなたへ』というキャッチコピーがピッタリでした。

■気づけば初年度で30棟、平屋は“非競合”で売りやすい

モデルOPEN後の結果は、1年で申込40組、契約30棟頂きました。平屋は競合も少なく、相見積もりもありません。「平屋本舗さんに任せようと思います。」という方が初めから来るので若手でも売りやすいです。

平屋本舗		2019年度					
		12月	1月	2月	3月	4月	5月
集客	目標	単月 25	25	40	40	30	30
		累計 50	75	115	155	185	215
	実績	単月 32	51	48	20	31	25
		累計 32	83	131	151	182	207
差		-18	8	15	-24	-64	-84
契約	目標	単月 2	3	3	3	3	3
		累計 2	5	8	11	14	17
	実績	単月 4	3	4	0	4	5
		累計 4	7	11	11	15	20
差		2	2	6	2	-1	-4



▲平屋専門ブランドである『平屋本舗』の年間数値管理表。本体の『ミライエ』よりも集客数は上回りました。

▲左：中島さん（平屋チームリーダー）
右：松本さん。入社2年目の新卒営業

■驚異の粗利率35%、1棟400万以上の粗利を確保

平均請負価格は1580万円程度です。『平屋は原価も高いから…』と思っておりましたが粗利は1棟400～500万円は確保しています。完全規格で売っているので、

プラン変更も無く、ミスも少ないので

粗利が削られません。

初めから粗利率35%を設定しています▶

	18坪	22坪	24坪
施工面積	18坪	22坪	24坪
販売価格	1083万円	1192万円	1257万円
実行予算	704万円	774万円	817万円
粗利	380万円	417万円	440万円
粗利率	35%	35%	35%

シニア向け1,000万円建替えプラン

1 1 棟 ⇒ 4 2 棟 受注の 6 割は平屋



熊本県熊本市
株式会社らくらくハウス
代表取締役 松下 勝司 氏



■全体の6割、22棟が平屋

平屋見学会イベントを去年2回開催しましたが、どちらも集客50組以上と大盛況でした。去年の実績でいうと、契約42棟のうち22棟、約6割が平屋です。そのほとんどがシニア層の建替えですね。



■シニア層向けの1000万円建替えプラン小さくて安い平

屋が人気

よくデザインに凝った平屋がありますが、シニア層はデザインを気にしません。また、大きな家も求めていません。皆さん口を揃えて言われるのは“1000万円前後で建てたい”という要望です。シニア層は定年後の現金払いが多く、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”だと思います。今一番の売れ筋は2LDK、22坪の1000万円プランです。



こだわり工務店が手掛ける・・・

デザイン平屋

完全予約制で超効率化

滋賀県彦根市
株式会社かねこ工務店
代表取締役社長 金子正動 氏



■たった1回のイベントで6棟受注！驚きました。

今年3月オープンに向けて平屋専門店を立ち上げました。モデルハウスの建築中から見学希望の問い合わせの嵐。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。



▲チラシにも完全予約制の文字。
正直・・・これだけの強気に出たのは初めてです。



■平屋×デザインで差別化できます

もともとは別のフランチャイズに加盟していました。デザイン住宅を手掛けて10年以上なので、設計力には自信がありました。平屋×デザインは、他社と差別化できていると感じています。

▶デザインの良いモデルハウスだから、「これがほしい」とお客様に言われます。



勘の鋭い住宅会社が密かにはじめている・・・

売れる平屋の秘密



勝船井総合研究所 住宅支援部
住宅・土地活用グループ チームリーダー
マーケティングコンサルタント

東 慎也

平屋の巨大マーケットを見落としています

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？

ここまでお読み頂いた経営者様は、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。

「今すぐ、何か差別化できる商品が欲しい」

でも、「今までやってきた自社のイメージを壊したくない」

そんな経営者様の為に・・・

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。

2年前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、調べて見ると・・・

なんと、2017年には、全国の新築着工棟数の約1割

が平屋、ある大手ハウスメーカーでは、4棟に1棟が平屋と

いう事が分かったのです。

勘の鋭い経営者様なら、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！」

これだけの平屋ブームの中、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、早い者勝ちのマーケットである事は容易に想像つくでしょう。

既に、この2年間で、全国で約30社の平屋専門店が

誕生しました。

その中でも、ダントツに売れているのが、本レポートでもご

紹介した・・・藤城建設さんです。

そのワケは、お客様とトリコにする仕掛けの数々でした・・・

当日セミナーで藤城社長にお話し頂く内容は、

■ 特別ゲスト講演

お客様をトリコにする平屋専門店の秘密

株式会社藤城建設 代表取締役 藤城 英明 氏

- ・ 全25プラン 高気密・高断熱の平屋 商品開発
- ・ お客様を“トリコ”にする22坪3LDKモデルハウスの作り方
- ・ 月10件のWEB来場予約の方法。知名度を上げる集客術とは
- ・ 数々の賞を受賞！サステイナブルな平屋建築のノウハウ
- ・ ローコスト住宅のノウハウを生かしたコストダウンの秘訣
- ・ 設計営業に育てる、営業マンの育成方法

…など。こちらは当日お話しする内容の一部です。

想像してみてください。ひとたびドカンと売れる商品が手に入れば、あなたの会社はどう変わるでしょうか？

あなたの地域でまだ平屋に特化した会社がないのであれば、あなたの会社が平屋市場で1番になることは、そう難しいことではありません。

“今が平屋市場に参入するチャンス”なのです。

過去4回開催した平屋セミナーでは、出来る限りコストを下げ、販売個数をスピーディーに向上させる「ローコスト平屋」の手法を中心にお伝えしてきました。

今回は更に、集めたお客様に、さらなる高いレベルな家を体験してもらい、あなたの会社のトリコにする、1レベル上、言ってみれば「進化版」のご紹介です。

ですから、「良い家を世の中に広めたい」という思いの強い社長様であればあるほど、今回ゲスト講師の藤城社長の想いに、強く共感いただけるはずです。

当日セミナー会場でお会い出来る事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 チームリーダー
マーケティングコンサルタント

東 慎也

【追伸1】

藤城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いております。お問合せ下さい。

【追伸2】

「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えます。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。そのとおきの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。

セミナー当日にお伝えする 全国各地の平屋先進企業さまをご紹介

一昨年から開催している船井総研主催「平屋住宅成功事例公開セミナー」には、約200名の経営者様にご参加を頂きました。そして、ご参加していただいた方々の多くがセミナーの内容を吸収・実践し続々と全国各地で平屋に取り組まれていることと思います。今回のセミナーは2019年6月までの最新事例をご紹介しますので、是非御社のご発展にご活用して下さい。



千葉県茂原市
御園建設株式会社
(ブランド名：楽ちん住宅)



代表取締役
秋葉幸男氏

99%規格で初年度25棟の契約を頂きました。主婦でも月2棟契約しています。

平屋専門店でビックリしたことは、「競合が出ないこと」です。ウチは規格プランでの販売ですが、主婦である息子のお嫁さんでも売れるくらい、かなり効率的な営業が出来ます。最近では、彼女1人で月2棟程取ってきています。



▲7プランの規格住宅ですが、思いのほか窮屈な感じはないです。と語るご息のお嫁さん

京都府福知山市
有限会社立石設計
(ブランド名：THE・平家企画)



代表取締役
立石一之氏

モデルハウスOPEN日に、48組の集客 正直・・・お客さん来すぎて困りました。

イベント当日は雨・・・。お客さん来てくれるかなと不安でした。それも、2階建てのブランドは月10組がやっと。蓋を開けてみて、ビックリ。こんなにもこの地域には人が居たのかと驚きました。



今年4月のグランドOPENの様子です。満員御礼でした▶



岐阜県岐阜市
篠田建設株式会社
(ブランド名: 平屋スタイル)

「平屋」の足場シートを出した瞬間、

総合展示場の集客が2倍になりました!



代表取締役社長
篠田基弘氏

総合展示場の集客が、一桁になることも……。そんな時、平屋の話を聞きつけ、足場シートとのぼりを設置しました。なんと、たった1か月のうちに40組ものお客様が来店。他社もアツと驚く、大成功をしました。すぐさま2200万円の高級な平屋を受注出来ました。今では、来場の8割が平屋希望です。

他社の度肝を抜く
「平屋」看板▶



石川県白山市
千代野建設株式会社
(ブランド名: ワンスホーム)

ローコストはちょっと…イメージを壊さずに、平屋専門店を立ち上げました



代表取締役社長
林哲也氏

元々が地域密着のゼネコンです。だから安っぽいイメージは持たれなくなかった。モデルハウスもチラシも、船井さんから教わった要素は残しつつ、アレンジをしました。これからは楽しみです。



▲「平屋」の文字を目立たせました



▲スタイリッシュな外観に

青森県八戸市
有限会社大公建業
(ブランド名: エコナヒラヤ)

4人に3人が40代以上の八戸では、断熱を良くした“あったかい”平屋が必須



代表取締役
西村公一氏

高齢化が進む地域なので、これからは建替え需要に備えた商品を作りました。100倍発砲ウレタンを標準仕様にし、他社との差別化を図っています。モデルの壁の中を見せる仕掛けは、家に詳しい2次取得者には効果バツグンです。

2019年1月に完成したモデル▶
初日で40組が来場しました。



▲100倍発砲ウレタンを標準装備
モデルでは壁の中を見せる仕掛け

平屋住宅ビジネスモデルセミナー

■開催日時 7月25日(木) (株)船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 (受付12:30~)

■ ゲスト講師 講座内容

【お客様をトリコにする、高断熱・高気密の平屋専門店の秘話】

- ・全25プラン 高気密・高断熱の平屋 商品開発
- ・お客様を“トリコ”にするモデルハウスの作り方
- ・来場予約の嵐。知名度を上げる集客術とは
- ・数々の賞を受賞！健康に配慮した住宅のあり方
- ・ローコスト住宅のノウハウを生かしたコストダウンの秘訣

株式会社藤城建設
代表取締役
藤城 英明 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】

【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
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
平屋住宅チーム
チームリーダー
マーケティングコンサルタント
東 慎也

【あなたの会社が平屋住宅で伸びる方法】

■ 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 : 東慎也

* お申込みに関するお問合せ : 指田 (サシダ)

