

地元の建材会社が
工務店を後方支援

パッケージ化した
住宅商品を渡して

1棟まるごと納材

プレカット

サイディング

住宅設備機器

内装建材

建材会社が生き残る為には、
工務店が売りやすい商品を開発して、
手厚いサポートをすることだと思います。

特別ゲスト講師

TKG タカカツグループ

株式会社 WOODLIVE
取締役社長
窪田 薫氏

株式会社
タカカツホールディングス
代表取締役会長
高橋 勝行氏

株式会社 タカカツホールディングス
株式会社タカカツ建材
代表取締役社長
高橋 勝典氏

1棟
単価

600万円
15社増

新規
取引先

WEB開催

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2021年
10月 22日 金

開催時間
13:00~15:30
(ログイン開始12:30~)

2021年
10月 27日 水

開催時間
13:00~15:30
(ログイン開始12:30~)

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

建材会社向け 住宅会社・工務店サポート強化セミナー お問い合わせNo. S078775
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。
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

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「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 078775

パッケージ化した住宅商品で 1棟まるごと納材できます

～悩んでいる建材会社の良くなり戦略～



皆さん、初めまして。宮城県大崎市を拠点に、創業66年を迎える建材屋を営んでいます、タカカツグループ代表の高橋です。

ここまで順調に取引先も増やしてきましたが、いよいよ本格化してきた着工数や大工数減少に伴い、**建材卸業界への不安**を感じていました。

新規取引先を増やすのではなく、既存取引先に業績拡大をしてもらい、納材量を増やしたいと考え、工務店を集めて、勉強会を開催して一生懸命教えました。

しかし、これといった成果は見えず…

「これを続けていては、工務店の業績も上がらず、関係が悪くなるだけだ」

ある日、勉強会で若手社員から、アメリカではほとんどが建売住宅で、安い。

「こういう住宅商品を工務店に提供して、売ってもらったらいんじゃないか」

という声があがってきました。

ピンツときたわたしは早速、年収300万円台の顧客をターゲットにしたニッチな住宅商品の開発に着手し始めました。

なぜニッチ商品にした差別化がカギでした▶▶▶

当時はブーム前だった“平屋”に着目して、
地元の無垢材を使った、

30代・40代をターゲットにした 商品「STAND BY HOME」

を企画しました。



▲STAND BY HOMEのYAT(ヤット)シリーズ
規格住宅として、5商品17プランで展開

アメリカで見たログハウス調で、住む人がDIYを楽しみ、暮らしを充実する
商品がこれからの時代には合うと考えていました。

後日談ですが、コロナウイルスによって日本の住宅に関する考え方も変わり、
ローコスト住宅が多い時代から、豊かな生活を送ることができる個性的な
住宅が増え、STAND BY HOMEの時代が来たと思っています。

しかし、**良い商品があっても、お客さんが集まらなければ
意味がない。**私には以前に自分で住宅ブランドを立ち上げて、試した
経験がありました…。

そこで、商品にプラスして、集客チラシやホームページ、営業アプローチ
ブックなどのノウハウを工務店に提供することにしました。

ただ一つ、STAND BY HOMEの家に使う材料はウチで仕入れしてもらっ
て縛りを付けて、買ってもらう。毎回の見積もり不要になり、システムで一括
発注となるので、お互い都合が良いと考えたのです。



▲ブランドブック



▲見積もり不要!一括発注システム

その結果、これまで1棟単価150万円だったのがプレカット、サイディングなど… **1棟まるごと単価600万円～700万円**になりました。

元々は、既存工務店向けに始めた取り組みでしたが…
STAND BY HOMEを始めたいと問い合わせてきた、
今まで付き合ったことのない新規取引先が急増したのです。

おかげ様で現在では、
15社に年間70棟分の納材するに成長しました。

昨年から建材一本でやってこられた仲間の株式会社山西さんと一緒になり、
同じ想いを抱え、建材業界で生き残りをかける全国の会社様と協力して
進めていきたいと考えています。

セミナーではもっと詳しい私たちの取り組みをお伝えします。
お会いできることを楽しみにしています。

株式会社タカカツホールディングス
代表取締役会長

高橋 勝行

～STAND BY HOMEを取り組まれる工務店様の声～



タカカツ建材様とはSTAND BY HOMEに取り組む事をキッカケにお付き合いをさせて頂いています。システムで発注できますし、毎回見積もりしないので、手間が少なく、少人数の私の会社でも導入しやすかったです。

橘建設 株式会社 代表取締役 **橘 伸也氏**



STAND BY HOME事業を始めて、年間10棟の受注が増えました。
規格商品なので、若手社員でも売りやすく、また他社にはない商品なので、差別化も出ています。

株式会社 渡伝組 代表取締役 **影山 吉則氏**

株式会社 タカカツ建材様の 後方支援をご紹介します

モデルハウスとVR展示場

加盟企業サイト



当たるチラシ



商品動画



パッケージ化で見積もり不要! コンポーネントキットで一括発注

5シリーズ17プラン



コンポーネントキット



一括発注システム



若手でも売れる動画マニュアル

動画マニュアル



営業データ化



外部講師の研修



建材会社の業績を上げる【セミナーのご案内】

工務店向け「**後方支援**」を たった1日でお伝えします!

ここまで株式会社タカカツ建材様の取り組み事例はいかがでしょう?
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、

“地元建材会社向けの工務店向けの後方支援強化”です。

既に勉強会を開催され、後方支援は経験済みかと思います。
しかし、結果がイマイチだという事も、経験済だと思います。

一方で、本レポートでご紹介した通り、タカカツ建材様は同じ後方支援で、
1棟まるごと受注で600万円にもなって15社も新規が増えたという結果も
出されています。
一体何が違うのか。



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント

東 慎也

その差は、隅々まで行き届いたサポート力の差
なんです。

具体的にいうと、今はやりの年収300万円層で
手に入る、集客と、商品。呼んだ人への営業アプ
ローチブックなど。

いくなれば、タカカツ建材様のサポート力という
のは、フランチャイズ本部のようです。

しかし、そこまでも自社でやるのは大変。ましてや、ウチは建材一本で施工もしない。タカカツ建材様だから出来たと言うかもしれません。

そんなお声をいただき今回、タカカツ建材様にお願いして、同じ苦しんでいる建材会社の助けになればという思いで、高橋会長のご厚意で、東北エリア以外の建材店様に限り、そのノウハウを太っ腹にお話ししてもいいという話をいただきました。

当日お話しする内容は…

- **自社独自の住宅商品を開発する方法**
- **工務店の業績アップの仕組み**
- **タカカツ建材様で使用している具体的ツール**
- **建材業界の生き残り戦略** など…

なので、すぐにでも導入する方法をセミナー当日はご紹介しようと思っています。

是非厳しい建材業界を生き抜く為の一手として、セミナーにご参加いただければと思います。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部 チーフコンサルタント

東 慎也

【追伸1】タカカツ建材様へ視察に行きたい、といった声をいただくことが多くなりました。こちらに関しては、セミナーにご参加いただいた方限定でご案内をさせていただきます。お問合せください。

【追伸2】 お問い合わせいただく企業様の中には、施工能力を付けたくて、将来的には大型木造に取り組みたい会社様も多くいます。そのきっかけとして、今回のような規格住宅からスタートされることを私たちはオススメしています。

当セミナーでは**すぐに取り組めるノウハウ**だけをお伝えします

声掛けだけじゃない!

新規・既存工務店へのアプローチ方法

毎回学びがある!

勉強会の内容と運営方法

担当1人で実施可能!

社内で取り組みを進める方法

DX対応!

見積もり不要、システム一括発注

これを聞けば分かる!

建材卸業界の時流予測

工務店向けの後方支援を 実際に取り組まれている会社様の声

建材会社の業績アップには、工務店の売上アップが必須だと思います



株式会社 山西
常務取締役兼営業本部長

西垣 昭宏氏

弊社は、愛知県に本社を構え、東海3県を中心に建材卸業を展開しています。タカカツ建材様とは元々の仲間で、高橋会長からSTANDBYHOME事業と一緒にやろうと声掛けしていただき、今年4月にモデルハウスを作り、スタートしました。

愛知県瀬戸市に主力商品である、YATモデルハウスを建設し、既存取引のある工務店様へ説明会を開催し、既に5社様に導入ができました。

弊社が建てたモデルハウスは工務店様に貸し出し、一般へのお客様の受注活動に繋げています。

そうした手厚いサポートの数々をタカカツ建材様には学ばせていただき、これから主力事業になるように育てていこうと考えています。

株式会社 山西



▲瀬戸市に建設したYATモデルハウス



▲既存の工務店様向けの
導入の案内ツアー

▼導入研修の様子
タカカツ建材様が仙台から駆け付けていただきました



セミナープログラム

オンライン開催

2021年10月22日(金)・10月27日(水)

開催
時間

13:00～15:30
(ログイン開始12:30～)

PC・スマホで セミナー参加!

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

第1講座 建材業界の市場性と今後の可能性

新設住宅着工件数が減少する中、建材卸会社は更なる住宅会社・工務店向けのサポート強化の取り組みが持続的な事業拡大へのポイントになっている。
第1講座では、建材業界の今後の取り組み事例をご紹介します。

株式会社 船井総合研究所 建設支援部 チーフコンサルタント

東 慎也



第2講座 住宅会社・工務店サポート強化をする方法

タカカツ建材様では、工務店の受注力強化につながる商品提供やグループ勉強会を開催し囲い込み、インスタシェアを上げる取り組みを行っていると同時に、新規取引先工務店の開発の武器になり、単なる取引先ではなく、一体となった関係強化を図る取り組みへと発展をさせている。
第2講座では、その取り組み事例についてお話いただきます。



株式会社
タカカツホールディングス
代表取締役会長

高橋 勝行氏



株式会社
タカカツホールディングス
株式会社 タカカツ建材
代表取締役社長

高橋 勝典氏



株式会社
WOODLIVE
取締役社長

窪田 薫氏

第3講座 あなたの会社が明日から取り組む事

株式会社タカカツ建材様の取組みをいかに自社で実践していくか。
明日からあなたの会社が取組むべきポイントをお伝えします。

株式会社 船井総合研究所 建設支援部 マネージング・ディレクター

鶴田 隼人



参加
特典

育成プロフェッショナルによる
無料個別相談! 60分

建材会社向け 住宅会社・工務店サポート強化セミナー お問い合わせNo.S078775

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

日程がどうしても合わない企業様へ なんでも相談承ります。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:東 慎也

WEBからお申込いただけます!



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。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/078775>



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。

建材会社向け 住宅会社・工務店サポート強化セミナー

お問合せNo.S078775

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **10月22日(金)**

お申込期限: 10月18日(月)

開始 終了
13:00 ▶ 15:30
(ログイン開始12:30より)

2021年 **10月27日(水)**

お申込期限: 10月23日(土)

開始 終了
13:00 ▶ 15:30
(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。
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 18,000円 (税込 **19,800円**) / 一名様

会員価格 税抜 14,400円 (税込 **15,840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。●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.078775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) ●申込に関するお問い合わせ: 中田(ナカタ) ●内容に関するお問い合わせ: 東(アズマ)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

10月22日(金)

申込締切日10月18日(月)

10月27日(水)

申込締切日10月23日(土)

