

※※新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

**シェア30% 地域一番店が行う**

**売値を下げても**

**粗利** **が**  
**増える** **経営**



ゲスト 古川製材株式会社  
講師 代表取締役 倉坪茂親 氏

**出店  
するな**

**原価を  
下げる**

**棟数を  
増やせ**

**業界の異端児がとった非常識な方法とは⇒**

主  
催



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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

オンライン 2020年9月17日(木) 2020年9月24日(木)

最短最速で実現できる！超ローコスト住宅成功への道 お問合せNo. S063451

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) 申込に関する問合せ : 中田

講座に関する問合せ : 笠谷

# 「売値を下げて、粗利を増やす」というタイトル。

これを読んだあなたは、こう思われたことだろう。

「売値を下げるなんて、なんてバカなことをやっているんだろう」

当然の反応だ。実際、地元の工務店にも

「せっかく地域一番店になったのに、なぜ売値を下げるのか」と言われていたのを知っている。

いっけん、非常識なことだと感じれるからである。

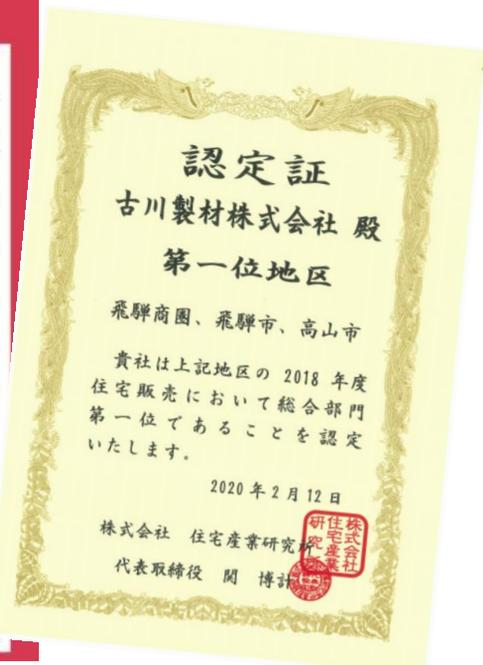
実施したことは、シンプルに

## 「新ブランドを立ち上げ、コストを下げて、ドカンと実績を伸ばす」こと。

その結果、エリア内で圧倒的な成果を残すことができた。

### 新築住宅着工棟数ランキング

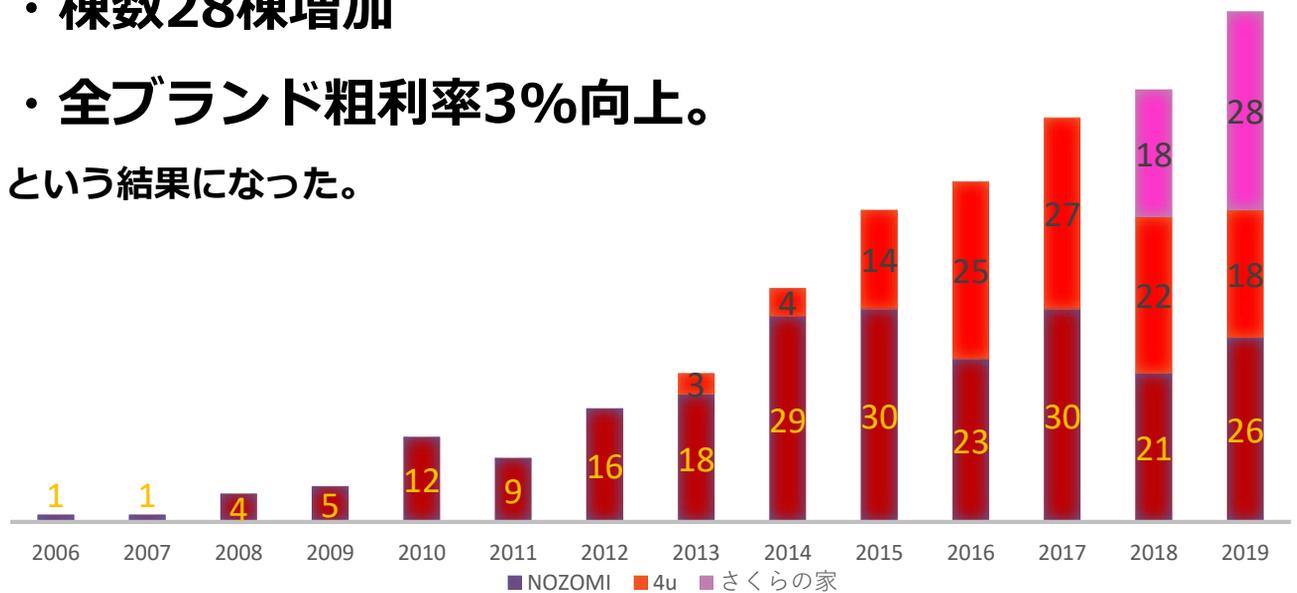
高山市				飛騨市			
順位	2016年度	2017年度	2018年度	2016年度	2017年度	2018年度	
第1位	H社 40棟	さくらの家 39棟	さくらの家 32棟	第1位	さくらの家 6棟	さくらの家 6棟	さくらの家 10棟
第2位	さくらの家 22棟	H社 19棟	H社 25棟	第2位	T社 4棟	D社 5棟	O社 4棟
第3位	H社 13棟	T社 14棟	Y社 12棟	第3位	T社 4棟	M社 4棟	H社 3棟
第4位	M社 13棟	P社 11棟	T社 8棟	第4位	M社 3棟	T社 2棟	H社 3棟
第5位	P社 11棟	M社 11棟	M社 8棟	第5位	H社 3棟	Y社 2棟	T社 3棟
第6位	T社 8棟	H社 9棟	K社 7棟				
第7位	Y社 7棟	T社 8棟	S社 7棟				
第8位	Y社 6棟	A社 6棟	H社 6棟				
第9位	R社 6棟	M社 5棟	I社 6棟				
第10位	I社 5棟	G社 4棟	P社 6棟				



恐るべきことに、結果を見ると、

- ・ 売上150%アップ
- ・ 棟数28棟増加
- ・ 全ブランド粗利率3%向上。

という結果になった。



やったことは、シンプル。

## ①新ブランドを立ち上げて、新たな客層の開拓

## ②粗利30%確保できるように、コストダウン

- ・ 下のブランドを立ち上げたことで、既存のブランドが傷つくのでは。。
- ・ 安かろう、悪かろうの家はやりたくない

というような反論があるだろう。実際に実践した会社があるので、そちらの会社を紹介させていただきたい。

しかし、こういったやり方は、ほかの工務店でも実現可能でありながら、実際にはマネしにくい内容なのであろう。

だからこそ、実現したあなたには、大きな成功を得ることができる内容となっている。

まずはこちらをご覧ください。

# 地域一番店が実施した 売値を下げて 粗利を増やした経営



古川製材株式会社  
代表取締役 倉坪茂親 氏

伸び悩みを感じていた住宅会社が発想を切り替えた方法は

住宅をはじめたのは13年前。

「デザインがいい商品があれば、売れる！！」と思って、  
全国を回って、売れる商品を探し回りました。  
FCに加盟することで、年間10棟ほど受注するまで  
成長しました。

転機があったの7年前。

セミナーに参加したことからコンサルティングを依頼。  
マーケティングを見直すことで、毎年120%ペースで拡大。  
4年後には受注棟数が48棟まで成長。地域一番店にまで成長  
しました。何もこれは自慢を言っているわけではありません。

実際、この当時、悩みを抱えていました。

翌年の実績は42棟。かろうじて、一番店は維持していたものの、成長の鈍  
化。

## 「このまま、いまの延長で持続的に成長して いけるのだろうか…」

迷った私は、そのことをコンサルタントに相談すると、

「北海道でめちゃくちゃ伸びている住宅会社がある」との答えが。。

北海道の藤城建設様への訪問。

札幌で年間120棟以上売れている会社。

「ゆきだるまのお家」は、Q値1.0の高断熱住宅。  
これを768万円という価格で実現していることに  
大きな衝撃を受けました。

## 高性能な住宅をこれだけ安く 建てられれば売れる



↑↑↑北海道の藤城建設への訪問、  
Q値1.0の高断熱住宅のコストダウン  
方法を教わる

と直感した私は、早速藤城社長にお願いをして、  
原価の見直しを行いました。

地域一番店ということもあったので、原価には正直自身がありました。  
ですが、実行予算書を見比べてハッと驚かされました。  
200万円以上も差があったのです。

吉川製材 種  
江川町モデルハウス

実行予算書

2017年10月27日

No.	項目	仕様・概要	数量	単位	1階床面積 43.88㎡		延床面積 88.53㎡		No.1
					坪単価	合計	坪単価	合計	
1	仮設工事	足場、仮設トイレ、ネット、光熱費	1.0	式					
2	基礎工事	ベタ基礎	1.0	式					
3	屋根-板金工事	ガルバリウム鋼	1.0	式					
4	外壁工事	サイディング14mm	1.0	式					
5	タイル-左官工事	300角	1.0	式					
6	木工事		1.0	式					
7	建材	基礎/バシキンロング、耐火ボード等	1.0	式					
8	内装工事	500#	1.0	式					
9	鋼製建具		1.0	式					
10	木製建具		1.0	式					
11	住宅設備機器		1.0	式					
12	給排水設備工事	内・外配給排水工事	1.0	式					
13	電気工事		1.0	式					
14	ガス工事	プロパン給湯器	1.0	式					
15	雑工事	クリーニング、防水、産廃	1.0	式					
16	材木	構造材、フレカット、羽根材	1.0	式					
17	金物-埋込埋入-換気ドアホ		1.0	式					
18	照明器具		1.0	式					
19									
20									
合計					7,751,957	9,893,684	2,141,727	消費税別途	

↑↑↑実行予算書。200万円以上の差に驚愕。  
仕入れや単価の見直しを実施した。

そんな馬鹿な。。。

メーカーの営業マンには、

「特別ですよこの金額で」「他の会社には出してない価格なんですけど」  
などとテイのいいことを言われていただけなのだとわかりました。  
本気でコストダウンに取り組みました。

原価が下がったことで高性能な住宅を低価格で実現することが可能になりました。

これを既存の商品で行うのではなく、

## 新ブランドの立ち上げ

「さくらの家」と名付けました。



2,500万～6,000万  
注文住宅



1,800万～2,300万  
定額制注文



1,400万～2,000万  
ローコスト住宅

高山市は人口9万人のエリアで着工棟数240棟というエリア。

拡大のためには、新規出店をしようにも隣のエリアまで、片道2時間以上という秘境のエリアです。

新規出店しようにもできなかつたのが大きいです。

出店をせずに、棟数を上げるには。

## 新ブランドを立ち上げ、同商圈でいままで

## 出会えていなかった新たな客層と出会う

## きっかけを作る ことでした。

さあこれでいける！と揚々していたのですが、ある脅威が迫っていたのです。あるハウスメーカーが高山市に新規出店するという情報が入ってきていたからです。その会社は“性能”に大きな強みを持った会社だったのです。

弊社はこれまで、デザイン性を武器に会社は成長していました。

当然、性能も低いわけではないですが、大きく強みがあるとは感じられていませんでした。藤城建設様に教えていただいた、内容をもとに高い性能を維持できていましたが、不安は残っていました。

「果たして本当に大丈夫か。。。」

先ほどの藤城社長から、教わったことがもう一つありました。  
それは、「考え方を変える」こと。性能値で勝負するのではなく。

## 「ローコストで集客して、高性能の家を売る」

ということでした。

魅力的な価格を提示して、まずはお客様に来てもらう。

そして、来てもらったあと、お客様が期待していた何倍ものスペックの家を  
しっかりと体感してもらえばいい。・・・たった、これだけのことでした。

その教えを守り、

チラシやホームページにも性能が高いことは、  
あえて入れずに、価格のみを打ち出すというやり方で  
集客を実施しました。



そのやり方が大成功！

オープン後の結果は、

- ・ 1年で集客164組。
- ・ 28棟受注。地域シェア11%。

という急拡大をすることができました。

うれしいのはそれだけでは、ありませんでした。

- ・ 未経験、新人女性営業のみで実現。
- ・ 規格が9割のため、打合せの効率アップ。



↑新ブランドを任せられた3人。業界未経験社員のみで立ち上げ

これは副産物でした。

単価の高い家をしていたときは、活躍できなかった社員が活躍してくれました。

事務からの転身したメンバー、入社二か月の未経験者、入社一年目の新卒社員といった、営業未経験のメンバーのみで立ち上がりました。

正直、ほかのブランドで活躍できていなかったこともあったので、この結果には驚きました。驚きの成長を遂げてもらっています。

着工までのお客様との打合せが平均1か月ほど短くなっています。効率よく打合せをすることで、少ない人数で、大きな成果を残してくれています。

この影響は非常に大きかったようでした。

半年遅れでオープンした、某ハウスメーカーは、立ち上げで大きく出遅れてしまっている様子です。

今回の取り組みで大きく2つのメリットがありました。

①新しい客層の集客に成功し、結果、受注数を大きく伸ばした

②コストの見直しによる、全ブランドの粗利率が向上

北海道の藤城建設様へのご訪問させていただいたことで、

高性能住宅を低価格で実現することに成功しました。

実績が大きく伸びたことで、心配していた、利益が減るのでは、という点については、むしろ大きく前年を上回ることに。

新ブランド立ち上げ時にコストダウンをしたことで、他ブランドの利益率も大きく改善することにつながりました。

棟数アップを実現して、よりよい住宅を求めやすい価格で提供できるようになることを目標に、いまでも日々精進しております。

また、今回はわが社の成長の軌跡を少しながらお話しさせていただく機会をいただくことになりました。

まだまだ道半ばではありますが、何かのお役に立てれば幸いです。

古川製材株式会社 代表取締役

倉坪 茂親

# ①新客層との出会いをつくる ②建物コストダウンをはかる

新ブランド作り、コストを見直せば  
売値を下げても、粗利は増えます！



株式会社船井総合研究所  
建設支援部  
ローコスト住宅チーム リーダー  
笠谷真吾

社長：「モデルハウスを見た、10人中9人が、  
『建てたい』と言ってくれるんだよ！」

私：「どのくらいの方が来場してます？」

社長：「・・・」

ご挨拶が遅れました、船井総研の笠谷真吾と申します。

上記の会話は、ある住宅会社の社長と何気なくした会話でした。

確かに、そのくらい、その家の居心地はすばらしいのです。

ですが、現実的にお客様に出会うことが難しい今の時代、そのままでは売り  
上げは低迷してしまうことでしょう。

解決法は、ほんの少し、考え方を切り替えるだけです。 それは・・・

**「ローコストで集客して、ハイスペックな家  
を売る」**

ひと目見ずにはいられない魅力的な価格を提示して、まずはお客様に来てもらう。そして、来てもらえさえすれば、あとは、お客様が期待していた何倍ものスペックの家をしっかりと体感してもらえばいい。これだけです。

多くの方が切り替えられないのは、「価格を提示するという」点です。

**「いくら売れるからって、粗悪な住宅を提供しているというイメージがつけたくない。」**というのが頭にあるからだと思います。

古川製材さんは、地域一番店となった2017年。

商圈シェアは25%を超えて、限界を感じつつありました。

そこで、提案したのが今回のやり方でした。

**「地域一番店がいまさらこんなやり方大丈夫か!?!」**

と最後まで悩まれていましたが、結果が証明してくれました。

**「まだ、ウチを知らない方がこんないたのか」**

地域一番店であることもあり、お会いできているつもりでした。

「いままでお会いできなかったような、**全く新しい客層を集める**」ことに成功したのです。

新しい客層の集客に成功し、結果として、受注数を大きく伸ばすことに成功しました。

また、北海道の藤城建設様へのご訪問をいただいたことで、高性能住宅を低価格で実現することにも成功しました。

粗利を30%確保することにもつながり、大きく利益改善をすることになりました。

実績が大きく伸びたことで、心配していた、利益が減るのでは、という点については、むしろ大きく前年を上回ることに。

新ブランド立ち上げ時にコストダウンをしたことで、他ブランドの利益率も大きく改善することにつながりました。

さて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ 「魅力的な新ブランドをつくり、コストダウン、粗利を増やすセミナー」です。

当日セミナーでお話しいただく内容は・・・

## ■特別ゲスト講演 古川製材株式会社 代表取締役 倉坪 茂親 氏

- ◎人口9万人、着工数250棟の極小商圈で毎年120%以上成長のポイント
- ◎月10組をコンスタントに集客する店舗集客の方法
- ◎UA値0.4の高性能住宅を870万円の商品
- ◎200万円のコストダウンに成功した、職人・メーカーの交渉法
- ◎業界未経験の女性営業のみで売れた！営業手法
- ◎仕様決めを2回で決める、超効率的なツール
- ◎建築後すぐに売れるモデル用地の探し方 …他



こちらは当日お話しする内容の一部です。

一般的なセミナーは、ビジネスモデルの説明、ツールの紹介などが内容のほとんどで、具体的な集客手法や営業トークの話は無いまま終わってしまうのがほとんどです。

しかし今回のセミナーでは、皆さまが翌日から使える超実践的な内容を盛りだくさんでお送りさせて頂く予定です。更に、今回はゲスト講師として、実際に新ブランド立ち上げを経験された古川製材の倉坪社長をお招きし、実際の立ち上げエピソードをお話しいただく

予定です。もしもあなたが、“さらなる成功を目指したい”と

お考えなら、ピッタリのセミナー内容です。会社の未来を決める次の一手を模索しているならば今すぐセミナーにお申込みされることをおすすめします。

それでは当日、セミナーでお会いできますことを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部  
ローコスト住宅チーム リーダー

笠谷 真吾

【追伸】

「そんなうまい話ってあるかなあ？」ご心配ももっともかと思うので、既に成果を出されている企業様の声を最後に一部ご紹介しておきます。あなたが第一歩を踏み出すきっかけになれば幸いです。

# お客様の声をご紹介

## 新ブランドを立ち上げて 棟数5倍。30棟 ▶ **150棟** 粗利率30%を確保。



北海道札幌市  
株式会社 藤城建設  
代表取締役 藤城英明 氏

5年前、ほとんど売れなかったはずが、  
今では150棟を営業6人で契約!!

「いい家を作れば売れる」と信じてこれまで、真面目な家づくりをしてきました。

ところが、2013年9月末の消費税駆け込み後、パツパツと受注が止まってしまいました。

これではまずいと思い、2014年にセミナーに参加。はじめは半信半疑でしたが、考え方を変えることに。

「ゆきだるまのお家」という新ブランド立ち上げ。

**Q値1.0 高断熱仕様の超ローコスト住宅。**

粗利30%が確保できるコストダウンを実施しました。

これまで、どんなチラシを配布しても、ほとんど来場がなかったのですが、イベントには多くのお客様が来場してくれます。



「クチコミ」の威力がこんなに強いものとは・・・  
毎月30件以上のWeb予約は、北海道の外からも。

↑↑2017年には  
船井総研の「顧客  
感動賞」を受賞

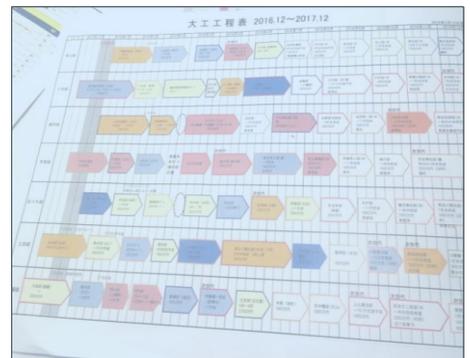
正直、今でも信じられませんでした。

クチコミと紹介の多さと、月30件以上のWeb予約。

時には知り合いからの紹介とのことで、なんと、北海道外からも問い合わせもいただきます。

現在は大工ユニット9組いますが、来年10月まで着工待ちの状態です。本当に嬉しい限りです。

これからもお客様に喜ばれる家づくりをしていきたいと思っております。



↑現在、1年先まで着工待ち状態・・・



# FCをやめても 新ブランド立ち上げで 棟数拡大!! 10棟 ▶ **64棟**

**FC脱退後、集客に悩み続けましたが、  
立ち上げ3か月で93組来場しました。**

三重県名張市  
伸和建設 株式会社  
代表取締役 矢内傳八 氏

他社のセミナー、洒落た商品、自然素材…様々な商品に手を出してはうまくいかず、毎月の集客は2~3組ほど。そんな中、船井総研さんのセミナーと出会い、立ち上げを決意しました。粗利も1年目で400万近い金額を出すことができ、当日の集客だけが心配でした。しかし、3か月で93組も来場し、お客様も絞れているので、トークがささり、入社2か月目の社員でも見事に契約を取ることができました！今ではローコストブランドで毎年30棟以上の契約を獲得しています。



↑モデルハウスOPEN時の様子

**現在は、別ブランドを起ち上げ、3ブランド合計で契約90棟を  
目指して、社員一同頑張っています！**

去年から平屋専門店“平屋の家”とカフェ風住宅専門店“ママンの家”を立ち上げ、3ブランドで**64棟の契約**を達成しました！そもそも、ローコスト住宅で30棟ほど達成していたため、これ以上の棟数確保には、別エリアに出店するか地域深掘りを行うかの2択でした。そこで、後者を選択し、別ブランドを起ち上げたところ、見事に成功し、去年は3ブランドで64棟契約することができました。今期は合計で90棟の契約を目指して頑張っています。これもローコスト住宅での成功があったからこそだと思っています。



↑↑↑業者会で報告する矢内社長

# 出店せずに9年連続棟数拡大 シェア30%超!飛騨・高山市連続NO.1

## 人口9万人の極小商圈で注文住宅を 3ブランド展開!

### 複合ブランド展開

高級注文住宅

NOZOMI HOME  
生涯最高の家を...

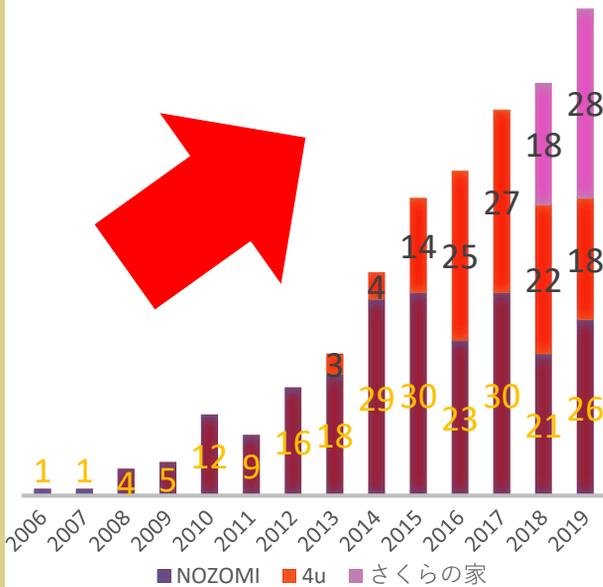
定額制デザイン住宅

4u DESIGN STUDIO

ローコスト住宅

岐阜県飛騨市・高山市  
でNO.1を目指す  
ローコスト住宅専門店  
さくらの家

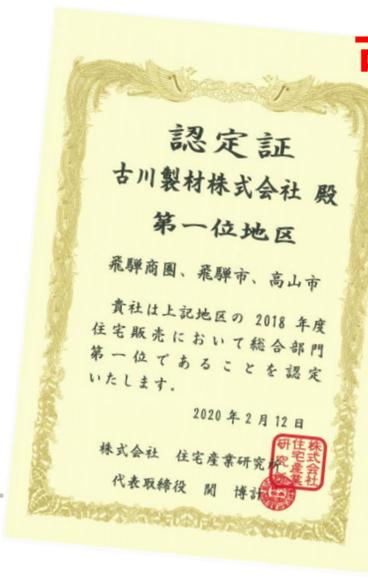
## 着工棟数240棟の商圈で72棟を受注! 飛騨高山エリア2016~2018年度NO.1



古川製材

高山市

72/240



### ゲスト講師



古川製材株式会社  
代表取締役 倉坪茂親 氏

1919年の創業。100年以上の歴史。  
2008年より住宅事業を開始することで、  
元々の材木業は撤退。  
「デザイン」に特化した家づくりを武器  
に棟数拡大を進め、2016年には、地域  
NO.1となる。  
さらなる棟数拡大を考えていたが、  
隣の市までの距離が遠いこともあり、  
出店ではなく、地元エリアでの  
棟数アップのため、新ブランド立ち上げ  
を行う「複合化経営」で、毎年拡大を続  
けている。2016~2018年（最新版）の  
3年連続NO.1を達成している。



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

**最短最速で実現できる！超ローコスト住宅成功への道** お問い合わせNo. S063451

## 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: **9月13日(日)**

2020年 **9月17日(木)** 開始 \_\_\_\_\_ 終了 \_\_\_\_\_  
**13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。  
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: **9月20日(日)**

2020年 **9月24日(木)** 開始 \_\_\_\_\_ 終了 \_\_\_\_\_  
**13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。  
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

**一般価格** 税抜 20,000円(税込**22,000円**) / 一名様

**会員価格** 税抜 16,000円(税込**17,600円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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。●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。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法

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。  
または、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.063451を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 笠谷

検

お申込みはこちらからお願いいたします

9月17日(木)オンライン 9月24日(木)オンライン  
申込締切日9月13日(日) 申込締切日9月20日(日)



史上初!! オンライン開催!!

最短最速で実現できる! 超ローコスト住宅成功への道

【オンライン開催】2020年9月17日(木) 13:00~16:30

2020年9月24日(木) 13:00~16:30

講座

内容

2020年最新!! 成長率No. 1企業の  
業績アップ手法を大公開

第1講座



古川製材  
株式会社  
代表取締役  
倉坪 茂親 氏

- \* 人口9万人、着工数240棟の極小商圏で  
毎年120%以上の成長ポイント
- \* 月10組をコンスタントに集客する店舗集客方法
- \* UA値0.4の高性能住宅を870万円の商品
- \* 200万円のコストダウンに成功した、  
職人・メーカーの交渉法
- \* 業界未経験の女性営業のみで売れた! 営業手法
- \* 仕様決めを2回で決める、超効率的なツール
- \* 建築後すぐに売れるモデル用地の探し方 ...他

第2講座



株式会社 船井総合研究所  
建設支援部  
ローコスト住宅チーム  
リーダー 笠谷 真吾

2020年最新!! 全国90社  
超ローコストビルダーの事例を一挙公開!

- \* 年間200組を毎年コンスタントに集める手法
- \* Web集客とリアル融合! 効果的な販促方法
- \* 契約率20%超。新人営業マンがわずか半年で  
一人前になる営業手法
- \* 高断熱住宅を低価格で実現するポイント ...他

第3講座



株式会社 船井総合研究所  
第一経営支援本部  
マネージング・ディレクター  
伊藤 嘉彦

超ローコスト住宅立ち上げ戦略を1日で伝授!  
~90社の事例からわかる生き残るための5つのポイント~

- \* 住宅業界の時流を徹底解説!
- \* 不況期の中でも伸びる企業の特徴
- \* あなたの会社が最短最速で事業成功させるため  
に明日から取り組んでいただきたいこと

...他

まずはお問い合わせください

平日9:45~17:30  
対応

日程がどうしても  
合わない企業様へ

個別相談  
承ります

TEL : 0120-958-270

担当 笠谷