

増税後に向けた新しい住宅商品開発の
秘訣とポイントがわかる!

東京
会場

2019年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~]

今、時流の「ブランド住宅」最新成功事例を一挙大公開!

増税後に行列を作る

ブランド住宅の 創り方

業界注目の全国先進ビルダー住宅商品の全貌を大公開



「ローコスト×ZEH」に
変えたとたんに受注3倍増!
1年で年間15棟⇒45棟

福井県
福井市

5年
連続受賞
2018年特別優秀
企業賞



株式会社 タキナミ
代表取締役社長 瀧波 成嘉氏

石川県
金沢市

未経験営業マンのみで年間契約30棟を達成!!
ハイイメージ×高性能を家賃並で実現する
新「プレミアムコンパクトハウス」



6年
連続受賞
2017年大賞

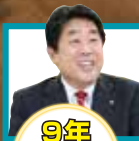


株式会社 セイダイ
代表取締役社長 寺谷 武史氏

2年
連続受賞
特別優秀賞
優秀賞

KOYO
興陽商事 有限会社
代表取締役 佐々木 敬史氏

愛媛県
四国中央市



「全館空調の家」
新卒営業でもモデルハウスを
体感してもらうだけで即契約。

兵庫県
神戸市



ヤマト住建 株式会社
代表取締役会長 西津 昌廣氏

3年
連続受賞
優秀賞

彩house
株式会社 いのうえ工務店
代表取締役社長 井上 敏氏

埼玉県
秩父市



3年
連続受賞
特別優秀賞、優秀賞
優秀企業賞

イデキョウホーム 株式会社
代表取締役 井出 克広氏

静岡県
富士市



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

増税後に行列を作るブランド住宅の創り方セミナー2019

お問い合わせNo.S048545

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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ：中田

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索にて「お問い合わせNo.」を入力ください。)

048545

なぜ、あの住宅会社はFC・VCに加盟せずに 市場縮小時代でも 顧客に支持されているのか？

2018年ハウス・オブ・ザ・イヤー受賞
地域で圧倒的に支持されるブランド住宅成功事例企業

石川県金沢市 株式会社セイダイ



完全規格化で未経験営業マン
のみで年間契約30棟を達成!!
ハイイメージ×高性能を家賃並で実現する
**新「プレミアム
コンパクトハウス」**

福井県福井市 株式会社タキナミ



「良い家なのに売れない…」
苦戦していた高単価注文住宅を
「ローコスト×ZEH」
に変えたとたんに受注3倍増!
たった
1年で年間15棟⇒**45棟**

兵庫県神戸市 ヤマト住建株式会社



高性能住宅で年間700棟!全国最高峰の
実績を誇るヤマト住建の“新”主軸商品
**「全館空調の家」
即契約。**
新卒営業でもモデルハウスを
体感してもらうだけで

埼玉県秩父市 株式会社いのうえ工務店



**「自然素材+α」
の2ブランド商品で**
新卒営業マンを中心に急成長
3拠点年間150棟達成

静岡県富士市 イデキョウホーム株式会社



「ハウスメーカーでは価格が合わない
が安心して暮らせる高性能住宅を求める」
お客様が行列をつくる
ハウス・オブ・ザ・イヤートリプル受賞の
圧倒的ブランド住宅

愛媛県四国中央市 興陽商事有限会社



Ua値0.37・トリプルサッシ標準の
エリアNo.1の高断熱
商品を開発し地域のブランドを確立
粗利**30%**・年間**40棟**達成

地域住宅会社が2019年絶対に取り組むべき
「顧客に支持されるブランド住宅」開発レポート

「良い家なのに売れない…」 苦戦していた高単価注文住宅を 「ローコスト×ZEH」 に変えたとたんに受注3倍増!



福井県福井市
株式会社タキナミ
代表取締役社長 瀧波成嘉氏

たった
1年で年間15棟⇒**45棟**



平均請負単価 **1,890万円 (粗利30%)**

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー5年連続受賞
ZEHビルダー評価5つ星取得

■粗利30%のローコストZEH住宅商品を開発し大ヒット

元々は、平均単価2,500万円を超える高性能注文住宅を中心に扱っていましたが、来ているお客様の客層と異なり苦戦していました。粗利も思うように確保できず限界を感じていました。

だからと言ってローコスト住宅で価格競争をすることに抵抗があったため「性能を大きく落とさずにローコストで全棟ZEH基準の住宅」を開発しました。トリプルサッシ・高性能な断熱材を標準搭載し「大手ハウスメーカーの性能とも引けを取らない仕様の住宅を家賃並みで叶える」というのがブランドのポイントとして立ち上げました。この商品開発が功を奏し1年で3倍の受注を実現しました。



建物本体 付帯工事	ZEH対応 仕様	断熱器具 (全量LED)	全熱交換換気 システム (第1種換気)	トリプル サッシ	エコキュート オール電化
制震 ダンパー	気密測定	自由設計	20年保証 サービス	同時給排 レンジフード	HEAT20 G1レベル

オプション不要! 定額制でコミコミの自由設計

▲全棟ZEH対応・トリプルサッシ・太陽光・制震ダンパーを標準に

エコスマの標準性能数値
(全棟ZEH対応)

Ua値:0.46
C値 :0.7cm²/m²以下



▲価格は定額制でデザインバリエーションも選べるようにわかりやすく用意

■ローコスト住宅・建売と競合すれば「負けなし」 ほぼ100%契約できるようになった

高単価な住宅を主に扱っていた時は、ローコスト住宅や建売を求めるお客様が来店しても価格が合わず他社に行ってしまう状態でした。大手ハウスメーカーと競合した場合には差別化が難しく失注することが多かったです。「エコスマ」に変えてからはローコスト住宅よりも少し高いですが、健康トークと光熱費も合わせたライフサイクルコストを明確に説明することで共感を得て簡単に受注ができるようになりました。今ではローコスト住宅・建売と競合すればほぼ100%「負けなし」です。

住まいの「ライフサイクルコスト」ってご存知ですか？

住宅にかかるお金は住宅ローンだけではなく。

ライフサイクルコスト＝将来に渡って住宅にかかる実負担額

住宅取得時にかかるお金
＝イニシャルコスト

日々の冷暖房にかかるお金
＝ランニングコスト

家の修繕にかかるお金
＝メンテナンスコスト

病気になった時のお金
＝メディカルコスト

EcoSumaは、建てた後にお金がかからない賢くお得な住まいです。

家 × 健康
賢く正しい暮らしの秘訣①

実は自然と健康には関係が深いのです。
 自然の恵みの多い午前中や夜に体が温まるといいです。
 小さな暮らしに一人ひとりの健康が関係するのです。エコスマは考えます。

夜の寒さ、急な気温差、アレルギー、喘息……
 住宅における健康被害リスクとは？

1.5倍
冬に自宅で亡くなる人は病院の1.5倍

3.7倍
ヒートショックの死者は交通事故死の3.7倍！

80%
アレルギーの罹り度の約80%がダニ

EcoSumaは、健康被害リスクを最小限にするための高断熱・高気密を標準装備。

家 × 快適
賢く正しい暮らしの秘訣②

「寒い」「暑い」「日本は四季があります。季節の恵みも季節ならではのイロハと大切にしたいです。でも、寒いと冬は辛い。暑いと夏は辛い。そんな暮らしを避けるにはどうすればいいのでしょうか？

「夏涼しく冬暖かい」そんな当たり前のことができる住まいを届けたい

住まいの快適さの面でここまで毎日の快適さが違うって知っていましたか？

冬暖かく、夏涼しい高断熱・高気密の家

結露を防ぎ、家の中の湿度をコントロール

全館空調で快適な高断熱の家

普通住宅 vs EcoSuma

項目	普通住宅	EcoSuma
建物	1500万円	1800万円
土地	700万円	700万円
合計	2200万円	2500万円
住宅ローン	月々約58,579円	月々約66,567円
電気代	10,000円/月	10,000円/月
ガス代	10,000円/月	0円/月
売電収入	0円/月	▲12,000円/月
ローン返済額	約78,579円	約64,567円

月々支払額の差額が**14,000円以上**

35年間で総額580万円以上も差が出て更に1年中快適でお得なZEH基準標準対応のエコスマを是非一度ご体感ください。

▲徹底したライフサイクルコスト比較・ZEHのメリット訴求により共感を獲得

▲高性能住宅のツールを徹底的に整備し健康への影響・体感の違いを理解してもらうだけで難なく契約が決まる

■「安くて品質の良い住宅を建てる会社」という “非競合”ブランドが確立し、口コミで次々にお客様が来場！

コンセプトは「月々4万円台で叶う高性能×ハイデザイン×低価格のZEHスマートハウス」です。このコンセプトが話題を呼び、「ローコスト住宅・建売では満足ができないお客様」

「大手ハウスメーカーで価格が合わなかったお客様」が口コミで自然と増えるようになりました。お客様の方から「こんな会社を探していた！」と来店されるので営業力も不要で新卒の営業マンでも安定して受注を取れるようになりました。エコスマを開発したおかげで「安くて良い住宅を建てる会社」というブランドを確立することができました。

EcoSuma
5/26・27
モデルハウスオープン

高性能
ハイデザイン
低価格

月々4万円台で叶うZEHスマートハウス

MODEL HOUSE

光熱費が毎月1万円以上安くて冬も夏も一年中賢く快適な家

▲ローコストは市場に多くあるが安くて性能が良いというブランドは少ないため口コミが広まった

高性能住宅で年間700棟!全国最高峰の
実績を誇るヤマト住建の“新”主軸商品

「全館空調の家」

新卒営業でもモデルハウスを
体感してもらうだけで

即契約。



兵庫県神戸市

ヤマト住建株式会社

代表取締役会長 西津昌廣氏



平均請負単価 **1,740万円** (粗利30%)

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー9年連続受賞
2014年・2017年大賞2回受賞

■低価格で全館空調システム標準搭載を実現した 驚きの商品を開発し全国27店舗で絶大な支持を得る。

高価格ブランドから低価格ブランドまで高断熱・
高気密住宅に特化して事業を展開していますが
更なるコストパフォーマンスの高い住宅を提供
していくために開発したのが全館空調の家
「ぬくぬくハウス」です。従来は金額の高い
全館空調システムを低価格で実現しオプション
ではなく標準搭載させてわかりやすく価格で
提案したこと、モデルハウス体感時の冬の
暖かさ夏の涼しさがお客様の共感を得たことが
要因となり全国27店舗で絶大な支持を得て
ヤマト住建の新しい主軸商品となっています。



▲WEBサイトに掲載しているお客様の住み心地
の感想が次のお客様を呼んでくれるように

■新卒営業マン・未経験営業マンが案内していても モデルハウスを体感してもらうだけですぐに契約が決まる

モデルハウスの宿泊体感を行い冬の暖かさ・夏の涼しさ
を実際に住んで体感をして頂いています。ぬくぬくハウ
スはこれまでの住宅商品以上に体感したお客様からの評
判が良く多くを説明しなくても「この家を建てたいで
す」と次々に契約が決まるようになっていきました。



▲営業マンも自信を持ちその商品を本当に
良いと思って提案することが出来ている。

完全規格化で未経験営業マン のみで年間契約30棟を達成!!

ハイイメージ×高性能を家賃並で実現する

新「プレミアム コンパクトハウス」



石川県金沢市

株式会社セイダイ

代表取締役社長 寺谷 武史氏



平均請負単価 **1,740**万円(粗利30%)

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー9年連続受賞
2014年・2017年大賞2回受賞

■毎週常設モデルハウスは30代子育て家族で大盛況! 年間240組が行列を作った「プレミアムコンパクトハウス」

自社の注文住宅ブランドの仕様をベースに高気密・高断熱でデザイン性・プランにもこだわりながら30代子育て家族向けに低価格で実現するプレミアムコンパクトハウスを開発しました。

「性能・デザインはそのままにコンパクトサイズにすることで価格を抑える」というコンセプトが話題を呼び、2018年4月にOPENした常設モデルハウスにはGRANDOPEN2日間で新規100組来場、年間で新規240組が来場し行列を作っています。



高性能×低価格 月々**28,000**円で叶う

「ちょうどいい」のに「すごいいい」! 光熱費を抑えられるお手頃サイズのECOなおうち

ZEH住宅対応 × 自由に選べる 60パターン × インテリアや 外観も選び放題

高気密・高断熱・高耐震

坪数×間取り×タイプ



■全坪数別に規格プランを整備。多数のプランを整備することであらゆるニーズに対応しながら効率的に進める

『品質は落とさずにしながら効率的に売りたい』と考えていたため、規格のプランを坪数別に多数用意しあらゆる間取りのニーズに規格で応えられるよう整備しました。『規格だからこそこの品質が低価格で実現ができる』というプレミアムコンパクトハウスならではの規格のメリットが共感を得ています。

プランサイズ・価格表

建物サイズからプランの選択が可能です。

サイズ	間取り	Plan	プランNo.	建物基本価格	サイズ	間取り	Plan	プランNo.	建物基本価格
22.5	1K	Standard	081	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	020 / 029	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	082	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	030 / 039	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	083	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	040 / 049	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	084	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	050 / 059	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	085	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	060 / 069	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	086	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	070 / 079	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	087	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	080 / 089	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	088	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	090 / 099	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	089	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	100 / 109	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	090	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	110 / 119	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	091	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	120 / 129	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	092	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	130 / 139	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	093	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	140 / 149	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	094	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	150 / 159	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	095	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	160 / 169	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	096	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	170 / 179	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	097	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	180 / 189	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	098	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	190 / 199	¥15,750,000
22.5	1K	Standard	099	¥11,700,000	30.0	1K	Slip Floor	200 / 209	¥15,750,000

■未経験女性営業を中心に年間30棟!ハウスメーカーに競合負けしないポジショニングを確立



大手ハウスメーカーと同等以上の性能・デザインで価格が安い商品開発を行ったことで、ハウスメーカーと競合しても負けることがかなり少なくなりました。未経験の女性営業が中心ですが、光熱費の節約や暮らしやすいコンパクトな住まいに関して女性目線の提案でお客様の共感を得ることが出来ています。体感型のショールームを活用することで案内の流れやトークを平準化し商品の魅力を全社員が伝えることができるようになりました。最近では、よくお客様の方から「グリスマは私たち家族にピッタリの商品です」と言ってもらえるようになりました。

■工期の大幅短縮にも成功。原価のズレもほとんどなし。

完全規格化したことで、工期を大幅に短縮することが出来ました。大工工事は1ヵ月以内、着工から引渡しまでは3ヵ月以内で実現することが出来ています。

工程管理も簡潔になり、工期遅れによるクレームも減り効率的な流れを構築することができました。それでいて高性能でデザイン性が高く、満足できる間取りを選んで頂けるプレミアムコンパクトハウスはお客様にとっても私たちにとっても理想の住まいであると思います。

上半期現場予定表

下半期現場予定表

実作業エリア

棟名	着工	大工	電気	水道	塗装	引渡し
1号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
2号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
3号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
4号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
5号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
6号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
7号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
8号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
9号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
10号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
11号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
12号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
13号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
14号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
15号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
16号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
17号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
18号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
19号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15
20号棟	4/1	4/15	4/15	4/15	4/15	4/15

「ハウスメーカーでは価格は合わない が安心できる高性能住宅を求める」 お客様が行列をつくる ハウス・オブ・ザ・イヤートリプル受賞の 圧倒的ブランド住宅



静岡県富士市

イデキョウホーム株式会社

代表取締役 井出 克広氏

フォーレシリーズ



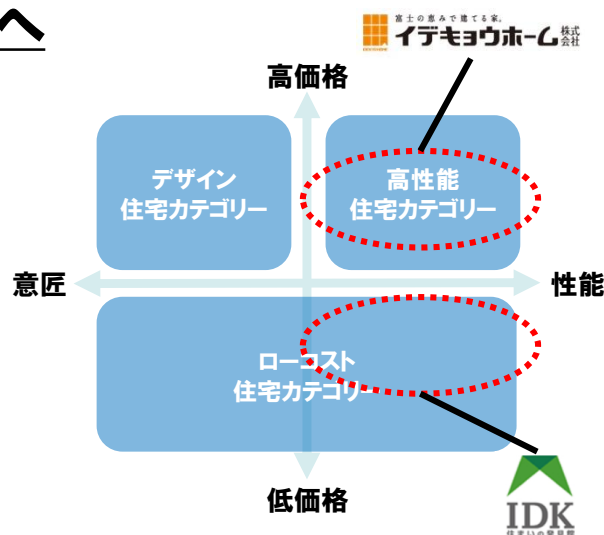
平均請負単価 **1,500～2,500万円** (粗利27%)

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー3年連続受賞
2018年特別優秀賞・優秀賞・優秀企業賞

■商圏内で「高断熱・高気密住宅専門店」として確固たる ブランドを確立し地域No.1企業へ

イデキョウホームは、平均単価2,500万円～3,000万円の高性能住宅「フォーレシリーズ」とローコスト高性能住宅の「IDK」の高気密・高断熱住宅2ブランドを展開しています。ハウス・オブ・ザ・イヤー3年連続受賞・2018年特別優秀賞・優秀賞・優秀企業賞のトリプル受賞するなど「富士で高性能住宅と言えばイデキョウホーム」という認知が広がり「高気密・高断熱住宅専門店」として富士商圏において確固たるブランドを確立しています。年間75棟を達成し地域一番企業にまで成長を実現しました。



▲ブランド別に拠点・人員・WEBサイトを分けて専任にすることでシェアを拡大

■自社の商品を求めている見込みの高いお客様のみが 来場するため低コストで契約率20%の高生産性を実現

提供する住宅商品を「高断熱・高気密」に絞ることでチラシやWEBサイトの訴求も高性能住宅に特化した集客をしています。それにより、自社の商品に魅力を感じる「ハウスメーカーでは価格は合わないが安心できる高性能住宅を求める」お客様のみが来場されるため、平均契約率が20%以上と高く余計な販促費も出すことなく高生産性を実現することができています。



Ua値0.37・トリプルサッシ標準の エリアNo.1の高断熱 商品を開発し地域のブランドを確立 粗利**30%**・年間**40棟**達成



愛媛県四国中央市・松山市
興陽商事有限会社
代表取締役 佐々木 敬史氏

EAZYシリーズ

平均請負単価

1,800～2,300万円(粗利30%)

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー2年連続受賞
2018年特別優秀賞・優秀賞(四国初)

■ローコストの価格競争から脱し、エリアトップクラスの性能 レベルを商品開発で粗利は20%弱⇒30%までアップを実現

元々ローコスト住宅を扱っていましたが、以前よりもイベント集客が減少し、1棟粗利も20%弱となかなか安定しませんでした。そこで愛媛県内でトップクラスの性能レベルを実現する全棟ZEH仕様の高性能住宅商品開発を3つのグレード別に価格帯別の行いました。来場されるお客様の層が変わり、高性能住宅のメリットを明確に伝えることで値下げ等も一切なくなったため20%弱だった粗利は30%まで高めることができました。棟数も40棟を安定して受注することが出来ました。



建物価格：
28坪1,390万円



建物価格：
28坪1,590万円



建物価格：
28坪1,790万円

■「口コミ効果」で来場予約特設ページから見込みの高い 予約が倍増!ブランド住宅商品は集客にも大きな効果が!



また、「お値打ち価格でとても暖かい住宅を扱っている会社」というお客様の評判を聞きつけてWEBサイトからのモデルハウスへの来場予約が倍増しました。

毎回6～7組の予約がコンスタントに入っています。来場予約をするお客様はとても見込みが高くそのおかげで契約率も少しずつ上がっていききました。

また、それと連動して資料請求ページからも毎月10件以上の反響が入るようになりました。今では毎月30組以上の顧客名簿をコンスタントに獲得することができています。ブランドが明確な住宅商品を開発したことは、粗利や営業面だけでなく集客に大きな効果をもたらすことができました。



▲商品の強みを明確にPRして来場を獲得するWEBサイト

■体感型×移動式モデルハウスが各地で大成功! 体感により建物への圧倒的共感を得て契約率は25%に



▲Ua値0.37・C値0.3の移動式モデルハウスモデルハウスで温度やサーモカメラでの説明など明確に体感をして頂くことで共感を得る

移動式モデルハウスは一番性能の高いグレードの仕様で建てており、モデルハウスでローコスト住宅や建売との違いを明確に理解して頂くことで初回接客からの契約率は25%まで高めることが出来ました。

「ローコストや建売では建物に不安がある」という方や「ハウスメーカーの最終見積もりが高すぎて断念した」というお客様が多く、ZEH基準をクリアした健康・快適な住まいのコンセプトに加えわかりやすく手の届く価格に共感を得ることができました。その後もランクアップのお客様をモデルハウスに案内し、次々に納得・共感をしていただけるようになり受注を積み重ねることができました。セミオーダーでありながらお客様の膨らんだご要望に自由に対応していた課題も気が付けばなくなり粗利率も安定することが出来ました。

「自然素材+α」 の2ブランド商品で 新卒営業マンを中心に急成長 3拠点年間150棟達成



埼玉県秩父市・深谷市・熊谷市
株式会社いのうえ工務店
代表取締役社長 井上 敏氏

天然木の家
彩house
「ずっといつまでも、深呼吸したくなる。」

F.PRODUCTS

平均請負単価

1,800～2,800万円(粗利28%)

受賞歴

ハウス・オブ・ザ・イヤー3年連続受賞
2018年優秀賞受賞

■自然素材+高性能×デザインが強みの住宅商品ブランド 展開が地域に根差し3拠点150棟の急成長を遂げる

大正8年、秩父郡小鹿野町で大工集団としてスタート。以来、親子3代で100年近くに渡って天然木の家をつくり続けているこだわりの住宅会社です。元々の強みである自然素材をベースに全館空調システムやスマートデザイン、価格を抑えたローコストブランド等最新のトレンドに合わせて住宅商品開発を行っています。自然素材だけではなく、性能やデザインも強みとすることで3拍子揃った住まいとして競合他社と差別化を実現し、新卒営業マンを中心に3拠点150棟を達成しています。



▲従来の強みを残しつつも最新のトレンドや手法をスピーディーに取り入れたブランドを展開

■2018年にOPENした熊谷店は大手ハウスメーカーに 競合負けせず月5棟ペースの受注ラッシュ!



熊谷の住宅総合展示場にOPENした熊谷店は全館空調システムを標準搭載し「ずっと深呼吸したくなるモデルハウス」という大手ハウスメーカーには出せないコンセプトで競合負けせず月5棟の受注ラッシュを実現しています。

FC・VCに頼っても 決して業績は上がりません。 **正しい商品開発** のポイントを見逃していませんか？



株式会社船井総合研究所
スマートハウスグループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント
白戸俊祐

レポートをお読みいただきありがとうございます。

ここまでお読み頂いた経営者様・経営幹部様は、何かしら自社の今後の住宅商品展開に関して関心があることかと思います。

今回のセミナーテーマはズバリ、

「増税後を勝ち抜ける

本当に強い住宅商品づくり」です。

皆様は、普段からセミナーや勉強会、FCの説明会などに参加して自社の住宅商品について「どのような商品・ブランド展開をしていこうか」と模索されている方も多いかと思います。

さて、ここで皆様に質問があります。

『御社の扱う住宅商品は お客様に支持されていますでしょうか？』 『お客様が口コミを広げてくれるほどの 評判やブランドがありますでしょうか？』

おそらく、この質問どちらにも即答で「はい」と言える会社様は少ないのではないかと思います。

しかし、

「増税後・市場縮小時代を勝ち抜ける」 のはそういったブランド住宅商品を持つ会社なのです。

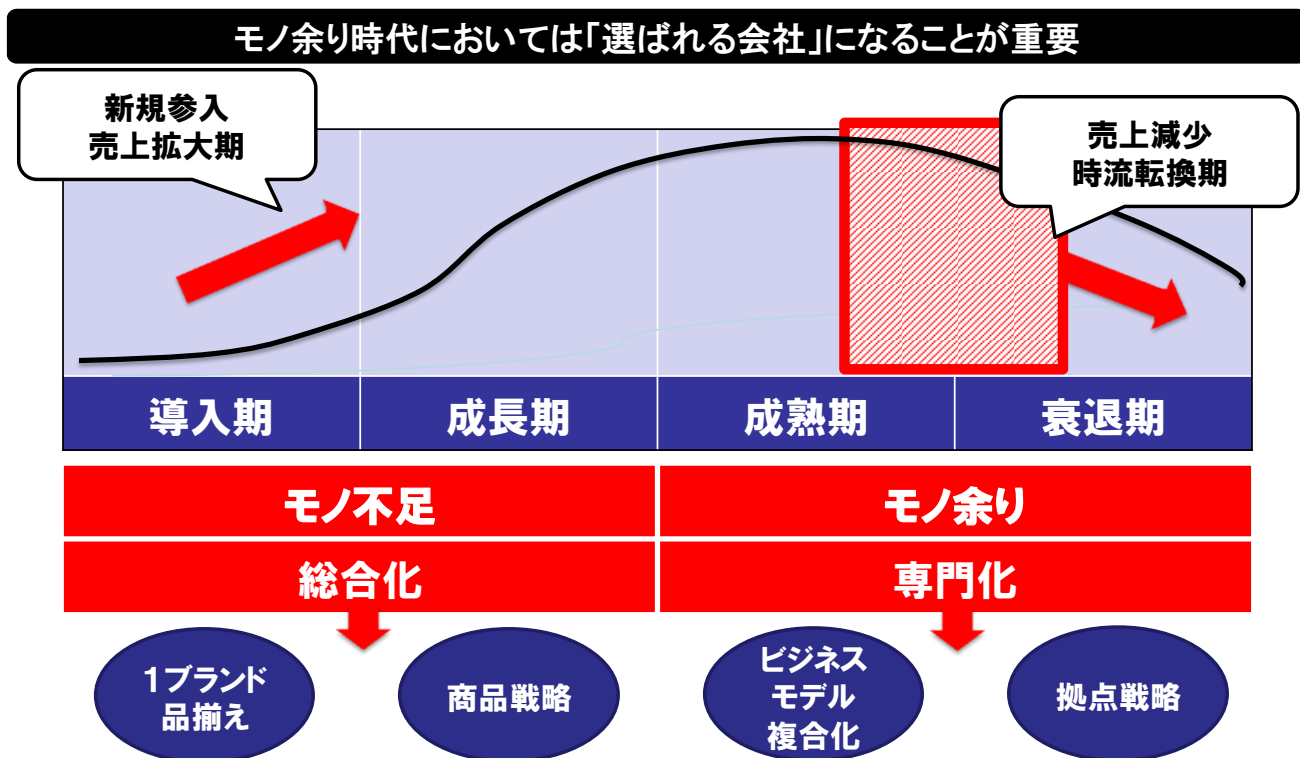
「ブランド住宅商品」の定義は以下の4つです。

- ①会社名とは違う商品名があり市場に広く認知されている
- ②価格と標準仕様が決まっており価格・粗利が大きくブレない
- ③明確なポジショニングと売り方があり客層が大きくブレない
- ④口コミ・評判でお客様がお客様を呼んでくれる

この4つの要素を持つ「ブランド住宅商品」こそが
これからの地域住宅会社には必要不可欠なのです。

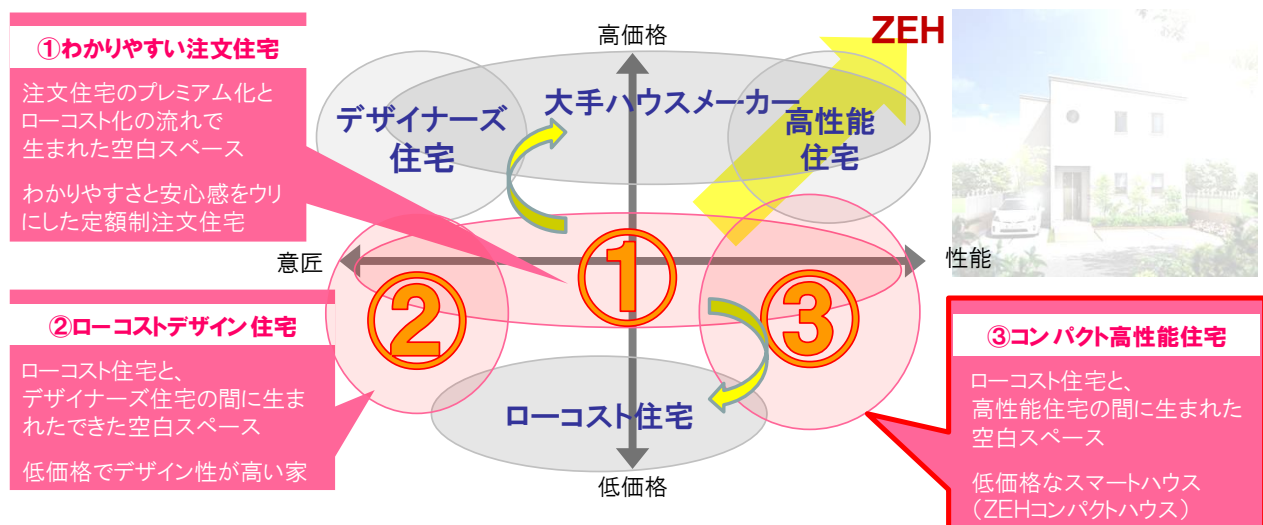
ではなぜ今、ブランド住宅商品が必要なのでしょう？

以下の図をご覧ください。



どのビジネスにおいても当てはまる**ライフサイクル理論**です。
住宅業界は、現在売上減少期ですので、「**モノ余り時代**」、
つまり供給過多の市場です。そんな市場において伸びる条件
はズバリ「**専門化**」です。市場にモノが溢れ、商品の品質も
ある一定高くなり差別化が難しくなっていきます。

そんな中で、いくら**他社と同じような商品**を扱っていても
埋もれてしまいますので広く認知されることもなく、差別化
することもできません。だからこそ、今は明確な「**専門性**」
で認知され**選ばれる理由のある「ブランド」**が必要なのです。



上の図が、住宅業界における住宅商品のポジショニングを表したマトリクスです。

① 何でもできる注文住宅

② ローコストデザイン住宅

③ コンパクト高性能住宅

とありますが、これから伸びる住宅商品は
の①～③のどのポジショニングでしょうか？

答えは、ズバリ②③です。

理由は簡単です。先ほどお伝えした通り、①の**何でもできる注文住宅**は、現状多くの会社に取り組む地域住宅会社の王道のようなポジショニングであり、埋もれてしまうため**選ばれる明確な理由がない**のです。これまでの地域住宅会社の戦い方は時流の変化により大きく変わっているのです。

一方、②③の「専門性」を持つポジショニングで戦う住宅会社は集客する際にその専門性を訴求するため

「その住宅商品を求めているお客様」

を集めることができます。更に、そのお客様に選んで頂いて満足度が高ければ、

「同じ価値観・ニーズを持つお客様に 自社の商品を紹介してくれる」

というメリットが発生します。

実際に今回レポートでご紹介させて頂いた成功事例の会社様はあらゆるニーズを持ったお客様を広く集客するのではなくて自社の商品に共感を得る可能性の高いお客様を集客し

初回接客からの契約率は20% を超えています。

これは決して「営業力が高い」のではなく、今の時代はあらゆるニーズのお客様を集め10人に1人選ばれるのではなく、狙った客層のお客様を集め10人に2人～3人選ばれるように変わっていかなければ勝ち残れない時代なのです。

「なんでもできる注文住宅」から 明確なブランドを持つ住宅商品に 変えて、業績を1年で3倍に上げた 会社様があったのです。

それが、今回のレポートでもご紹介した

福井県福井市のタキナミ様です。

タキナミさんが苦戦していた注文住宅から
エコスマという「ローコスト高性能ZEH住宅」
に変えて大手ハウスメーカー・ローコスト住宅
どちらにも競合負けせずに

ダントツに売れている理由。

その秘訣は全て「選ばれる理由」を持つブランド
にあります。

タキナミ様は、トリプルサッシを標準搭載した高性能住宅商品を低価格で開発し、徹底的にそのブランドを訴求したことで、

「安くて高気密・高断熱な 性能の高い家を建てる会社」

として市場に認知されるようになったのです。この明確なブランドを持つ住宅会社は市場に存在しなかったため、

**①大手ハウスメーカーで価格が合わなかった
けど品質の高い住宅を求めているお客様**

**②建売・ローコストも見ているけど不安、価格
を抑えて安心できる住宅を求めているお客様**
がエコスマの商品を求めて来場してくるようになったのです。

よって、市場の競合性や自社の強みを踏まえ明確な
ポジショニングを持つブランド住宅商品を立ち上げれば
営業力がなくても、集客力が無くても業績は無理なく上げる
ことができるのです。つまり、大手の会社にはできないため

地元の会社にはチャンスがあるのです。

これまでと時流が変化し、増税・市場縮小を控えた今こそ、 自社の扱う住宅商品を見直す時です。

そこで、今回本レポートでご紹介した成功事例企業様の
ような顧客に支持されて安定的に業績を伸ばす会社になるための

“これから売れる住宅商品開発”だけに

絞ったセミナーを開催させていただきます。

更に、今回は、特別ゲストとしていち早く住宅商品ブランドを
確立し爆発的業績アップを実現する

株式会社タキナミ瀧波社長を特別ゲストとしてご講演頂きます。

当日、セミナーでお話するのは…

■特別ゲスト講演

「顧客に支持されるブランド住宅商品開発で

1年で3倍の業績アップ達成までの軌跡」

株式会社タキナミ 代表取締役社長 瀧波成嘉氏

- 既存の注文住宅で苦戦していた最大の要因
- 新商品“エコスマ”の競合性・自社の強みを踏まえたポジショニング設定
- 大手ハウスメーカーとローコストどちらにも競合負けしない標準仕様・原価・粗利
- トリプルサッシ、吹付断熱、制震ダンパーなど全棟ZEH・高気密・高断熱・高耐震仕様でも価格を抑え粗利30%を確保するコストダウン術
- 自社商品の魅力を最大限伝え、初回接客で圧倒的共感を得る商品カタログ、初回～契約までの営業フロー・トーク・ツール
- 狙った見込みの高いお客様を集めるチラシ・WEBサイト構築のポイント

■船井総研講座

【業界時流】FC・VC加盟店でもオリジナル商品でも増税後に勝ち残る地域ビルダーの絶対条件
【事例紹介】全国で今一番支持され売れている住宅ブランド商品事例と開発ノウハウ大公開

【北海道の事例】 商圈シェア 30%を超えの寒冷地で売れる商品事例

【新潟県の事例】 年間2棟の未経験営業マン2か月5棟受注した住宅商品

【埼玉県の実例】 自然素材+α2ブランドで3拠点年間150棟達成

【東京都の事例】 SNS集客だけで年間50棟受注するデザイン住宅

【神奈川県の実例】 インテリアデザイン×高性能住宅で0棟から年間30棟

【静岡県の実例】 「ハウスメーカーでは価格が合わないが安心できる

高性能住宅を求める」お客様が行列を作るブランド住宅

【兵庫県の事例】 モデルハウスを体感しただけで即契約。全館空調の家

【愛知県の事例】 ローコストから大幅に金額変えず粗利33%ZEH仕様へ

【石川県の事例】 完全規格化で未経験営業のみで年間契約30棟達成！！

ハイイメージ×高性能×家賃並みを実現する

新「プレミアムコンパクトハウス」

【愛媛県の事例】 Ua値0.37・トリプルサッシ標準のエリアNo.1の高断熱

住宅で地域のブランドを確立粗利30%・年間40棟達成

【山口県の事例】 FC商品の仕様と価格と売り方を変えて毎年150%成長

など・・・こちらは当日お話しする内容の一部です。

次の日からすぐに**「成功する新商品開発」**に取り掛かれる
実践的な事例・ノウハウのみをお伝えするセミナーです。

あなたの地域でまだ、この時流の変化・流れに気づきm
そういったブランドが確立した会社が少ないのであれば、

**あなたの会社が増税後に持続的安定的
業績アップを実現することは決して
難しくありません。**

地域一番企業になることも十分可能です。

これがいかにチャンスであるかおわかりのことと思います。

セミナー当日、会場で成功のポイントと方法をつかみ

これからの明るい未来に向けての一步を踏んで頂くことを
心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
スマートハウスグループ
グループマネージャー
シニア経営コンサルタント

白戸俊祐

【追伸1】

「選ばれる商品を作りもっと棟数を増やしたいけどウチは人手不足だから…」という会社様もいらっしゃるかと思います。ご安心ください。今回本レポートでご紹介した会社様も当初は人材不足でした。そしてある方法で、営業も設計も工務も必要な人材をすぐに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】

タキナミ様へ視察に行きたい、新ブランドの体感型のモデルハウス、ショールームを見学したいといった声を頂くことが多くなりました。こちらはタキナミ様のご厚意でセミナーにご参加頂いた方限定でご案内をさせて頂いております。ご希望の方は是非お問合せください。

セミナー当日にお伝えする

全国各地のブランド住宅成功企業様の声

船井総研主催のブランド住宅セミナーには、約500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ブランド住宅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5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。



山口県山口市
株式会社池田建設
代表取締役 池田直人 氏



1ヶ月の契約棟数は2倍になり

経営計画は2年前倒しになりました。

FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってくるという危機感を感じていました。そんな時にスマートハウス研究会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になり経営計画は2年前倒しになりました。当初は高いと思っていたコンサルフィーも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

FC商品だけでは今後の計画達成が困難になってくるという危機感を感じていました。そんな時にスマートハウス研究会セミナーに参加し、月次支援を受ける決意をしました。Webマーケティングや売れる仕組み作りの導入スピードと精度は地方の一企業が独自で行うことは無理でしょう。1ヶ月の契約棟数は2倍になり経営計画は2年前倒しになりました。当初は高いと思っていたコンサルフィーも今はリーズナブルに感じています。「やって良かった。」

新潟県新潟市
株式会社永井建設
代表取締役 永井 剛 氏



3年間で在籍で受注が1棟の営業マンが 単月で5棟受注へ成長！集客も1年間で130%以上増加しました！

集客が伸びず業績も思うように上がらずに困っていた時に、船井総研さんに依頼しました。全国の成功事例を持っているので、自社に適した事例や方法を提案してもらいました。集客数は依頼する前と比べると130%以上伸びました。そして3年間ずっと売れずにいた営業マンが単月で最大5棟、毎月1棟ずつ受注できるようになりました。

集客が伸びず業績も思うように上がらずに困っていた時に、船井総研さんに依頼しました。全国の成功事例を持っているので、自社に適した事例や方法を提案してもらいました。集客数は依頼する前と比べると130%以上伸びました。そして3年間ずっと売れずにいた営業マンが単月で最大5棟、毎月1棟ずつ受注できるようになりました。

愛知県蒲郡市
上村建設株式会社
代表取締役 上村貞主 氏



月2件の集客が月20件まで伸びて います。本当に感謝です。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。本当に感謝です。

これからさらに業績を上げていくので
今後もよろしくお願いいたします。

集客が全く取れず困っているところで依頼しました。
集客数では月2件のところが月20件まで伸びています。
本当に感謝です。
これからさらに業績を上げていくので
今後もよろしくお願いいたします。

宮城県宮崎市

株式会社丸山コーポレーション

代表取締役 丸山竜二 氏



実際に業績を上げておられる企業様を

視察させて頂く企画も設けて頂き、

どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。

研究会では多くの成功事例が聞け、

また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く

企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが

凄く分かります。現在ではHPから毎月10件程の

問い合わせが来るようになりました。

研究会では多くの成功事例が聞け、また実際に業績を上げておられる企業様を視察させて頂く企画も設けて頂き、どうすれば上手くいくのかが凄く分かります。現在ではHPから毎月10件程の問い合わせが来るようになりました。

愛媛県四国中央市

興陽商事有限会社

代表取締役 佐々木 敬史氏



社員の笑顔とお客様からの感謝の声。

想像以上の結果が出ています。

見込みの高い集客が安定したことで自分たちの家づくりの考え方や住宅における費用の説明をしっかりとすれば、競合との競争やあれこれ要望を聞くこともなく、難なく受注ができるようになりました。

そして、何より私が嬉しかったのは満足度の高い住宅を提案しそれに誇りを感じる社員の笑顔。そして「興陽さんに依頼してよかったです。」と言ってくれるお客様の声です。

見込みの高い集客が安定したことで自分たちの家づくりの考え方や住宅における費用の説明をしっかりとすれば、競争やあれこれ要望を聞くこともなく難なく受注ができるようになりました。そして何より私が嬉しかったのは満足度の高い住宅を提案しそれに誇りを感じる社員の笑顔。そして「興陽さんに依頼してよかったです。」と言ってくれるお客様の声です。

増税後に行列を作る ブランド住宅の創り方セミナー2019

■開催日時

2019年7月25日(木) 13:00～16:30
(株) 船井総合研究所 五反田オフィス

主なテーマ

- ・ 全国のブランド住宅の最新事例と業界同行
- ・ ブランド住宅開発手法と業績アップのビジネスモデルの説明

講座

第一講座	■地域ビルダーが今後戦うべき戦術と全国300社から見る安定成長企業の共通点とは 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスチーム 加藤健太
第二講座	■株式会社タキナミの業績拡大の経緯とブランド住宅の誕生秘話 株式会社 タキナミ 代表取締役社長 瀧波成嘉氏
第三講座	■年間15棟から45棟の契約を達成した「ブランド住宅」立ち上げ手法とビジネスモデルの全貌 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスチーム チームリーダー 前田和治
第四講座	■5年・10年経っても、あなたの会社が「ブランド住宅」で伸びる方法 株式会社 船井総合研究所 住宅支援部 スマートハウスグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 白戸俊祐

(株)船井総合研究所のご案内

【(株) 船井総合研究所】

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。

また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト：<https://www.funaisoken.co.jp>

■お問い合わせ株式会社船井総合研究所

- ・ 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）
- ・ 講座内容に関するお問合せ：前田和治・お申込みに関するお問合せ：中田（ナカタ）

地域ビルダー経営者のための本当に使える情報メディア

住宅業績アップマガジン

OPEN

全国の住宅会社300社以上から厳選した
リアル成功事例と業界最新動向

▼まずはお気に入り登録!



最新
業界動向
トレンド

リアル
成功事例
インタビュー

業績
アップ実践
ノウハウ

業界
ニュース・
最新データ

新築住宅

工務店様向け

年間10棟～50棟
の会社様向け

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

全国300会員から厳選した 地域ビルダー最新成功事例

無料動画セミナー全3回配信決定

船井総研で2018年セミナーでゲスト講演をしていただいた

急成長&安定成長ビルダー3社の 成功事例&実践ノウハウを 1年間限定で無料大公開!

事例

1

鹿児島県鹿児島市・
霧島市・姶良市

2017年、全国**300会員**の中から
もっとも**ZEH住宅**で伸ばした
圧倒的成功事例の全貌初公開!



株式会社 国分ハウジング

事例

2

石川県金沢市

たった5年で**10棟**から**65棟**へ
急成長利益率**35%**の高性能
コンパクトハウス!



株式会社 セイダイ

事例

3

愛媛県松山市・
四国中央市

ZEHコンパクトハウスで
立ち上げて初年度**40棟**達成!



興陽商事 有限会社

30秒で
登録完了!

メールアドレスなど簡単な情報を入力するだけ!



第1回目動画レッスンの案内がありますので、
すぐその場でご覧いただけるようになります。



日時・会場	2019年 7月25日(木) 船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分	開催時間	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	一般企業 税抜 30,000円(税込32,400円)／一名様 会員企業 税抜 24,000円(税込25,920円)／一名様 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●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。●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。 ●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、ご入金を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。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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。		
お申込方法	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上でご確認いただけます。 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、下記申込み担当者までご連絡ください。		
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785669 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 前田		

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。

増税後に行列を作るブランド住宅の創り方セミナー2019

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S048545

担当: 中田

フリガナ	業 種			フリガナ	役 職		
会社名				代表者名			
会社住所	〒	フリガナ					
		ご連絡担当者					
TEL				E-mail	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
1				2			
3	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
				4			

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus

☐ その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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確認ください。
- 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。

- 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。
- 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(TEL06-6204-4666)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)



お申込みはこちらから

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。



【無料メルマガお申込み用紙】
下記項目記入後、このままFAX送信してください

FAX: 03-6212-2203 (24時間対応) 担当: スマートハウスチーム

無料メルマガジン 購読者募集!

【船井総研発! 住宅会社向け業績アップメールマガジン】
最短・最速・最ローコストで業績アップを実現!
住宅会社経営の“成功事例”をレポートするメルマガ

住宅グループが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す住宅会社経営者様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は“**無料**”です。

※当サイトには『明日から使える無料レポート』もあります。

※メルマガページに直接アドレスを入力していただくと簡単に登録できます。



QRコードを読み取り
ご登録いただけます。

高性能住宅 船井総研

検索

下記基本事項記入後、このままFAX送信していただいても登録できます

メールアドレス			
貴社名	フリガナ		
電話番号		お名前	フリガナ

※【ご記入の際はご注意ください】ローマ字 r v u n m a d 数字 1 7 5 6 数字9とローマ字q

【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確認ください。

3. 本申込み書にて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送

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(TEL06-6204-4666)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。

お問合せ: スマートハウスチーム前田宛 TEL:0120-958-270 (平日9:45~17:30)(直通)