

速報：平屋住宅ビジネス研究会 2019年度MVP企業が語る

誰もが感じる昨今の“平屋人気”

でも・・・なぜこんなに売りにくい??

そう感じている住宅会社経営者様へ

本当に売れる平屋
集中販売で

売上
6億円

の平屋事業部を作った“すごい”会社

当時はただ、平屋ブームに乗っかり
勢いだけで立ち上げた事業部・・・。
あれから進化を重ね、会社の柱となる
大きなビジネスにまでなりました！



ミライエ 株式会社
代表取締役 古渡 将也 氏

主催



平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S055672

TEL 0120-964-000

FAX 0120-964-111

平日9:30～17:30

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丁目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 内容に関するお問合せ：東(あずま)

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]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

055672

**平屋は今本当に人気ですね。
ただ・・・少しやり方を工夫しないと、
「売れそうで、売れない」状態が続くと思います。**

ミライエ株式会社 代表取締役 古渡 将也 氏

葬儀業から2014年住宅事業へ新規参入し、茨城県牛久市・土浦市を中心に展開。
2017年に、平屋住宅専門店「平屋本舗」を立ち上げ、住宅事業で今期80棟受注見込み。



約3年前、2017年のことでした。

当時、私の会社が展開するエリアでは、平屋希望のお客様が急激に増えてきました。それと同時に、ライバルであるお隣の工務店さんが
“平屋の新品”を展開する と聞きつけ、

「うちも負けてられない！」と思った私は

平屋住宅専門店として“平屋本舗”というブランドを立ち上げました。



👉 オープン時に配布したチラシ。
これを握りしめて来場するお客様が続々。



👉 モデルハウスもこれだけ派手に告知をしたので地域では一気に有名になりました。

「平屋」というワードを載せたチラシを撒けば、驚くほどの新規客数。

1年間で400組以上の方に来場いただきました。

しかし、ここで大きな問題にぶち当たります。 それは・・・

集客が多くても、なかなか成約に繋がらない ということ。

結果からいうと、それまでの2階建て中心のお客様が

契約率15%程度だったのに対して、平屋で集めたお客様は5%前後。

初年度は15棟の受注と、集めた客数の割に受注が伸び悩みました。

これは平屋事業をやってみて後から分かったことですが

“平屋”が欲しくて来場する方々は、

【シニア層】 【若年層】 【建て替え層】 【高級志向層】

【セカンドハウス希望者】 【リフォームとの比較検討者】 など・・・

“平屋”というだけでは、ターゲットが広すぎるようで、

特に、20代で経験が浅い営業さんが主だったウチにとっては

販売の方法に非常に苦戦することとなったのです。

では、そのような状況からどのようにして、平屋だけで

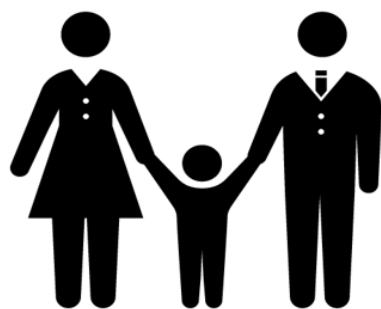
年間45棟受注・6億越えの事業部にまで伸びたのか？

私がこのビジネスに対して行った微調整をお話させてください。

【平屋本舗：成功ポイント①】★ターゲットの徹底的な絞り込み★

営業上、受注が難しいと判断したお客様層が数多くいたので、過去の受注実績から「どんなお客様が受注に至ったのか」分析し、その方々をメインターゲットとして設定しました。

平屋本舗のお客様像



- 年収：280万円～350万円
- 初めての家づくり（一次取得者）
- 土地無し
- 家に強いこだわりが無い
⇒ただし家はムダのないものにしたい（平屋思考）
- 家賃：5～6万円支払っている
⇒家賃並みでマイホームが持てる！！

総予算：2000万円 以内

1200万円

600万円

+

諸費用 200万円

私の会社は何度も言うように、20代の若い営業さんが中心で住宅経験もそんなに多いメンバーではありません。

“平屋”は気になっているけど住宅の購入経験がない若いお客様を狙っていくのが得策だと判断したのです。

平屋＝シニア層 というイメージが最初にはあったのですが、若いファミリー層の需要がとてつもなくあることに気付いたのです。

【平屋本舗：成功ポイント②】

★本体価格550万円～からの“超低価格”商品プランを用意★

20～30代のファミリー層をターゲットとすると、そもそも購入にかけられる予算が限られてくるのは直感的に感じていました。

HS-01 1DK
10.52坪 550万円 228万円
■付帯工事
基礎工事、構造中継
電気配線、室内配管工事
水道配線、地盤保固
LED照明

HS-10 2LDK
18.91坪 920万円 248万円
■付帯工事
基礎工事、構造中継
電気配線、室内配管工事
水道配線、地盤保固
LED照明

HN-10 3LDK
23.04坪 1,070万円 248万円
■付帯工事
基礎工事、構造中継
電気配線、室内配管工事
水道配線、地盤保固
LED照明

HS-27 4LDK
25.92坪 1,145万円 248万円
■付帯工事
基礎工事、構造中継
電気配線、室内配管工事
水道配線、地盤保固
LED照明

実行予算一覧表 N-10

No.	間取り	玄関広さ	キッチン	浴室	トイレ	洗面	床面積	坪単価
1	1LDK	南	メーター	29.81	9.02	7,980,000	43,900.0	
2	1LDK	西	メーター	34.78	10.52			
3	1LDK	南	メーター	40.25	12.17			
4	1LDK	北	メーター	43.48	13.15			
5	1LDK	南	メーター	62.11	18.79			
6	2LDK	西	メーター	48.65	14.72			
7	2LDK	西	メーター	56.76	17.17			
8	2LDK	西	メーター	59.62	18.04			
9	2LDK	南	メーター	59.62	18.04			
10	2LDK	南	メーター	69.56	21.04			
11	2LDK	南	メーター	81.96	24.80			
12	2LDK	北	メーター	79.50	24.05			
13	2LDK	北	メーター	89.43	27.05			
14	3LDK	西	メーター	66.25	20.04			
15	3LDK	西	メーター	69.56	21.04			
16	3LDK	東	メーター	72.87	22.04			
17	3LDK	南	メーター	75.36	22.80			
18	3LDK	南	メーター	99.37	30.06			
19	3LDK	西	メーター	81.96	24.80			
20	3LDK	東	メーター	89.43	27.05			
21	3LDK	東	メーター	86.12	26.05			
22	3LDK	東	メーター	92.75	28.06			
23	3LDK	南	メーター	89.43	27.05			
24	3LDK	南	メーター	104.34	31.56			
25	3LDK	北	メーター	111.79	33.82			
26	4LDK	南	メーター	92.75	28.06			
27	4LDK	南	メーター	91.09	27.55			
28	4LDK	東	メーター	96.89	29.31			
29	4LDK	西	メーター	107.65	32.56			
30	5LDK	西	メーター	100.20	30.31			
31	1LDK	北	尺	82.50	15.88			
32	2LDK	南	尺	81.00	24.50			
33	3LDK	北	尺	96.00	29.04			

一方で、地域の他の工務店さんが扱っている平屋商品の価格を見ると明らかにミドルコスト以上・・・。

他社と差別化でき、競合も比較的少なくなるのでは？

と思い、メーカーさん・職人さんにもご協力いただき

「**パンチの効いた商品＝超低価格な平屋**」を用意しました。

【平屋本舗：成功ポイント③】

★7割以上の来場がWEB集客中心！

若い方を集めるための手法に徹底！★



実際に配布したチラシは
ホームページに流入するように作成。

月間4000以上のアクセスを誇る
大自慢のホームページです！



今どき住宅購入する際、お客様はチラシや看板を見ても

最終的にはホームページを見て来場を決めてくれるようです。

平屋の魅力が十分に伝わるホームページが出来た後は、

販促費を徹底的にWEB集客にかけました。

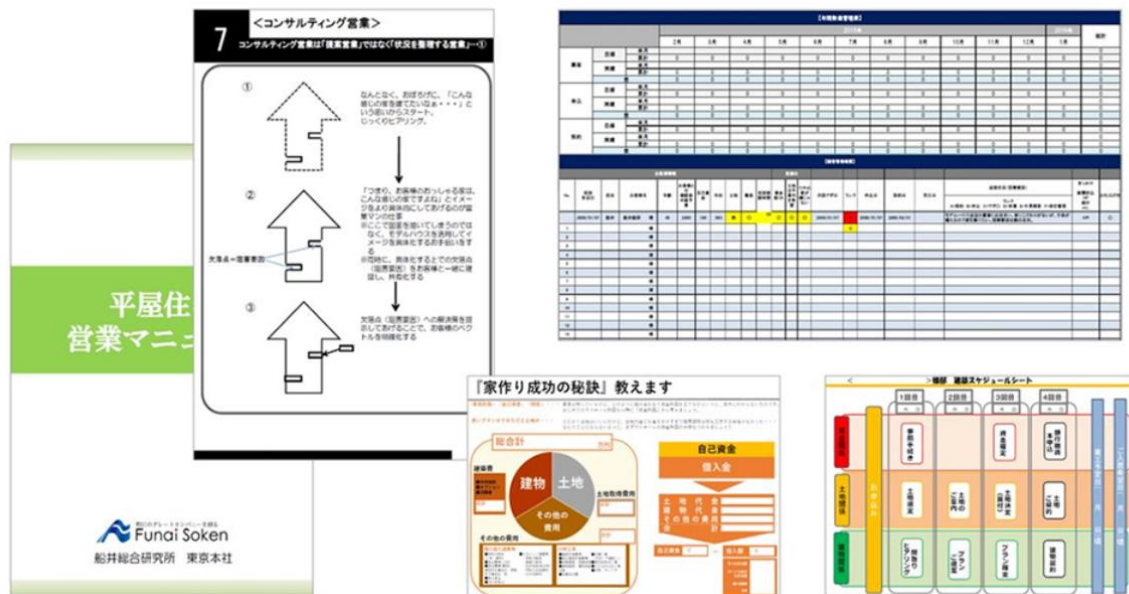
予想は見事的中！！年間400組以上の集客の7割はWEBサイト経由。

しかも事前に来場予約が取れるので商談効率も圧倒的に改善でき、

20～30代のファミリー層を集められる体制ができました。

【平屋本舗：成功ポイント④】

★若い営業さん・業界未経験者でも取れる営業トークを構築★



自信のある商品が出来ましたが「この平屋いいですよ！」

だけではお客様の心は動かなかったので、

- ・今の時代、なぜ平屋住宅が良いのか
- ・なぜウチで平屋住宅を買うべきなのか



👉 新卒3年目の営業さんでも自信を持って、商談に立って平屋を販売してくれています。

売れてる営業さんのトークや考え方をマニュアル化し、

未経験の方でもこれさえ話せばOK！のマニュアルを作ったのです。

これで落ち込んでいた平屋の契約率は今では5%→15%まで改善！

時間は少しかかりましたが、
いろいろなことが少しずつ固まっていく中で

2期目は、念願の平屋だけで30棟

3期目は、更にステップアップの45棟

気付けば、会社の売上の半分以上が平屋本舗の売上で
占めるようにまでなってきました。

平屋本舗立ち上げ当初は、よく営業さんから

「平屋のお客様って時間がかかるし、
対応しづらいから苦手意識があるんですよね。」

そんな状況が一変し、いまでは他の事業部の営業さんから

「私も平屋を売りたい！」

と言われるようにまで販売の仕組み化ができるようになった
のだと実感しています。

まさかそんな単純なことだけで平屋が売れる仕組みが？

と思われた方もいらっしゃると思います。

私が平屋本舗を立ち上げて3年間試行錯誤をして

ようやくたどり着いた一つの大きな形です。

正直な話、2017年時点でこのやり方が分かっていたら、

平屋本舗は今頃・・・

今の倍以上も棟数を上げていたブランドになっていたかもしれません。

この体験を、今回、セミナー講師としてお伝えできることに

なりました。一社でも多くの皆さまに、この平屋本舗の販売手法

を参考にして頂き平屋の受注数を伸ばして欲しいと思っております。

商品フラン、営業マニュアルやトークもすべてお見せできる

準備をしておきます。当日お会いできることを楽しみにしています。

ミライエ 株式会社

代表取締役 古渡 将也

誰もが感じる、昨今の平屋ブーム 他社と差をつけるための **売れる平屋の秘密とは**



(株)船井総合研究所 建設支援部
チームリーダー

日野 信

ミライエ株式会社古渡社長のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？

お手元に届いたこの小冊子レポートをここまでお読みいただいたあなたは、“平屋事業に大きな可能性を感じている” もしくは “平屋住宅をもっとうまく販売できないものか” そうお考えではないでしょうか。

そこで、ここからはセミナーのご案内です。

今回のセミナーのテーマはズバリ

「平屋ブームを乗り切る、売れる平屋の秘密大公開セミナー」です。

といっても、「この商品を用意するば受注が伸びますよ！」

といった表面的な話だけをお伝えするセミナーではございません。

今、確かに平屋は、大・大・大ブームと

言い切っても良く、皆様も間違いなく感じていることとおもいます。

裏を返せば、全国どこの会社様もそのニーズに気付き

平屋の商品提案ができる、というのは当たり前のようになっています。

そのような状況ですので、

「平屋」というワードだけでは、メーカーさん・地域の工務

店さんとの差別化は今後、難しくなる可能性が十分あります。

(実際に、私たちのお付き合いする全国の工務店様でも

少しずつその動きが見えてまいりました・・・)

その中で、平屋市場を乗り切るために

また、“ブームだから”という理由だけではなく、

“今後も継続的に、将来も一定以上の成果の出せる”

そんな平屋事業を皆様に取り組んでいただくための機会にしたいと

思い、今回のセミナーを開催させていただくこととなりました。

セミナーの内容を一部上げると・・・

➡ 平均単価1500万円の商品を粗利率35%で

年間40棟販売する会社の商品ラインナップとは？

➡ 平屋ブームとはいえ、平屋だけで驚きの年間500組集客

実はまだそんな方法もあった？！

他社と集客段階で差をつける圧倒的な手法とは？

➡ 競合が発生しにくいから若手でも取れる。

“ウチ”で決めたいお客様を呼ぶための方法とは？

➡ 平屋客を攻略し次々契約を上げてくる営業さんが

現場で話すトーク・考え方とは？

➡ しかも、紹介会社や協力業者さんからの紹介受注も絶好調。

「平屋本舗に紹介したい！」と言われる理由とは？

・・・など

この3年間、平屋専門店として試行錯誤した会社の経営者だからこそ語れる内容ばかりだと思います。

また、今回は特別に、現場で一番平屋の棟数を販売されている営業さんにもお話の機会をいただこうと準備を進めております。

これがどれだけの価値あることなのかはおわかりのことと思います。
セミナーに投じた1日の時間と参加費用の何百倍、何千倍の価値を
あなたにもたらすはずです。

当日セミナー会場でお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部

チームリーダー

チーフ経営コンサルタント

日野 信

【追伸1】

うちの会社そもそも平屋の集客自体もそんなになんないんだけど？
という会社様のために、明日からすぐ取り組める、チラシなどの告知の仕方も
お伝えできる準備をしております。

【追伸2】

平屋本舗様は更なる平屋の棟数拡大のために、現在新しい商品の準備をされております。
バリアフリー対応の住宅や、サーフィンを嗜む方向けの住宅など・・・
今後に向けての展望や今仕掛中のことも当日、十分にお話いただけるということです。

最後に、今回ご講演いただくミライエ様（平屋本舗）についてのご紹介をいたします。

当日は同社のこの1年間の体験を包み隠さずお話いただく予定です。

－ ミライエ 株式会社（平屋本舗） 様 －

会社名 ミライエ 株式会社

創 業 1987年4月

本 社 茨城県牛久市

売上高 11.7億円 ※2017年度実績

【沿革 これまで】

2014年 葬儀業から住宅事業に新規参入。

初年度から35棟受注。

2017年1月 平屋住宅専門店 平屋本舗を立ち上げ

2019年5月 平屋本舗の専門店舗を土浦市にて

グランドオープンさせた。

2019年6月 平屋本舗だけで2期目で年間30棟達成

2020年 営業様4名体制となり、今期は契約50棟

完工45棟を達成予定



【2019年度 平屋ビジネス研究会MVP を受賞】



【左】平屋本舗 部長
立原 庸寿 氏

【右】代表取締役
古渡 将也 氏



ミライエ様（平屋本舗）をよく知る

お仲間の皆さまの声を掲載いたします。

千葉県 茂原市



御園建設 株式会社
代表取締役
秋葉 幸男 氏

**先行して成功された事例を見せて頂いた
ことで、失敗しない立ち上げができました**

ミライエさんのすごいところはいろいろありますが、一番驚かされるところは行動力ですね。平屋本舗を立ち上げた際も、まわりに成功事例がない中で始められて、そこから1年で自社を成功事例にしてしまうとは・・・本当にすごいと思っています。

私の会社も平屋専門店をやっているのですが、その立ち上げの際はミライエさんに本当にお世話になりました。商品プランや原価、営業トークの内容まで、様々な内容を教えて頂きました。平屋専門店を立ち上げるからには失敗できないという想いが強くあったこともあり、ミライエさんからのサポート&アドバイスには非常に感謝しています。

**改良を重ね、誰でも平屋が売れるような
仕組みを作ったところは本当に凄いです**

うちでも平屋専門店をやっていますが、立ち上げの際はミライエさんを参考にさせていただきました。真っ先に平屋専門店を立ち上げただけにとどまらず、商品も営業トークも改良を重ねて、誰でも売れる仕組みを作っていらっしゃいます。

先進企業として我々の先頭に立ってくれているので、いつも励みになっています。ミライエさんのお話は是非一度聞いてみてください。このセミナーもイチ押しさせていただきます。

愛媛県 松山市



株式会社アットハウジング
常務取締役
後藤 浩介 氏

平屋住宅成功事例公開セミナー

【開催日時】 2020年2月28日(金) (株)船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30(受付:12:30~)

■主なテーマ

●誰もが感じる昨今の平屋ブーム。売れる平屋の秘密とは？

■講座

第1講座

■ 平屋市場の動向と大手ビルダーの動き

株式会社船井総合研究所 建設支援部 チームリーダー 日野 信
株式会社船井総合研究所 建設支援部 小栗 勤太

第2講座

ゲスト講師 特別講座

■ 年間40棟を売る
「平屋専門店 平屋本舗」成功の秘密
平屋本舗の立ち上げ秘話から成功するまでの
軌跡をお伝えします。

ミライエ 株式会社 代表取締役 古渡 将也 氏

第3講座

■ あなたの会社が平屋市場で成功する為の方法

株式会社船井総合研究所 第一経営支援本部 副本部長
上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■船井総合研究所のご案内

セミナーを主催する(株)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」を多く創造する事をミッションとし、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 お問い合わせNo. S055672

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: 中田

講座内容に関するお問合せ: 建設支援部 東(あずま)

日時・会場	東京会場 2020年 2月28日(金) 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 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)
受講料	※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。 ●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に適用となります。	
お申込方法	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円)／一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円)／一名様 WEBからのお申込 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。 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。 受講票はWEB上で確認いただけます。 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.5785663 口座名義:カ)フナイン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 Funai Soken 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:東(あずま)	

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。

FAX申込用紙 「平屋住宅成功事例公開セミナー」

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S055672

担当:中田

フリガナ	業 種			フリガナ	役職		年齢
会社名				代表者名			
会社住所	〒	フリガナ			役職		
		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	
				フリガナ			
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢	

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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。

☐ 社長onlineプレミアムプラン

☐ その他各種研究会(

研究会)



お申込みはこちらから

【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。