



なぜ、相羽建設は、

広告宣伝・価格競争をせずに圧倒的に顧客満足度の高い
注文住宅で安定業績を維持し続けられるのか？

コンサルやFCは教えてくれない
無競合・非競争で
超高収益×安定成長する
地域工務店
のつくり方



相羽建設株式会社
常務取締役
迎川 利夫氏

集客単価 **5,000円**

営業4名で **40棟契約**

平均請負単価 **3,200万円**

紹介受注率 **40%**

緊急
提言

コロナ禍・ウッドショック・M&A・集客激減…

「激動の時代を迎える住宅業界において
地域ビルダーのあるべき姿と、今から行うべき対策とは？」

国内有数の独自固有ブランドで業界内外の注目を集める相羽建設様初登壇！

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。

主
催

ZEH・高性能住宅研究会説明会



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.03-6212-2931

株式会社 船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

お問い合わせNo. K046127/S072337

平日

9:30~17:30

申込に関するお問い合わせ: 濱崎 芽生 (ハマサキ メイ)

内容に関するお問い合わせ: 梅澤 勇輝 (ウメザワ ユウキ)

今からおよそ50年前、 新潟に生まれた創業者だったが 「どうせならあこがれの東京に。」と **1971年東京にて創業。**

相羽建設は、1971年に現会長の相羽正が創業しました。

相羽正は新潟生まれ、中学卒業後「勉強よりも手に職をつけよう！

どうせなら憧れの東京に行こう！」と、

大工の棟梁をしていた東京の叔父に弟子入りし、

10年間の修行の後に独立をしました。



1999年初のモデルハウスを建築。

太陽熱エネルギーにより家を暖める

環境にもお客様にも優しい家づくりに着手

1992年、OMソーラーとの出会いがありました。

太陽熱エネルギーにより家を暖めるという環境に優しいシステムに共感し、翌年には1棟目のOMソーラーハウスを建設。

さらに、OMの良さを多くの方にと、

1999年に初のモデルハウスを完成させました。



2000年、OMソーラーハウスによるまちづくりに挑戦！OMソーラー、建築家・永田昌民氏と伊礼智氏との協働による

環境共生型の街・ソーラータウン久米川は多くのお客様の共感を得て、現在の多くのまちづくりの礎となりました。

2011年に「あいばこ」をOPEN

暮らしを楽しむイベントの企画・運営を実施

2016年に「つむじ」をOPEN

人と人が出会い、文化が出会う交差点

2011年にメンテナンスやリフォームの拠点として、東村山市内に「あいばこ」をオープンしました。マンションの1階をリノベーションし、相羽建設らしいリノベーションのご提案をご覧くださいショールームとなっています。設計は、こいずみ道具店・小泉誠氏と伊礼智設計室・伊礼智氏。「あいばこ」では、暮らしを楽しむ場としてイベントの企画・運営も行っています。2016年、人と人が出会い、モノやコト、文化が出会う交差点「つむじ」が誕生しました。建築家・伊礼智氏による「i-works 2015」モデルハウス。デザイナー・小泉誠氏を迎えた「3階建て木造ドミノ住宅」や小さな居場所「舎庫（しゃこ）」が完成。モデルハウスだけでなく、さまざまなイベントやワークショップを通じて地域の方との交流の場になっています。



2020年コロナ禍にもかかわらず 広告費月15万、毎月集客30組 契約年間コンスタントに40棟を 営業4人で達成

コロナ禍で特に打撃を受けた東京を拠点としておりますが、集客も一切落ちず、契約も例年通り40棟いただくことができました。

その大きな要因としては、やはり「理念に基づいた行動」だったと思います。

相羽建設で家づくりをしたいといっただけのお客様がいらっしゃるからこそ、広告予算もリスティング広告月15万円のみでコロナ禍にもかかわらず、弊社の方に足を運んでいただき、前向きに家づくりをしていただけました。

なぜ広告宣伝費をかけずにお客様に来場いただけるのかを簡単にご説明いたします。



販促をかけずお客様に選ばれる秘密

- 1.メディア側から掲載依頼を受ける。
- 2.地域企業・職人との協業イベント。
- 3.住宅業界著名人との対談動画配信。
- 4.紹介したくなるアフターフォロー体制。

今回の講座で詳しくお話させていただく予定ですが、相羽建設がお客様に選ばれる会社になった要因の一部ではありますが、上記4点が大きかったと思います。1つ目のメディア側からの掲載依頼は、20年前に自然素材ブームと重なり、ソーラータウンという微気候も考慮した快適な住み続けやすい街づくりをメディアの方々にこぞって取り上げていただけました。それを機に知名度も上がり、数多くのお客様からお問い合わせをいただい、また継続的にメディアの方々から掲載させてほしいと今現在まで問い合わせいただいております。



伊礼 智
相羽建設（東京都東村山市）（掲載）

—— 永く住み続けられる家を探して ②

「アーキテクトビルダー」のススメ

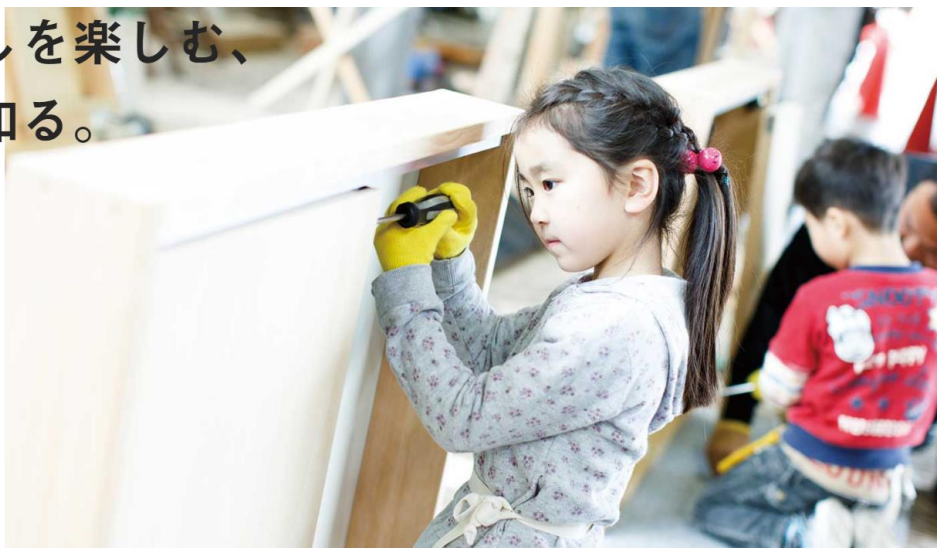


2つ目の地域企業・職人との協業イベントに関しては、地域の職人様や企業様にも協力いただきイベントを開催しております。そうすることで、家づくりを相羽建設で考えてくださっている方だけでなく、地域の職人様や企業様のファンの方々が来ていただけるので、中長期的に家づくりを検討の方も相羽建設のスタッフを知っていただければ、いざ家づくりをする際にまず相羽建設にご相談をいただけます。

3つ目の住宅業界著名人との対談動画配信に関しては、神奈川県のレストラン様様のYouTube動画にたまたまコメントを入れたところ、レストラン様も私のことを知っていただけており、対談動画を配信することになりました。そこから、レストラン様様のファンのお客様から弊社に問合せをいただくことも増えました。

4つ目の紹介したくなるアフターフォロー体制としては、有料で家守りの会というものを弊社独自で体制を作り、毎年点検24時間対応などほかの地域ビルダーでは対応が遅れる部分もスピード対応、どんなことでも対応することで、契約の40%は紹介受注になっております。

毎日の暮らしを楽しむ、
家づくりを知る。



最後に・・・

「自分達が住みたい家を提供したい」

という想いで家づくりをしてきました

**だからこそ、
いい住まいを
提供したい会社様に
お伝えできることがあります。**



おかげさまで、ここ数年、相羽建設は順調に成長してきました。
経営理念である「つながる人すべての暮らしを豊かにする」を一心
に目指し、苦しい時代を乗り越え、健康で快適な住まいをお客様に
届けてきました。

「本物」の家づくりを追求してお客様の暮らしを豊かにすることが
使命です。

今回、船井総研の白戸さんと前田さんから研究会講師の依頼を
受けました。ぜひ、少しでも住宅業界の経営者様や幹部の方が
元気になれるよう「相羽建設の成長の軌跡」を話してほしいと。
皆様もご存知の通り、住宅業界はコロナ禍、ウッドショックもあり、
みなさま今後が不安なのではないでしょうか。しかし、こんな時代
だからこそ我々住宅会社は、よく学び、よく考えて次世代を担う若
者や地域に元気を与える会社を作っていくべきだと思います。

そして、地域に必要とされる工務店になったら大変な時期になっても、生き残れる。

なにも県で一番にならなくても、地域の工務店は、まず市で一番とか、高性能で一番とか限られた範囲で一番になればいいんです。デザインもいいでしょう。ローコストもいいでしょう。

でも、永く快適に住み続けられる住宅を建てたら長い間お客様に喜んでいただける。

あたたかい家に住むと本当に心からお客様に喜ばれて、自信を持っていく営業マンが目に見えてわかるんです。お客様にありがとう、ありがとうと感謝されて成長していく。そして、業績も上がってきます。

どこまでお役に立てるかわかりませんが、私が経験してきた住宅会社経営の中で学んだことが、少しでも皆様の経営のヒントとなれば幸いです。6月29日に東京にて参加・登壇させていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

つながる人すべての暮らし
を豊かにする



日本を牽引する高性能住宅を扱う工務店・ビルダーの皆様へ サステナブルイノベーションビルダーズ勉強会のご案内

Sustainable Innovation Builders

サステナブルイノベーションビルダーズ

Our Vision 目標

今日、日本全国に住宅会社は約70,000社が存在し年間約73万戸の新築住宅が建築されています。

そんな中、正しい知識を持ち、正しい高性能住宅をお客様に提供している住宅会社はごく一部と言えます。そして、価格競争やTVCM等の広告宣伝の激化が進みお客様にとって「何が本当に良い住宅なのか？」が不明確になっており、性能の低い住宅で建てた後に後悔しているご家族も多くいるのが事実です。

だからこそ、

「正しい知識を持ち健康で快適な持続的に価値のある真の高性能住宅を提供し続けること。」

「お客様へ正しく正確な情報をお伝えすることで正しい知識と基準を持っていただき、建てた後に後悔のない暮らしを一生涯送っていただくこと。」

以上2点を実現する住宅会社を1社でも多く増やしたいと考えています。

私たちはこの住宅業界を「新築住宅を建てる家族」「次の世代」「地域社会」の未来をより良くし続けることのできる業界へと変革させることを目的にしています。

Over View 研究会・分科会概要

ZEH・高性能住宅研究会 Sustainable Innovation Builders.

真の高性能住宅で日本のすべての住まいを健康・快適にする。

- 全国の住宅業界時流・トレンド・市況予測をコンサルタントから発信
- 業界に影響力を持つ日本全国の高性能先進ビルダー様による成功事例共有講座

サステナブル新築住宅分科会

真の高性能住宅を追求し日本全国の高性能住宅シェアを高める。

- 国の基準を超えたより健康・快適な住宅商品の開発・磨き込み
- YouTubeやInstagram等を活用した高性能住宅への啓蒙活動の推進
- 住宅会社におけるSDGsの取り組みを推進・拡大し持続可能な世の中へ貢献
- 健康・快適な住まいへの共感度を高める提案フロー・トーク・ツールの磨き込み

高性能規格新築住宅分科会

高気密・高断熱仕様の規格住宅商品で地域一番シェアを目指す。

- 規格商品開発及び磨き込み・コストダウンにより顧客満足度の向上
- 展示場・ショールームへの新規集客数向上に向けたマーケティング強化
- 高性能規格住宅事業における人材育成・マネジメント強化
- 事業部の契約率強化に向けた提案フロー・トーク・ツールの磨き込み

日本を牽引する高性能住宅を扱う工務店・ビルダーの皆様へ
サステナブルイノベーションビルダーズ勉強会のご案内

ZEH・高性能住宅研究会説明会

新築事業を営む経営者様のための研究会

お試し参加のご案内

10:30～16:30
オンライン開催
(ログイン開始：10:00～)

ZEH・高性能住宅研究会のご紹介

①年6回の例会開催

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様同士による情報交換会」など業績アップの最新ノウハウを効率的に収集できます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「営業マニュアル」「反響増加WEBサイト作成ノウハウ」など皆様のお力になる業績アップツールを共有いたします。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

実際に成功している会員様の最新モデルを視察できる見学ツアーを開催。最新の成功事例をその目で見ていただけます。

ZEH・高性能住宅
研究会の詳しい
情報をスマホで



まずは
お試し
参加!

**6月29日(火)Zoom開催例会は
無料でお試し参加ができます!**

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承ください。

当日は10:30～12:00までお試し参加企業様のために研究会説明会を実施します!

ぜひご参加ください!

地域密着で
安定・着実に事業を
伸ばしていきたい

ZEH住宅を
扱っているがあまり
うまくいっていない

大手ハウスメーカー・
ローコスト建売と競合
して負けることが多い

自社に明確な商品が
ない・加盟FC商品が
うまくいっていない

新規集客が
以前よりも落ちている
その理由がわからない

増税後の打つ手を
模索している
どうすべきか迷っている

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用ください。

無競合・非競合で超高収益×安定成長する地域工務店の作り方

講座内容 & スケジュール

2021年 **6月29日(火)**

10:30～16:30

(ログイン開始:10:00～)

講座時間

講座内容

※講座時間と内容は変更になる場合があります

初回ガイダンス ZEH・高性能住宅研究会説明会 10:30～12:00

第1講座 時流講座

12:30～13:05

2021年時流予測講座



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 マネージャー

白戸 俊祐

入社後すぐに住宅・不動産業界の現場に入り、現場でノウハウを培い経験を積んだ。業績アップ手法の英才教育を受け、現場で即使える手法をクライアントと二人三脚で築き上げてきた。Webマーケティングを中心とした集客強化戦略を最大の強みとし住宅、不動産業界に特化したコンサルティング活動を行っている。クライアント先は東北、北信越、関東、東海、関西、中国、九州と全国各地に30社を超え、都市圏から地方商圏まで幅広いマーケティングノウハウを持つ。

第2講座 特別ゲスト講座

13:10～14:15

ここでしか聞けない
ゲスト講演

無競合・非競合で超高収益×安定成長する 地域工務店の作り方



相羽建設 株式会社
常務取締役

迎川 利夫氏

1971年東京にて創業。1992年にOMソーラーと出会い、太陽熱エネルギーにより家を暖める環境にもお客様にも優しい家づくりに着手。2011年には「あいばこ」をオープンし、2016年に「つむじ」をオープン。さまざまなイベントやワークショップを開催し、地域の方との交流の場になっている。地域に密着した工務店として約50年間成長し続け、コロナ禍でも毎月広告費15万、毎月集客30組、営業4人でコンスタントに契約年間棟数40棟を実現する工務店へと安定成長した都内有数の高性能住宅会社

第3講座 成功事例講座

14:25～15:05

まとめ講座



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 シニアアソシエイト

加藤 健太

大手証券会社にて新卒入社し、個人リテール営業と法人ホールセール営業を経て、船井総合研究所に中途入社する。エンドユーザーと住宅営業マンの両面から見た「包み込みの営業トーク」は、具体的かつ実践的であり、全国の地域ビルダー・工務店の営業契約数を増やす結果となっている。また、前職の証券会社で培った「他業種にわたる成功企業の特徴」を、住宅・不動産業界に還元したマーケティング提案も、全国各地のクライアントから定評があり、地域ビルダーや工務店の業績向上に携わっている。

情報
交換会

15:15～16:30

地域トップレベルの高性能ビルダー様同士による
新鮮な情報飛び交う交流の場

WEBからもお申し込みいただけます！



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



※同一商圏内の会社様からのお申し込み、及び本ビジネスモデルの競合となり得る会社様からのお申し込みはお断りさせていただく場合があります。何卒ご了承ください。

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限:6月25日(金)

日時・会場

2021年**6月29日(火)** 開始 10:30 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始10:00より)

本講座はオンライン受講が可能となっております。

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

無料

●万一、開催一週間前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。

●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。

お申込みの流れ

①WEBからお申込みください

②弊社からご連絡

③当日ログインください!

お申込方法

下記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームよりお
申込みくださいませ。事務局または担当者より
お電話かメールにてご連絡
いたします。

ログイン開始 10:00より

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.072337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 03-6212-2931** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 濱崎 芽生(ハマサキ メイ) ●内容に関するお問合せ: 梅澤 勇輝(ウメザワ ユウキ)

お申込みはこちらからお願いいたします

6月29日(火)オンライン受講
申込締切日6月25日(金)