

「最近ウチより安い工務店に負けている」

そんな危機感をお持ちの方へ

競合他社が教えてくれない

ローコスト住宅の 価格の裏側

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。



【ゲスト講師】
オフィスエイト 株式会社
代表取締役 鈴木和也 氏

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021

セミナー
情報

【2021年】1月17日(日) オンライン 1月20日(水) オンライン
1月22日(金) オンライン 1月26日(火) オンライン

お問い合わせNo. S068096

<主催>



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

TEL : 0120-964-000 (平日9:30 ~ 17:30)

- お申込みのお問合せ : 中田 (ナカタ)
- 講座内容のお問合せ : 日野 (ヒノ)

元々、弊社は設計事務所から創業した会社で、こだわりの高単価注文住宅を販売していました。

2000万円以上の販売単価があっても、粗利が200万円も行かないんですよ？

笑ってしまいますよね……。 お恥ずかしながら会社は当時、赤字状態。

営業マンが自分の受注ノルマを達成するために、粗利のことは二の次で

めちゃくちゃな受注をしてきたのが一番の要因でした。

しかし、**今では粗利が出ないという悩みもなくなりました。**

どうして、そのような状況になったのか？

適正な原価コストへの見直しを行い、低価格でもしっかり

粗利が残る、ローコスト住宅の仕組みができたことでした。

今では、高単価注文住宅は完全にやめてしまい、

超ローコスト住宅一本で十分に業績が上がっています。

……。 まずは続きをお読みください。

高単価の注文住宅をやめ、今ではローコスト住宅一本。 ローコスト住宅の価格の秘密を教えます。

オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

茨城県笠間市出身。1962年8月8日生まれ。1990年に設計士として独立。その後、平成10年にオフィスエイト株式会社を創業。2020年度、年間70棟受注見込み。地域No.1工務店へと成長した。



オフィスエイト株式会社 代表取締役の鈴木といいます。さかのぼること、2013年のことです。

創業以来注文住宅で受注を伸ばし続けていましたが、粗利が全然確保できず、
資金繰りも厳しい状態。

月末は毎月支払いを待ってもらう電話を繰り返していました。

そんな中届いた1通のDMに書いていたのは、「超ローコスト住宅？」

768万円～の家で粗利が30%残る

と書いてありました。

何かヒントがあればいいかと思い、セミナーに参加しました。

セミナーで聞いた内容は、共感できる点がある反面

「本当にこの値段で建つの？」 「品質は大丈夫なの？」

正直、聞いただけでは疑いをぬぐい切れませんでした。

そこで、セミナーで名前を聞いた数社に、いきなり訪問させていただき、構造とモデルハウス
を見せてもらいました。

「なるほど。価格は抑えても、注文住宅の意地にかけて品質はこだわっているようだ。」

これなら！ と思い、私は事業を始める決心をしました。



早速、船井総研セッティングのもと**原価検討会**というものに参加しました。

すでにローコスト住宅を展開している会社の実行予算と比較検討を行い、課題を見つけるというもの。

実行予算書を見て、私は驚愕しました。

「こんな金額でやっている会社が本当にあるの!？」

話を聞いていくと、北は北海道・南は鹿児島、全国の工務店がここで原価を見直して、地元の業者様と交渉のもと結果を残している、とのことでした。

品名	単位	数量	単価	金額	品名	単位	数量	単価	金額
1 基礎工事	延床	10.0	154,213	1,542,130	2 1階床工事	延床	10.0	231,800	2,318,000
3 2階床工事	延床	10.0	463,700	4,637,000	4 屋根工事	延床	10.0	630,632	6,306,320
5 外装工事	延床	10.0	295,680	2,956,800	6 内装工事	延床	10.0	1,077,400	10,774,000
7 設備工事	延床	10.0	74,130	741,300	8 電気工事	延床	10.0	103,600	1,036,000
9 水道工事	延床	10.0			10 塗装工事	延床	10.0		
11 雑費	延床	10.0			12 消費税	延床	10.0		
13 総計	延床	10.0			14 総計	延床	10.0		
15 総計	延床	10.0			17 総計	延床	10.0		
18 総計	延床	10.0			19 総計	延床	10.0		
20 総計	延床	10.0			21 総計	延床	10.0		
22 総計	延床	10.0			23 総計	延床	10.0		
24 総計	延床	10.0			25 総計	延床	10.0		
26 総計	延床	10.0			27 総計	延床	10.0		
28 総計	延床	10.0			29 総計	延床	10.0		
30 総計	延床	10.0			31 総計	延床	10.0		
32 総計	延床	10.0			33 総計	延床	10.0		
34 総計	延床	10.0			35 総計	延床	10.0		
36 総計	延床	10.0			37 総計	延床	10.0		
38 総計	延床	10.0			39 総計	延床	10.0		
40 総計	延床	10.0			41 総計	延床	10.0		
42 総計	延床	10.0			43 総計	延床	10.0		
44 総計	延床	10.0			45 総計	延床	10.0		
46 総計	延床	10.0			47 総計	延床	10.0		
48 総計	延床	10.0			49 総計	延床	10.0		
50 総計	延床	10.0			51 総計	延床	10.0		
52 総計	延床	10.0			53 総計	延床	10.0		
54 総計	延床	10.0			55 総計	延床	10.0		
56 総計	延床	10.0			57 総計	延床	10.0		
58 総計	延床	10.0			59 総計	延床	10.0		
60 総計	延床	10.0			61 総計	延床	10.0		
62 総計	延床	10.0			63 総計	延床	10.0		
64 総計	延床	10.0			65 総計	延床	10.0		
66 総計	延床	10.0			67 総計	延床	10.0		
68 総計	延床	10.0			69 総計	延床	10.0		
70 総計	延床	10.0			71 総計	延床	10.0		
72 総計	延床	10.0			73 総計	延床	10.0		
74 総計	延床	10.0			75 総計	延床	10.0		
76 総計	延床	10.0			77 総計	延床	10.0		
78 総計	延床	10.0			79 総計	延床	10.0		
80 総計	延床	10.0			81 総計	延床	10.0		
82 総計	延床	10.0			83 総計	延床	10.0		
84 総計	延床	10.0			85 総計	延床	10.0		
86 総計	延床	10.0			87 総計	延床	10.0		
88 総計	延床	10.0			89 総計	延床	10.0		
90 総計	延床	10.0			91 総計	延床	10.0		
92 総計	延床	10.0			93 総計	延床	10.0		
94 総計	延床	10.0			95 総計	延床	10.0		
96 総計	延床	10.0			97 総計	延床	10.0		
98 総計	延床	10.0			99 総計	延床	10.0		
100 総計	延床	10.0			101 総計	延床	10.0		
102 総計	延床	10.0			103 総計	延床	10.0		
104 総計	延床	10.0			105 総計	延床	10.0		
106 総計	延床	10.0			107 総計	延床	10.0		
108 総計	延床	10.0			109 総計	延床	10.0		
110 総計	延床	10.0			111 総計	延床	10.0		
112 総計	延床	10.0			113 総計	延床	10.0		
114 総計	延床	10.0			115 総計	延床	10.0		
116 総計	延床	10.0			117 総計	延床	10.0		
118 総計	延床	10.0			119 総計	延床	10.0		
120 総計	延床	10.0			121 総計	延床	10.0		
122 総計	延床	10.0			123 総計	延床	10.0		
124 総計	延床	10.0			125 総計	延床	10.0		
126 総計	延床	10.0			127 総計	延床	10.0		
128 総計	延床	10.0			129 総計	延床	10.0		
130 総計	延床	10.0			131 総計	延床	10.0		
132 総計	延床	10.0			133 総計	延床	10.0		
134 総計	延床	10.0			135 総計	延床	10.0		
136 総計	延床	10.0			137 総計	延床	10.0		
138 総計	延床	10.0			139 総計	延床	10.0		
140 総計	延床	10.0			141 総計	延床	10.0		
142 総計	延床	10.0			143 総計	延床	10.0		
144 総計	延床	10.0			145 総計	延床	10.0		
146 総計	延床	10.0			147 総計	延床	10.0		
148 総計	延床	10.0			149 総計	延床	10.0		
150 総計	延床	10.0			151 総計	延床	10.0		
152 総計	延床	10.0			153 総計	延床	10.0		
154 総計	延床	10.0			155 総計	延床	10.0		
156 総計	延床	10.0			157 総計	延床	10.0		
158 総計	延床	10.0			159 総計	延床	10.0		
160 総計	延床	10.0			161 総計	延床	10.0		
162 総計	延床	10.0			163 総計	延床	10.0		
164 総計	延床	10.0			165 総計	延床	10.0		
166 総計	延床	10.0			167 総計	延床	10.0		
168 総計	延床	10.0			169 総計	延床	10.0		
170 総計	延床	10.0			171 総計	延床	10.0		
172 総計	延床	10.0			173 総計	延床	10.0		
174 総計	延床	10.0			175 総計	延床	10.0		
176 総計	延床	10.0			177 総計	延床	10.0		
178 総計	延床	10.0			179 総計	延床	10.0		
180 総計	延床	10.0			181 総計	延床	10.0		
182 総計	延床	10.0			183 総計	延床	10.0		
184 総計	延床	10.0			185 総計	延床	10.0		
186 総計	延床	10.0			187 総計	延床	10.0		
188 総計	延床	10.0			189 総計	延床	10.0		
190 総計	延床	10.0			191 総計	延床	10.0		
192 総計	延床	10.0			193 総計	延床	10.0		
194 総計	延床	10.0			195 総計	延床	10.0		
196 総計	延床	10.0			197 総計	延床	10.0		
198 総計	延床	10.0			199 総計	延床	10.0		
200 総計	延床	10.0			201 総計	延床	10.0		
202 総計	延床	10.0			203 総計	延床	10.0		
204 総計	延床	10.0			205 総計	延床	10.0		
206 総計	延床	10.0			207 総計	延床	10.0		
208 総計	延床	10.0			209 総計	延床	10.0		
210 総計	延床	10.0			211 総計	延床	10.0		
212 総計	延床	10.0			213 総計	延床	10.0		
214 総計	延床	10.0			215 総計	延床	10.0		
216 総計	延床	10.0			217 総計	延床	10.0		
218 総計	延床	10.0			219 総計	延床	10.0		
220 総計	延床	10.0			221 総計	延床	10.0		
222 総計	延床	10.0			223 総計	延床	10.0		
224 総計	延床	10.0			225 総計	延床	10.0		
226 総計	延床	10.0			227 総計	延床	10.0		
228 総計	延床	10.0			229 総計	延床	10.0		
230 総計	延床	10.0			231 総計	延床	10.0		
232 総計	延床	10.0			233 総計	延床	10.0		
234 総計	延床	10.0			235 総計	延床	10.0		
236 総計	延床	10.0			237 総計	延床	10.0		
238 総計	延床	10.0			239 総計	延床	10.0		
240 総計	延床	10.0			241 総計	延床	10.0		
242 総計	延床	10.0			243 総計	延床	10.0		
244 総計	延床	10.0			245 総計	延床	10.0		
246 総計	延床	10.0			247 総計	延床	10.0		
248 総計	延床	10.0			249 総計	延床	10.0		
250 総計	延床	10.0			251 総計	延床	10.0		
252 総計	延床	10.0			253 総計	延床	10.0		
254 総計	延床	10.0			255 総計	延床	10.0		
256 総計	延床	10.0			257 総計	延床	10.0		
258 総計	延床	10.0			259 総計	延床	10.0		
260 総計	延床	10.0			261 総計	延床	10.0		
262 総計	延床	10.0			263 総計	延床	10.0		
264 総計	延床	10.0			265 総計	延床	10.0		
266 総計	延床	10.0			267 総計	延床	10.0		
268 総計	延床	10.0			269 総計	延床	10.0		
270 総計	延床	10.0			271 総計	延床	10.0		
272 総計	延床	10.0			273 総計	延床	10.0		
274 総計	延床	10.0			275 総計	延床	10.0		
276 総計	延床	10.0			277 総計	延床	10.0		
278 総計	延床	10.0			279 総計	延床	10.0		
280 総計	延床	10.0			281 総計	延床	10.0		
282 総計	延床	10.0			283 総計	延床	10.0		
284 総計	延床	10.0			285 総計	延床	10.0		
286 総計	延床	10.0			287 総計	延床	10.0		
288 総計	延床	10.0			289 総計	延床	10.0		
290 総計	延床	10.0			291 総計	延床	10.0		
292 総計	延床	10.0			293 総計	延床	10.0		
294 総計	延床	10.0			295 総計	延床	10.0		
296 総計	延床	10.0			297 総計	延床	10.0		
298 総計	延床	10.0			299 総計	延床	10.0		
300 総計	延床	10.0			301 総計	延床	10.0		
302 総計	延床	10.0			303 総計	延床	10.0		
304 総計	延床	10.0			305 総計	延床	10.0		
306 総計	延床	10.0			307 総計	延床	10.0		
308 総計	延床	10.0			309 総計	延床	10.0		
310 総計	延床	10.0			311 総計	延床	10.0		
312 総計	延床	10.0			313 総計	延床	10.0		
314 総計	延床	10.0			315 総計	延床	10.0		
316 総計	延床	10.0			317 総計	延床	10.0		
318 総計	延床	10.0			319 総計	延床	10.0		
320 総計	延床	10.0			321 総計	延床	10.0		
322 総計	延床	10.0			323 総計	延床	10.0		
324 総計	延床	10.0			325 総計	延床	10.0		
326 総計	延床	10.0			327 総計	延床	10.0		
328 総計	延床	10.0			329 総計	延床	10.0		
3									

チラシも徹底的に撒き、ホームページも新しく開設。

「ここまでやれば大丈夫だろう！」施策をやりきった私は
モデルハウスの集客・店舗の集客に大成功。

年間200組の来場があったことで、
初年度から契約50棟を実現したのです。



↑ほぼ毎日予約が入り、年間200組の来場を実現した。

しかし棟数が伸びたことよりもさらに
驚いたことが数点ありました。それは・・・

今まで手掛けていた高単価住宅



ポスティングチラシを
徹底的に撒いて、
モデルハウスへの
誘導をしました。
☞

よりも、圧倒的に粗利が手元に残っていくようになったのです。

下手をしたら、粗利額は超ローコスト住宅の方が多いいっても過言ではありません。

一年やってみて、請負単価は平均1450万円。一棟粗利は平均
450万円となりました。なんと**粗利率は30%超え**です！

さらには、新卒で採用した営業マンでも簡単に売れるようになりました。

中途・経験者の営業マンに幾度となく裏切られ、利益がなかなか残らなかった私にとっては、
非常に大きな変化です。

超ローコスト住宅に来る家族は、支払いが一番気になって来ます。

そんな家族に間取りや構造、仕様の話をしても意味がありません・・・。

つまりはお金の話がしっかりできるように、

他社の営業ロープレ動画を徹底して覚えて練習させるだけで結果が出るようになりました。



必要なトークは動画を見て丸暗記をしてそのまま話す



社内でのトークの練習風景

業界未経験で新卒で入社した柴田さん。(当時25歳)
初年度から一人で19棟契約する大活躍！現在では店長として、会社全体の数字を引っ張ってくれています！



極めつけは、初回～契約の打ち合わせ期間がとにかく早くなったことです。

今までのフルオーダーの注文住宅では6か月かかっていた期間が、**1～2か月までに短くなりました。**

基本となる、間取りと仕様が決まってあり、その中から選んでもらうスタイルに。

いまでは、営業・設計さんがやっていた打ち合わせも、パートさんに任せてしまうほど打合せがシンプルになり、手間がどんどんなくなっていました。

結果として、**変更も人為的なミスも減るので、粗利が削られていく心配もなくなっていたのです。**



間取りは、基本的にプラン集から選んでもらう。「家はこのままでいいです！」というこだわりが少ないご家族が多いのも、ローコスト住宅の特徴。



標準仕様が決まっているため、あとはコーディネートから選んでもらうだけ。間取りを決めてからの色決めも1回の打ち合わせで終わるように！

ローコスト住宅をはじめたことで、

“しっかり売れて、しっかり粗利が残る” 仕組みができました。

経営への苦しみ、支払いに追われないことへの不安、

この先も自分はこの会社を続けていけるのだろうか、という眠れない日々。

これが少しずつ無くなっていったのが何よりも救いだったと思っています。

おかげさまで今では、ローコスト住宅専門店としての認知度が高まり、

注文住宅以外にも、戸建て賃貸のお問合せや、「アパート建築もローコストでできない

の？」といったご相談も来るようになり、**今年は契約70棟・売上は12**

億円を予定しています。相変わらず好調は止まりません。

この事業は住宅会社の方からすると、勇気が要る反面、魅力的な事業だと思います。

オーダー型の注文住宅のような手間もないうえ、OB客や不動産屋さんからの紹介も多く

販促に頭を悩ませるほど集客に困ることもなく、しかもしっかり粗利も出ます。

地域の中で生き残っていくために必要なブランドをつくりたい、とお考えの方には

ぴったりの事業ではないでしょうか。

ぜひ、少しでも多くの工務店経営者の方に

この体験をお伝えしたく、今回このセミナーにご登壇させていただきますので

皆様のお役に立てる事を楽しみにしております。

オフィスエイト株式会社 代表取締役

鈴木 和也

新ブランドを作り、コストを見直せば
ローコストで売っても粗利は残る！

新規立ち上げの ポイントを大公開！



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
建築チーム リーダー

日野 信

船井総研の日野信と申します。

オフィスエイト株式会社 鈴木社長の体験談をお読みいただいた感想はいかが
でしたでしょうか？ ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「最近、競合に価格負けをしている・・・

うちも何か早期に手を打たないとまずい・・・」

とお考えではありませんか？

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ、

「低価格で売ってもしっかり粗利が残る

超ローコスト住宅事業の立ち上げポイント」です。

すぐに明日からあなた様が参入できる、超実践レベルの内容を本セミナーでは
お話いたします。

セミナーでお伝えする内容の一部をお伝えすると・・・

- ▶ 原価低減と、1棟粗利450万円で売れる価格の見せ方
 - ▶ 768万円～の家づくり実行予算の舞台裏は意外とシンプル
 - ▶ 超ローコスト住宅専門店だからできる 地域で目立つ看板&ロゴの作り方
 - ▶ 予約がとまらない！今までとは全く異なる来場型ホームページの作り方
 - ▶ 「今さらローコストをやっても大丈夫？」を払拭！今からスタートして
確実にパワービルダーに勝てる新ブランド立ち上げ術
 - ▶ 毎月安定して来場20組を越えるチラシ配布と紙面のルール
 - ▶ 超ローコスト住宅だから効く！独自の営業術
 - ▶ 安さで集めても価格で売らないスーパー営業マン直伝の「語り」
 - ▶ 新卒営業でも年間20棟売れた？！ローコストだからできる育成術！
 - ▶ 建ててもすぐ売れる！売却型移動式モデルハウスを年間3つ持つには
 - ▶ 間違えるとこわい！都市部型・地方型のローコスト住宅の戦略は異なる
 - ▶ 建売ビルダーに負けない！商品・営業戦略について
 - ▶ 超ローコスト住宅の営業に合う人材は〇〇なひと？！
 - ▶ 最短最速で超ローコスト住宅で30棟を目指すうえでの、事業計画とは？
 - ▶ ～な場合は失敗する？！参入に対して注意しないといけないポイントとは
- ・・・ほか

予めお伝えすると、このセミナーは、コンサルタントが小難しい概念論をお話する
セミナーではありません。すべてが現場レベルの実践論だと思ってください。

正直、本セミナー内容を話していいものか、私も最後の最後まで悩みました。
なぜなら、これまでに私たちが全国の80社以上の会員様と10年以上、
手を取り合って取り組んできた超ローコスト住宅ビジネスの集大成をお伝えす
る内容だからです。

しかし、**今回はこのビジネスが展開されていないエリアの皆さまに限定して**
こちらのご案内をお送りしております。何か少しでも今後の展開のヒントに
なりましたら幸いです。

当日、あなた様のご参加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 建築グループ
建築チーム リーダー

日野 信

【追伸1】

今回は、新型コロナウイルス感染症対策として、WEBセミナーとして開催いたします。

鈴木社長の粋な計らいで、セミナー参加の皆さま限定で、

テレビ会議で率直な質問ができる機会を、ご希望の方にはご案内をしたいと思います。

セミナー当日のアナウンスをお待ちくださいませ・・・。

【追伸2】

現在、全国で超ローコスト住宅に取り組んでいただいている会社様は、80社を突破しております。このご案内を作成中にも、80社の取り組み企業様から、成功の嬉しいお声をたくさんいただいております。

一部ではございますが、次頁以降にご紹介していますので、お目を通してください。

超ローコスト住宅事業に取り組まれている経営者様の成功の声です！

大分県 日田市



株式会社 KAKUDO
代表取締役
笠原 健彦 氏

コロナウイルスによる緊急事態宣言後、ローコスト事業の立ち上げを始め、11月上旬にモデルハウスがオープンします。当初30坪で1150万円だった原価が850万円まで落ち、良い形で商品準備ができました。これからもモデルハウスオープンですが、すでに契約3棟の契約が予定されており、ローコスト住宅事業のニーズをうちの地域でも感じ、日に日に結果が見え始めています。年間30棟に向けて、まだまだ動き始めたいのですが、今後がますます楽しみです。

【超速報】参入を決意し、たった4か月！ 30坪の建物原価が300万円もコストダウン

コロナウイルスによる緊急事態宣言後、ローコスト事業の立ち上げを始め、11月上旬にモデルハウスがオープンします。当初30坪で1150万円だった原価が850万円まで落ち、良い形で商品準備ができました。これからもモデルハウスオープンですが、すでに契約3棟の契約が予定されており、ローコスト住宅事業のニーズをうちの地域でも感じ、日に日に結果が見え始めています。年間30棟に向けて、まだまだ動き始めたいのですが、今後がますます楽しみです。

2020年6月時点の実行予算

15	雑	
16	材	
17	金	
18	照	
19		
20		
合 計		11,429,950

2020年10月時点の実行予算

15	雑	
16	材	
17	金	
18	照	
19		
20		
合 計		¥8,399,262



ホームページ・販促チラシ・モデルハウス・店舗改装すべてのものをたった4か月で用意し、ローコストブランド「さくらのいえ」をOPENさせることに成功しました！



2020年11月7～8日のグランドオープン見学会には、コロナウイルス感染対策として完全予約にしましたが、2日間で20名もの方がご来場され、大盛況のスタート出しとなりました！



岐阜県 高山市



古川製材 株式会社
代表取締役
倉坪 茂親氏

飛騨高山商圏の地域NO.1ビルダー！ 超ローコスト専門店を立ち上げ 初年度28棟の受注を実現！

7年前、かろうじて地域一番店を維持していたものの、成長は鈍化していました。このまま持続的に成長していけるのか、と迷っていたところ、藤城社長に会い高性能な住宅がこれだけ安く建てられれば売れる！と直感しました。

すぐに超ローコスト住宅ブランド「さくらの家」を立ち上げて、1年で集客164組、さらに28棟契約出来ました。うれしいのはそれだけでなく、未経験や新人女性営業のみで実現できたことです。さらに、規格が9割のため、打ち合わせの効率が格段にアップしました。ローコストブランドを立ち上げて、本当に良かったです！



7年前、かろうじて地域一番店を維持していたものの、成長は鈍化していました。このまま持続的に成長していけるのか、と迷っていたところ、藤城社長に会い、高性能な住宅をこれだけ安く建てられれば売れる！と直感しました。すぐに超ローコスト住宅ブランド「さくらの家」を立ち上げ、1年で集客164組、さらに28棟契約出来ました。うれしいのはそれだけでなく、未経験や新人女性営業のみで実現できたことです。さらに、規格が9割のため、打ち合わせの効率が格段にアップしました。ローコストブランドを立ち上げて、本当に良かったです！

👉 価格を大きく打ち出す集客手法が大成功！1年で164組集客！



👉 新ブランドの営業を任された業界未経験の女性社員様3名で初年度から28棟受注しました！



👉 モデルハウスは決してローコストには見えない品質を訴求しており、地域お客様がご来場された際にはそのコスパに大変おどかれています！

福岡県 大牟田市



株式会社 インハウス
代表取締役
仲野 隆裕 氏

営業は社長一人！それでも30棟達成！ 総従業員4名の”家族経営”で大成功！

元々、職人スタートだった私にとっては、このローコスト住宅のお話は非常に共感できるものが多く、7年前に事業として、スタートさせて頂いてから、船井総研さんはじめ全国のお仲間の方に、大変よくおしえてもらい、まずは原価削減の取り組みを進めていただくことができました。また、私は、今後の人口

減少、消費税増税後の集客減を懸念しておりました。そのため、より地域に根付き、これから家を買いたいというニーズ、「低価格で買いたい」という思いに寄り添うことで、ここ数年集客に苦労したことは、おかげ様ではありません。

6年連続25～30棟契約ができた、

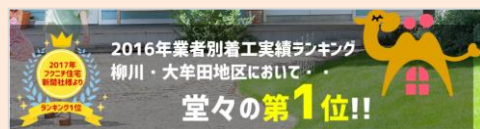
しかも家族経営でもできる、この

仕組みには本当に感謝しております！

元々、職人スタートだった私にとっては、このローコスト住宅のお話は非常に共感できるものが多く、7年前に事業として、スタートさせて頂いてから、船井総研さんはじめ全国のお仲間の方に、大変よくおしえてもらい、まずは原価削減の取り組みを進めていただくことができました。また、私は、今後の人口



元々は、
高額帯の自然
素材住宅を
年間4棟受注
していた。



今となっては地域一番の着工棟数にまで成長！

新卒営業マンが大活躍中

昨年度は契約20棟でしたが

ローコスト住宅を始めることで2倍の40棟見込となり、会社全体の業績アップに繋がってます！特に、私は新卒営業マンがなかなか育たず、育成に元々悩んでました。少人数営業で行うことのできるローコストの展開によって育ちやすい環境と仕組みが整い、契約が取れるようになり、新卒営業マンが大きく成長することができました。現在は営業以外の仕事も率先して取り組み、先輩営業マンを脅かすような存在になっています。社内でも騒擾効果が生まれ、切磋琢磨しあう会社環境となり、ローコスト住宅を取り組んで本当によかったと思っています！

福岡県 越前市



株式会社 梶間幸建
代表取締役
梶間 日出治 氏

昨年度は契約20棟でしたが、ローコスト住宅を始めたことで、2倍の40棟見込となり、会社全体の業績アップに繋がってます！特に私は新卒営業マンがなかなか育たず、育成に元々悩んでました。少人数営業で行うことのできるローコストの展開によって育ちやすい環境と仕組みが整い、契約が取れるようになり、新卒営業マンが大きく成長することができました。現在は営業以外の仕事も率先して取り組み、先輩営業マンを脅かすような存在になっています。社内でも切磋琢磨しあう会社環境となり、ローコスト住宅を取り組んで本当によかったと思っています！

滋賀県 東近江市



有限会社 桃栗柿屋
新築・不動産事業部
統括責任者
木田 幸宏 氏

ローコスト事業参入たった1年で 年間5.5億の売上を達成！

元々はリフォームで3店舗展開していたのですが、新たに新築事業部を2014年に立上りました。しかし、思うように棟数が伸びず、船井さんのセミナーに参加しました。既にローコスト住宅事業に取り組まれている会社さんの話を聞き、私も立上を決意しました。借入事例や建物金額を打ち出した集客が当たり、

OPEN 2週間前からWEBで35件の問い合わせがありました。契約棟数も好調で、初年度30棟受注でき、本当に良かったです。



現場の目立たせ方や運営の仕方はマニュアルのルール沿って取り組んでいます！

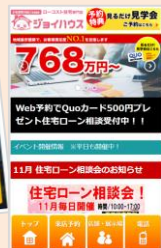


チラシは成功パターンの他社例をしっかりと真似ることで再現性の高い集客力を発揮します！

元々はリフォームで3店舗展開していたのですが、新たに新築事業部を2014年に立上りました。しかし、思うように棟数が伸びず、船井さんのセミナーに参加しました。既にローコスト住宅事業に取り組まれている会社さんの話を聞き、私も立上を決意しました。借入事例や建物金額を打ち出した集客が当たり、OPEN 2週間前からWEBで35件の問い合わせがありました。契約棟数も好調で、初年度30棟受注でき、本当に良かったです。

全国の成功事例をしっかりとインストール！ 3年で年間10棟→30棟に急成長！

成功されている会社様の事例を多くで共有させていただいたので、最初から成功パターンがわかっていたことが早期で成功できた一番の秘訣です。毎月安定して15組以上の集客、そしてそこから月2棟のペースで受注ができるようになり、本当に感謝しています。



毎月の集客のほとんどがWEBからの問い合わせ！事前にお客様に“安さの秘密”をしっかりと理解して頂き来場いただくことで、商談効率が大きくUPしています

福島県 いわき市



有限会社アーデンホームいわき
代表取締役
横山 美寿 氏

成功されている企業様の事例を多くで共有させていただいたので、最初から成功パターンがわかっていたことが早期で成功できた一番の秘訣です。毎月安定して15組以上の集客、そしてそこから月2棟のペースで受注ができるようになり、本当に感謝しています。

島根県・鳥取県



中央建設 株式会社
代表取締役社長
足立 智成 氏

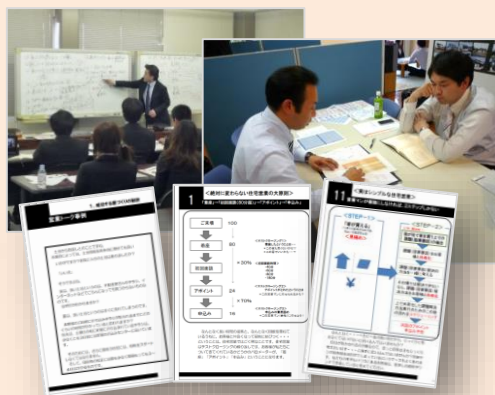
7年前は5店舗で27契約・・・ ローコスト事業で驚異のV字回復！

おかげ様で受注が伸びています。今期は200棟契約予定です。
一時、30棟に落ち込んだ時にローコスト住宅を始め、急成長
することができました。次の課題としては、受注後にスムーズ
に引渡しへと進めていくことです。学んだことを徹底して行う

ことにより、成績も上がってきました。また、営業スキルの向上もあり、社内のマインドも
活気付いてきました。今後もこの勢いを維持していきたいと思います。最新の成功事例と情報
収集に感謝しています。



おかげ様で受注が伸びています。今期は200棟契約予定です。
一時、30棟に落ち込んだ時にローコスト住宅を始め、急成長することができました。
次の課題としては、受注後にスムーズに引渡しへと進めていくことです。
学んだことを徹底して行うことにより、成績も上がってきました。
また、営業スキルの向上もあり、社内のマインドも活気付いてきました。
今後もこの勢いを維持していきたいと思っています。
最新の成功事例と情報収集に感謝しています。



📌 ローコストの営業スキルの
向上のため、研修・ロープ
レ・マニュアル化を徹底的に
行っています！

“バナナ(877)住宅”として抜群の認知度！

もともとは集客がほとんどなく紹介を待つ状態でした。業績が悪化して
いた状態から脱却したいという思いから、船井総研さんとお付き合いが
始まりました。言われるがままにモデルハウスをOPENしたところ、
初月で30組が来場し、モデルハウスはOPEN日に売れました。今でも
モデルハウスを年間3回転し、売却しながら年180組集客しています！

千葉県 茂原市



御園建設 株式会社
代表取締役
秋葉 幸男 氏

もともとは集客がほとんどなく紹介を待つ状態
でした。業績が悪化していた状態から脱却
したいという思いから、船井総研さんとお付き合いが
始まりました。言われるがままにモデルハウスをOPENした
ところ、初月で30組が来場し、モデルハウスは
OPEN日に売れました。今ではモデルハウスを
年間3回転し、売却しながら年180組集客しています！



📌 “バナナ住宅”
の名称と斬新な告
知のアイデアで地
域でバグンの
知名度を誇ってい
ます！！

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021

【オンライン開催】2021年1月17日（日） 13:00～16:30

（ログイン開始12:30～）

【オンライン開催】2021年1月20日（水） 13:00～16:30

（ログイン開始12:30～）

【オンライン開催】2021年1月22日（金） 13:00～16:30

（ログイン開始12:30～）

【オンライン開催】2021年1月26日（火） 13:00～16:30

（ログイン開始12:30～）

講座

内容

第1講座

特別
講演



オフィスエイト株式会社
代表取締役
鈴木 和也 氏

立ち上げ初年度50棟、平均粗利は450万円！

私の会社が超ローコスト住宅で成功した理由

- ・他社成功事例をマネしていきなり50棟契約へ
- ・原価交渉、社員の笑顔、周りを巻き込んで立ち上げた
超ローコスト住宅が応援されるようになったわけ
- ・まさに型破り・・・そこまでやるの??
超ローコスト住宅の徹底的な告知活動の裏側
- ・26歳新卒営業マンでも毎月2棟の受注！
ゆとり世代のお客様に刺さる、考え方で売る手法・・・他

第2講座



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ
建築チーム リーダー
日野 信

全国80社以上突破！
超ローコスト住宅成功ビルダーの最新手法を大公開

- ・全国80社のデータから学ぶ、原価削減・利益最大化のポイント
- ・専門ブランド立ち上げで地域で圧倒的な知名度を得る方法
- ・集客のポイントは？看板？チラシ？WEB？SNS？果たして？
- ・住宅業界未経験者でも初年度から活躍できる！ローコストだから
できる、人財がよく育つための育成術とは？
- ・住宅会社だけじゃない！異業種からも続々参入！・・・他

第3講座



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
本部長
上席コンサルタント
伊藤 嘉彦

あなたの会社が超ローコスト住宅で成功するために

- ・住宅・不動産業界の時流を徹底解説！
- ・厳しさを増すコロナ禍の市場を乗り切るために
- ・超ローコスト住宅が生まれた背景、今後の展望について
- ・超ローコスト住宅で成功する企業の特徴・・・他

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日
9:45～17:30
対応

～担当～
日野

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。

【WEBセミナー】超ローコスト住宅成功への道2021

お問い合わせNo. **S068096**

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月13日(水)
	2021年 1月17日(日) 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	
	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月16日(土)
	2021年 1月20日(水) 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	
	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月18日(月)
	2021年 1月22日(金) 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)	
	オンラインにてご参加	お申込期限: 1月22日(金)
	2021年 1月26日(火) 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。
来場でご参加する場合は異なり、その時に質疑応答ができません。ご質問に関しては後日、船井総研講師より、個別にご対応させていただきます。

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関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上でご確認ください。 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. 068096 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 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: 日野 【年末年始休業の知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。 ※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。 ※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。 ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませよう お願い申し上げます。
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

1月17日(日)オンライン
申込締切日1月13日(水)
1月20日(水)オンライン
申込締切日1月16日(土)
1月22日(金)オンライン
申込締切日1月18日(月)
1月26日(火)オンライン
申込締切日1月22日(金)

