

加速する平屋ブーム
平屋商品をお探し・開発中の皆様へ

平屋ばかりを売り続けた、
平屋専門経営者が語る

本当に売れる

平屋

とは？

解放的な空間の
演出を意識した
こだわりの平屋

ゆったりとした
オシャレな暮らしを
訴求する平屋

東北地方の
お客様の幸せを
追求した平屋

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。

■成功企業集結！平屋フォーラム

2022年2月21日(月) 13:00~15:30

2022年2月25日(金) 13:00~15:30

お問い合わせNo. **S081003**

<主催>

 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

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
明記のうえ、ご連絡ください

オンライン
開催

『これが、今売れている平屋かあ、、』

そのような言葉を思わず言っていたきたい

少子高齢化、晩婚化、未婚率の増加に伴う家族の小型化。

また、人生100年時代に突入したことによる
将来を見据えた家づくりへの考え方のシフト。

そんな時流により、平屋が再度注目され始めて
いるのは皆様ご存じなのではないかと思えます。

既に平屋の商品を取りそろえ、平屋希望客への準備を
したという方も少なくないでしょう。

ただ、

「商品は持っているけど、希望客が想像より少ない。」
「お客様に提案した時に思ったよりも刺さらない。」

など、**商品に悩む**経営者様の声をよく聞きます。

一方で「平屋商品を用意したら、平屋希望客が大量に集
まり、契約数も一気に増えました。」と知っている
会社がいるのも事実です。

もちろん、業績も前年対比で**150%・200%**となっ
ている会社もいます。

そこで、今回は「今本当に売れる平屋」をテーマにセミナーを開催いたします。

平屋で成功している商品事例とどのような狙い、背景を持って商品づくりに取り組んだか。

上手くいっている会社とそうでない会社は、どこに違いがあるのか。他の会社の平屋商品との差別化ポイントはどこなのか。

実際に平屋商品で**業績をガツンと上げた社長3名**にゲスト講師としてご登壇いただき、お話いただきます。

もちろん、今回ご登壇いただく会社の皆様も最初から100%成功したわけではございません。

平屋事業を続けていくうちに気付いたことや改良した点、さらに力を入れて強化した点などもございます。

実際に平屋に本気で取り組んでいる社長の生の声を皆様にお届けしたいと思っています。

ぜひ、明日からの経営にお役に立てて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 マネージャー
日野 信



“ちょっとした工夫”を徹底 “意外と良い”平屋で 38棟契約/年！

株式会社 かねこ工務店 代表取締役社長 金子 正動 氏

■ “誰にでも手が届く平屋”を目指し、商品を企画

こんにちは。私、株式会社 かねこ工務店、代表の金子と申します。平屋商品を用意してから**契約+20棟、昨年比210%成長**を達成しました。

私が商品を作る際にこだわったことは、なるべく多くの方が憧れの平屋暮らしを提供できる様、**お客様の手の届く、おてごろな価格設定**にすることです。そもそも私が平屋事業に力を入れようと思ったのも、実家を見てのことでした。私が巣立った後、**実家の2階の子供部屋は今や物置と化してました。**

子育て期間が終わった後のことも考え、平屋を検討している方が増えてくるだろうと思ったのが一番のきっかけです。

■ ちょっとした工夫で、気持ちを盛り上げるモデルハウス

自慢の平屋商品売るために、モデルハウスには非常にこだわりました。キーワードは**“意外といいな”**です。お客様の来場される前に持っているであろうイメージを想像し、それを払拭することを意識しました。

具体的な話をすると、ウチの平屋を見に来る前のお客様は、

- ・安っぽい平屋なんだろうな…
- ・狭いし、暗いんだろうな…

というイメージを持って来場されます。

ウチの場合は価格訴求をしていますから特にです。



←自社の販促物。「価格」と「平屋」が非常に目立つデザインになっている。

そこで我々は、そのお客様のイメージを**モデルハウスで逆転させる**ということを特に意識しています。特にリビングに入る瞬間が勝負だと思って、モデルハウスを作っています。開放的な印象を与えられるように、必ず**吹き抜け天井**に。目線を上に持っていき、また採光をして部屋が明るくなるように**高窓**をつける様
にしています。



実は、モデルハウスに置く家具なんかにもこだわっています。安い商品を買うのではなく、**少し値が張りますが若い方に人気のある家具**を設置する。また、観葉植物も作り物ではなく、**本物の植物**を設置する。これだけでもモデルハウスの印象がだいぶ変わるんですよ。

“来る前に想像していたよりもずっと素敵”

このギャップがお客様の感動につながり、ウチの平屋を気に入って営業の話を聞いてくれています。ウチのモデルハウスに来場された方は、**90%以上商談テーブル**に座って話を聞いて帰ってくれます。

どれも**すぐにでも取り入れられる小さな工夫**ですが、その小さな工夫に徹底的にこだわっているからこそ、平屋商品で成功できたと感じています。



若い家族向けのデザインに こだわった平屋で 契約棟数+24棟！

株式会社 レジデンス 代表取締役 樋口 光浩 氏

■ 見た瞬間“欲しい”と思わせるような平屋作りの開始

ウチは平屋を求める若いファミリー層のお客様に刺さる「平屋ならではの解放感のあるオシャレな暮らし」をコンセプトに商品づくりをしています。

実は以前はコストを抑えたシンプルな平屋をやっていたのですが、ウチの地域的にはそれがあまり刺さらなかった。建替え層のシニア客が多く来てしまったからです。

それと、ウチはもともとデザイン系の住宅をやっていたものですから、シンプルな住宅というのは**会社のDNAに合わなかった**んです。そこで視点を変えて、デザインに凝った平屋事業をやろうとブランドの方向転換をしました。

■ 平屋ならではの見どころを作る

デザイン訴求でお客様を呼ぶためには、分かりやすいポイントが必要だと感じていました。なので、我々のモデルでは「平屋ならではのしつらえ」×「開放感」に合ったコンセプトを必ず用意しています。

現場に出ている営業の人間も含めたモデルハウス企画を行い、最新の平屋のニーズを踏まえた上でのモデルハウス企画を行っています。

また、平屋を希望するお客様は結構**リードタイムが長い**ことが多く、追客が大事になってきます。そうした時に明確なコンセプトがあると再来誘導の時に話しやすく、**中長期のお客様を上手く誘導**できることが多いんです。



←それぞれ、「勾配天井」「ロフト」をテーマにしたモデルハウス。平屋が得意な会社として平屋ならではのしつらえを必ず入れる様にしている。

■ インテリアにもこだわり、“魅せる”モデルハウスを建てる

ウチのモデルハウスは、建物の仕様と同じくらいインテリアなどの家具にこだわっています。実は私自身、住宅事業をやる前は家具屋をやっておりまして、**インテリアコーディネーター**にはすごい自信があったんです。大体40-50万円くらいかけて、各モデルハウスのコンセプトに合ったインテリアを統一性を持たせながら、**私自身が一から企画しています。**



■ “このまま欲しい”というお声を多数いただきました

モデルハウスのしつらえとインテリア、ここを徹底するようになってから、ウチの平屋はすべてうまくいくようになった気がします。お客様にもかなり良い反応をいただいております。契約も平屋だけで24棟とかなり好調です。

最近では「**モデルと同じモノをそのまま買います！**」といただけることも多いです。こだわった分、その言葉を聞くと本当にうれしい気持ちになります。ここまでお読みいただきありがとうございました。



秋田県民が幸せに暮らす ための地域特化の平屋で 初年度12棟！

湯沢開発 株式会社 代表取締役 高橋 正明 氏

■ 家づくりを通して社会貢献が出来るような商品作り

私が事業を展開しております秋田県は、他県と比べても年収が低いエリアです。平均すると大体260万円ほど。そういう事情もありまして、**資金的な理由で家づくりを断念する方が非常に多い。**

そんな商圈において、“**平屋が欲しいけれど買えない**”という方に平屋の家で幸せな生活を送ってほしい。そんな思いで平屋の商品づくりを開始しました。

■ 価格を抑えるために、広すぎない平屋のご提案

平屋といえば、一般的には30坪以上の広々とした豪華な家を想像される方が多いと思いますが、**それだと資金が高くなってしまいます。**

基礎代が高くなる平屋の場合は特にです。

そういったお客様の理想のまま見積りを取り始めてしまうと、資金的にどうしても高くなってしまふ。そして事前審査を出してみると全然資金が足りない、もしくは通った場合でも毎月高い住宅ローンを払って生活が苦しくなってしまう…。

そういったお客様を減らすために我々は、基本的には大きくても**22坪前後の平屋を提案する**ようにしています。3人家族で暮らすことを想定した場合は、それだけの広さがあれば**ゆったりとした、平屋らしい暮らしが十分に送れます。**

もちろん広い平屋を売った方が利益は出るのですが、購入後の支払いでいっぱいだったと、**マイホームでの幸せな生活は送れない**と考えています。

ほどほどの広さで十分だとお客様自身に実感してもらうために、等身大の23坪前後のモデルハウスを必ず建てています。



“この広さで十分！”
“これを買えるなら！”と
商談も盛り上がった↓

↑実際に建てた22坪の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！



■ 秋田の住民のための平屋作り

ご存じの通り、秋田は東北地方に位置し、冬は雪が頻繁に降る地域です。そんなエリアですから、冬は雪下ろしが本当に大変なんです。また、東北地方は高齢化が進む地域でもあります。高齢者になってくると滑る危険もあるので、**命にもかかわる深刻な問題**になります。

なのでウチの平屋商品は、屋根は平らな陸屋根を標準にしています。

1階しかないので高さ的にも雪下ろしが楽ですし、そういった意味でもウチの**商圈には平屋は本当にあっている**と感じています。

また、雪が降っても劣化しにくいように、外壁は金属サイディングを標準にしています。人生100年時代の今、なるべくメンテナンスの費用を抑えて、永い間**幸せに暮らせるような平屋**になるように商品を企画しています。



←今年の1月の自社のモデルハウス写真。
雪がかなり積っており、事故を防ぐために雪下ろしをする必要がある。
陸屋根の平屋なら、その負担を軽減することが出来る。

特別先行公開！

最新事例30連発！！

1. お客様が求める人気の平屋の間取りとは！
2. 子育て世代のお客様が求める、
若者に刺さる平屋商品作りのポイントとは！
3. 平屋を求めるお客様の手が届く、
基準とするべき商品価格！
4. 子供が巣立ち、夫婦二人となったシニア層の
建替えに人気の平屋商品とは！
5. 平屋商品を作るにあたり抑えるべき仕様とは！
6. 平屋の各ニーズをターゲットとした
標準仕様のポイントをご紹介します！
7. 平屋だからこそ揃えておきたいオプションとは！
8. 平屋のモデルハウスに置くことで
高確率で売れるオプションとは！
9. 片親世帯が求める平屋商品とは！
10. 若者に刺さるオシャレな平屋作りをしている
会社が用意している標準仕様とは！
11. 規格プランで費用を抑えている会社をご紹介します！
12. ベテラン営業マンでなくても売れる完全規格の
平屋の商品づくりのポイント
13. 人気の平屋の外観のカラーについて
14. 平屋の外観デザインに使うべき建材について！
15. 平屋は何人家族が購入する？
重点的にそろえる間取りを徹底解説！

16. **狭い印象を与えがちな平屋で開放感を演出するためのポイントとは！**
17. **シングル向けの12坪のコンパクトな平屋とは！**
18. **北海道・東北・関東・中部・関西・中国・四国九州…各エリアの売れる平屋とは！**
19. **エンドユーザーの年収が比較的低いエリアにマッチする低価格な平屋とは！**
20. **平屋の最大の弱点である収納問題を解決した間取り！**
21. **主婦から大ウケ！平屋でしか実現できない家事動線を意識した間取り！**
22. **悪天候が続く北陸地方で、お客様に求められる平屋とは！**
23. **高気密・高断熱の寒冷地域に刺さる光熱費が抑えられる平屋とは！**
24. **平屋大国九州で他社と圧倒的に差別化できる独自の平屋商品とは！**
25. **今やロフト不要？ 悟り世代にマッチする間取り！**
26. **廊下がないのは当たり前！徹底的に無駄を省いた間取りについて！**
27. **価格は抑えて高級感を演出！ローコストとは思えない平屋のモデルハウス！**
28. **リビングは何帖がベスト？売れた商品から徹底比較！**
29. **SNS映えする平屋のモデルハウスとは！**
30. **バリアフリーに特化した平屋商品とは！**

2022年 2/21 (月) オンライン開催

13:00~15:30(ログイン開始12:30より)

申込締切日：2月17日(木)

2022年 2/25 (金) オンライン開催

13:00~15:30(ログイン開始12:30より)

申込締切日：2月21日(月)

<受講料> 一般価格：11,000円(税込) / 1名様

会員価格：8,800円(税込) / 1名様

※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

講座

セミナー内容

第1講座

集客力抜群！平屋住宅市場について徹底解説！

新築業界で唯一伸びる平屋市場の動向について
解説いたします！

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

小栗 勘太



第2講座 第3講座 第4講座

ゲスト講師様ご講演

実際に平屋事業で成功された会社の社長にご登壇いただき、
経営者目線の生の声をお伝えいたします！



株式会社 かねこ工務店
代表取締役社長
金子 正動 氏



株式会社 レジデンス
代表取締役
樋口 光浩 氏



湯沢開発 株式会社
代表取締役
高橋 正明 氏

ゲスト 講座

あなたの会社が平屋事業で成功するために

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させていただきます。

株式会社 船井総合研究所
建設支援部
マネージャー

日野 信



第5講座

お申込みはこちらからお願いいたします

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し込みください。

※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。

セミナー情報を下記RLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081003>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

