

人口3万人の

小さな町の工務店が取り組んだ

建替え客

最大のカギは「平屋住宅」にあり

攻略術

特別ゲスト講演

秋田県湯沢市

湯沢開発株式会社

代表取締役 高橋正明氏



取り組み初年度実績

集客数+100組
契約数+12棟

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

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 大阪府大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

小商圏でも大成功！平屋住宅成功事例セミナー お問い合わせ NO.S077682

船井総研セミナー事務局 <E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓にお問合せNo.の[077682]を入力ください。)

ウチの町は田舎だから…

ずっとこれを言い訳にして、勝手に売上の限界を決めて
していました。

でもそんな限界の考えを壊してくれたのが**平屋**でした。

平屋の販売に集中してからたったの1年で

集客+100組、契約+12棟を作ることができました。

しかも、人を増やすことなく、です。

成功の最大の要因は**建替え客の契約**が伸びたことです。

人口3万人の小さな町の工務店でもできたことです。

同じように、**人口の少ない町の皆様でも、**

すぐに取り組めて、すぐに売上が上がると思います。

…まずは続きをお読みください。

平屋のおかげで 今まで出会えなかった 建替え客に気づきました



秋田県湯沢市
湯沢開発株式会社

代表取締役 高橋正明氏

秋田県湯沢市を中心に注文住宅事業を手掛ける。2020年11月に平屋専門店フラットハウスをオープン。「ご家族みんなが笑顔で過ごせる家」をテーマとした家づくりを提案。平屋専門店を始めてから集客数・受注数を大きく伸ばし、今では着工が追いつかない程の大人気工務店へと成長した。

はじめまして。湯沢開発株式会社の代表取締役 高橋正明と申します。

弊社は秋田県湯沢市という、人口約3万人、年間住宅着工棟数約90棟という、小さな町で住宅事業を手がけております。

昨年11月より平屋に取り組みはじめ、たった1年で

新規集客数+100組、契約棟数+12棟を達成しました。

今は大・大・大絶好調なのですが、昨年までは本当に苦戦していました。

一番苦戦していたのは、新規集客数です。

今これをお読みになられている皆様も同じ悩みを抱えられていると思うのですが、

小さな町では何をやっても本当に集客ができない！

だから契約も売上も伸びないんです。

ウチはもともと、年間で50組程度の集客数でこれが限界だと、正直思っていました…。

何とかして集客数を増やしたい！しかしこれ以上は無理か…

そう思っていた時にたまたま出会ったのが「**平屋**」でした。

全国的に平屋が人気であることには気づいていました。そして平屋で多くの集客を集めている会社があることにも。

でも、「**そんなのは人口の多い大きな町だけの話だろ…**

うちでは到底できないよなあ…」と勝手に思い込んでいました。

ただ、今以上に集客数を増やしたかったのは紛れもない事実。そして、今集客できる可能性を秘めている平屋を、ダメでもいいからやってみよう、そう決意しました。

その結果が、**紹介ではなく、まったくのド新規の建替え客**が殺到することになったのです。

てっきり、平屋を全力で打ち出したら、ファミリー層が多数来ると思っていたのですが、いい意味で予想を裏切られました（笑）。

これは、**人口が少なく高齢化が進んでいる田舎町**だからできたのかな、と思っています。

集客の結果からお伝えすると、グランドオープンの2日間で、

30組の新規のお客様にご来場いただきました！

コロナ禍ということもあり、完全予約制で実施したにも関わらず、この集客数。

イベントを見ていて、正直、目を疑いました…。

今までは1回イベントを開催しても、来るお客様は多くて2~3組。

本当に信じられない光景が目の前に広がっていました。



◀イベント当日の様子。

予約していただいたお客様が次から次へとご来場され、暇な時間が全くありませんでした。

今思えば、完全予約制にしていた良かったと思っています。
そのおかげで全てのお客様としっかり商談できましたからね！

ではなぜ、突然こんなに多くの建替え客が集まったのか。

ここに「**平屋**」が大きく関係しているんですよ！

建替えを検討しているお客様の多くは、自分の子供が家を出て、家の2階部分が
必要なくなった方々がほとんどです。そのような方が求めているのは、

夫婦2人だけで暮らせる、シンプルな平屋なのです。

これに気がつけたのは本当に大きな収穫でした。

でも、集客ができただけでは建替え客の攻略にはならないです。

では、集めた建替え客を攻略するためにはどうすればいいの？

2つのポイントがあります。ここさえ押さえれば、スムーズに契約できるでしょう。

①「このまま欲しい！」建替え客が喜ぶモデルハウス



▲実際に建てた平屋のモデルハウス。黒を基調としたスタイリッシュな外観と、ナチュラルテイストのリビング。「こんな平屋が見たかった！」とお客様からも大好評！

22坪3LDK！ モデルハウスは絶対にこの大きさの平屋を建てますね。

なぜなら、このモデルを見たお客様の9割は「このまま建てたい！」と言ってくれるからです。シニア2人、もしくは子供含め3人で暮らす人が多いウチの町では、必要以上に大きな家は要りません。様々な大きさを試してきましたが、結局この大きさがいいですね。

あと、平屋のモデルハウスがあるだけで他社と差別化できます。どこの町も

そうだと思いますが、**平屋のモデル、他社はやってません！**

②建替え客は契約まで時間がかかる？

そんな不安を消し飛ばす営業フロー

建替え客攻略最大のポイントはここになるのではないかな、と思っています。

私の周りの社長さんからもよく聞くのですが、

「建替え客は契約までとにかく時間がかかる」 ことが

一般的なようですね…

ただ、ウチではお客様と出会ってから契約まで、だいたい**3か月**でできています。

この期間でできているポイントは2つあります。1つ目は「合意形成」、2つ目は「建替えトラブルを予言する」ことです。

ウチでは初回商談で必ず**現地調査アポ**を取るようになっています。

ただの現地調査アポではなく、アポが取れる＝ほぼ確定で契約と認識しています。

この取得方法はかなりこだわっています。確実に契約につながる現地調査アポと

するためには、「**家族全員の合意を取る**」ようになっています。

シニア層は、ほぼ住む人数全員で来場されます。その際に、全員の建替えへの合意を取るのです！

その際に大事なのが「**今後起こる建替えトラブル**」を予言すること

です。「本当にお客様名義の土地？」「水道管はある？」「境界線は？」など、

あらかじめトラブルの種になることを伝えます。事例をたくさん出すことで、

お客様に「**コイツは建替えのプロだな！任せてみよう**」と

思ってもらえるはずです。

3LDK-4		
3LDK / 23.00坪		
建物本体価格	1,391.5万円	
付帯工事	99万円	
土地代	400万円	
計	1,890.5万円	

3LDK-3		
3LDK / 22.50坪		
建物本体価格	1,358.5万円	
付帯工事	99万円	
土地代	400万円	
計	1,857.5万円	

▶平屋専用ホームページに掲載しているプラン。月々払いまで明記することで資金感を掴みやすいとお客様からも好評です。

住モローン シミュレーション	頭金0円・ボーナス0円、40年返済、変動金利0.7% 土地代400万円として借入額1,891万円	月々返済 45,175円
-------------------	---	---------------------

住モローン シミュレーション	頭金0円・ボーナス0円、40年返済、変動金利0.7% 土地代400万円として借入額1,858万円	月々返済 44,387円
-------------------	---	---------------------

そして、最終的に契約期間を短くするには**スケジュールリング**です。

これも、初回の現地調査後に、契約までのスケジュールをお客様と共有します。

いつ、どこで、何をするのか… これを詳細に決めてしまえば、

遅れることはまずないでしょうね。これらにより契約まで**3か月**できているんです。

今では**平屋を使った建替え客の契約が、社会貢献**になっていると、私自身強く感じています。

古くなった家をそのままにするのではなく、**新築平屋**に生まれ変わらせる。

そして、その平屋を手にしたお客様が、自分の子供に、孫に受け継いでいく。

古い家のままでは空き家問題化してしまうことを、

平屋で解決できているのです。

老後は綺麗で生活しやすい家に住みたい、お客様に対して平屋を提案する、

これはお客様を幸せにし、そして社会貢献もできる、素晴らしい事業であると心から思っています。

最後に

私の会社は、平屋を始めたことで業績が跳ね上がりました。

平屋で集めて、建替え契約をスムーズにできる、仕組みのようなものができたからです。小さな町の工務店さんほど、土地探しがめんどくさい…。でも棟数は増やしたい…。だからこそ、紹介客以外の建替え契約がしたい…。そう思いなのではないでしょうか？昨年までの私がそうであったように…。

そこで今回、**小さな町で頑張っている皆様のお力になりたい、田舎だから、人口が少ないからと言って売上アップを**

諦めてほしくない！ そう本気で思い、船井さんのセミナーに登壇させていただきます。

実はウチの平屋事業について、ここではどうしても書ききれなかった話もあります。この、最終的に建替えで売上アップさせるための核心となる部分は、実際にお会いできた方にだけこっそりお伝えさせていただきます。

私のこの1年間の全てをお話する準備を、今まさにしているところです。

私の体験談が、少しでも皆様のお役に立つものになれば…そう思っています。

それでは、当日お会いできることを楽しみにしております！

湯沢開発株式会社
代表取締役

高橋 正明



皆様の会社も建替え客を見落としていませんか？

小さな町でも関係なし！ 平屋での建替え客攻略術



㈱船井総合研究所 建設支援部
建築グループ

小栗 勘太

まずはここまで読み進めていただきありがとうございます。

高橋社長のメッセージはいかがでしたか？

ここまでお読みいただいた経営者様は、きっと「えっ？本当に小さな町でも集客が来るの？湯沢開発さんはたまたま運がよかっただけじゃない？」

そう思いなのではないか、と思います。

そこで、今回のテーマはズバリ「小さな町でも関係なし！

平屋での建替え客攻略術」です。

私がこのセミナーを企画したのは、毎日のコンサルティングの現場で、

「集客数が伸び悩んでいる」とのご相談を受ける機会が増大したからです。

特に、人口が少ない町の会社様だと、よりお客様が集まりにくいのが現状です。

湯沢開発様がたった1年で売上を大きく伸ばした根本的な原因は、集客手法や営業手法などの、小手先の話だけではありません。

一番のポイントは「**市場選択**」です。

今、住宅業界全体で見ると、本当に市場が飽和してしまっています。

2014年頃からでしょうか、日本全国で住宅着工棟数は減少しているのに、

工務店の数は増えてしまっている。つまり、**少ない住宅のパイを**

多くの会社で取り合っている状態が続いているのです。

ただ、そんな住宅業界の中でも、唯一伸び続けている市場があります。

それが、「**平屋住宅市場**」です。

10年前から平屋住宅市場は成長し続けており、2021年となった今や

10棟に1棟平屋が建つ状態にまでなっています。

そして、このチャンスに気づいた大きな町の工務店が、近年平屋への取り組みをどんどん進めています。

ただ、まだこのビッグチャンスに気づけていない工務店さんも多数いらっしゃいます。それは、

「小さな町で住宅事業を展開している」工務店さんです。

高橋社長のメッセージにもありましたが、「ウチは田舎だから、何をやってもこれ以上集客は来ないよ…」と諦めてしまっている工務店さんが多いからだと、私は推測しています。

そもそもですが、なぜ小さな町でも平屋事業がこれだけうまくいったのか。これをお読みの皆様はきつとこうお思いなのではないか、と思います。

「うちの町には若者がいなくて、シニア層ばかりだよ…」

「湯沢開発さんだけ、たまたまうまくいったんじゃないの？」

でも、考え方を改めてみてください。

「小さな町にしかできない、平屋での業績アップのやり方があるんです！」

それは、**「建替え客」**の攻略です。ここには多くのシニア層が含まれています。

建替え客・シニア層は、小さな町になればなるほど多い傾向にあり、そして一般的に家を建てるのが難しいと言われている方々です。

でも、**この層は、平屋だと集まります。**

高橋社長のインタビューでも、

「今まで出会ってこなかったお客様と出会えた」と

ありましたが、これがまさに、その建替え客・シニア層だったのです！

では、なぜ平屋だと建替え客が集まるのか？

それは、**建替え客は2階建てを全く検討していない**からです。

自分の子供が家を出て、夫婦2人だけ、または1人で老後を迎える方は、自分たちだけが生活する空間だけあればそれで十分だと考えています。

つまり、必要以上に大きな家は必要ないのです。

「新しく」「シンプルで」「段差がない」家、

つまり**コンパクトな平屋**を求めています。だからこそ、「平屋」を扱っていることをアピールできれば、建替え客は当然食いつきます。

そして、建替え客が実際に家を買うか買わないかで決めあぐねる部分が

資金面です。ここを、来場されたお客様に明確に伝えられるかが重要です。

「いくらで建替えができるの？」ここが解決しないと、契約には絶対に至りません。そのため、湯沢開発様では初回商談で必ず30分以上の時間をかけて、資金計画トークを実施し、目の前のお客様が資金的に建替えが可能か否かを判断しています。建物代・解体費・諸経費等の必要な金額と、実際にお客様がどれくらいの金額なら払えるのかを、初回商談で擦り合わせることで、

早期にお客様の建替え資金計画を具体化させています。

これがお客様から大好評！**お金の話が分かりやすいだけで、大いにお客様から信頼してもらえます。**

資金面をお客様と共有した状態で、高橋社長のインタビューにあった合意形成とトラブル予言トークがあれば、スムーズに契約に至るでしょう。

小さな町の工務店さんが、平屋にまだまだ取り組んでいない状態を見て、

「もったいない…平屋に取り組みさえすれば、すぐにも地域一番クラスになれるのに…」 といつも思っています。

そして、この市場の大きさにいち早く気づき、

全国の小さな町の中で先陣を切って平屋事業に取り組み始めたのが湯沢開発様です。

そして、**小さな町に隠された、「建替え客攻略」**にたどり着いたのです。

この建替え客を見つけてから、どうやったら攻略できるのか、その手法を1年以上かけ練られ、そして今に至ります。

そんな、集客・営業・商品、その取り組みの全貌を、高橋社長直々に解説していただきます！

■ 特別ゲスト講演

人口3万人の小さな町の工務店が取り組んだ

平屋住宅での建替え客攻略術

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋 正明 氏

- ・ 「10坪からの平屋専門店」 立ち上げのポイント
- ・ 建替え客から大ウケ！シニアが欲しが平屋の商品ラインナップ
- ・ 平均単価1,500万円、粗利率30%で売れる商品設計術
- ・ 平屋モデルハウス見学会 1回のイベントで30組以上集める集客術
- ・ 今どき紙！？反響率1/2000部でお客様がやってくるチラシのポイント
- ・ 来場単価1万円で集まるWEB広告の運用手法
- ・ 平屋×エリアと検索されて、SEO1位がとれるホームページのポイント
- ・ 建替え客が思わずうなる！分かりやすすぎる魔法の資金計画術
- ・ 業界未経験の若手でも平屋が契約できる営業トーク

など

このご案内は「湯沢開発様と同じ、小さな町の工務店様限定」でお送りさせていただいています。

小さな町ですと苦戦してきた湯沢開発様が平屋で大きく成長した軌跡やノウハウが聞ける、大変貴重な機会となります。

少しでもご興味のある方は、ぜひご参加いただければと思います。何卒宜しくお願い致します。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建築グループ

小栗 勘太

小商圏でも大成功！ 平屋住宅成功事例セミナー

■開催日時: 10月25日(月) 10:00~12:00(ログイン開始:9:30~)
10月29日(金) 13:00~15:00(ログイン開始:12:30~)

■開催方法:オンライン開催(テレビ会議システムzoomを使用)
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

■講座

<p>第1講座</p>	<p>■ なぜ小商圏でも成功できる？平屋住宅市場を徹底解説 ~人口3万人以下の小さな商圏でも集客・受注が超好調！ 集客数と受注数を最大化するための方法とは？~</p> <p style="text-align: right;">株式会社 船井総合研究所 建設支援部 建築グループ 小栗勘太</p>
<p>第2講座</p>	<p>■ 【特別ゲスト講座】平屋住宅での建替え客攻略術</p> <p style="text-align: right;">湯沢開発 株式会社 代表取締役 高橋正明氏</p>
<p>第3講座</p>	<p>■ あなたの会社が平屋事業で成功するために ~まとめ講座として、あなたの会社が平屋事業で成功するために、 明日から取り組めることをお話します~</p> <p style="text-align: right;">株式会社 船井総合研究所 建設支援部 建築グループ マネージャー 竹田忠功</p>

■船井総合研究所のご案内

【株式会社船井総合研究所】
 中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、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する。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。船井総研オフィシャルサイト <http://www.funaisoken.co.jp>

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。

小商圏でも大成功！平屋住宅成功事例セミナー

お問い合わせNo. S077682

開催要項

オンラインにてご参加

日時

2021年 10月25日 (月)	開始	終了
お申込期限: 10月21日 (木)	10:00 ▶	12:00 (ログイン開始9:30より)
2021年 10月29日 (金)	開始	終了
お申込期限: 10月25日 (月)	13:00 ▶	15:00 (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。
※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

一般価格	税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様
会員価格	税抜 8,000円 (税込 8,800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、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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。
●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

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.077682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**
船井総研セミナー事務局
<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:小栗
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

10月25日(月)オンライン

お申込期限:10月21日(木)

10月29日(金)オンライン

お申込期限:10月25日(月)

全日程
お申し込みはコチラ

