

人口4万人の

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様、および関係者の皆様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

建替え客攻略セミナー

お問い合わせ NO.S088627

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」を明記の上、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[088627]を入力ください。

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4万人、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。

2020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。さまざま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、他社は建てていません！**

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…ただ、ウチではお客様と出会ってから契約まで、

3か月以上はかかりません。

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。

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**」ことが必須です。

もう1つ大事なのは、「**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、予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。

▼建替えに関わる全ての家族の不安を解消することが必須

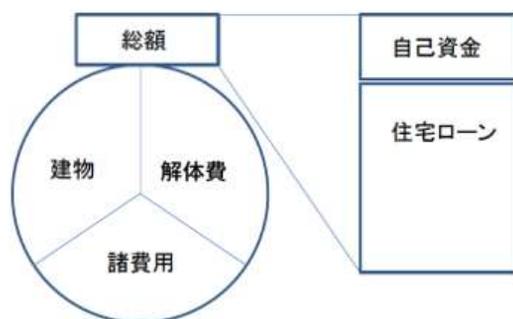
家族間の合意形成

息子・娘さんの不安解決

ご両親の不安解決

資金

建物



- 断熱性
- 耐震性
- 光熱費
- 現在の住まいへの不満

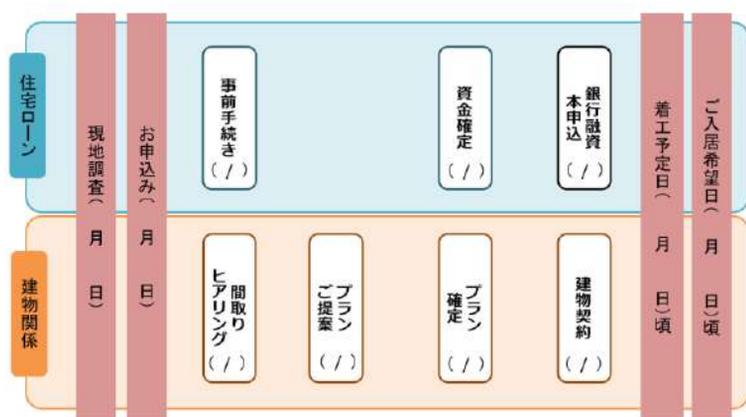
そして、最終的に契約期間を短くするには**スケジュールリング**です。

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。

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にかかる商談回数は**従来の半分以下**になりました。

＜ 様邸 契約までのスケジュールシート ＞



◀現地調査・申込を終えたら、「いつ」「何をするのか」を明確にしたスケジュールをお客様と全て作成。入居日までを早期に明確化することで、お客様の新居への気持ちが上がり、商談がスムーズに！

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、船井総合研究所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2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



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建築グループ チーフコンサルタント

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。

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏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の皆様は、きっと「えっ？本当に小さな町でも集客が来るの？湯沢開発株式会社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だと、よりお客様が集まりにくいのが現状です。

湯沢開発株式会社がたった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、2022年となった今や

10棟に1棟以上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**」

工務店です。

代表取締役 高橋正明氏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が

多いからだと、私は推測しています。

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。これは多くのシニア層が対象です。

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。**

小さな町の工務店が、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株式会社です。

この建替え客を見つけるまでの軌跡、そしてどうやったら攻略できるのか、

そんな細かい取り組みの全貌を、湯沢開発株式会社

代表取締役 高橋正明氏直々に解説していただきます！

■ 特別ゲスト講演

人口4万人の小さな町の工務店が取り組んだ

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！わ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「湯沢開発株式会社と同じ、小さな町の工務店限定」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株式会社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 チーフコンサルタント

小栗 勘太

建替え客攻略セミナー

- 開催日時: 2022年8月22日(月) 10:00~12:00 (ログイン開始:9:30~) 申込期限: 8/18(木)
2022年8月24日(水) 10:00~12:00 (ログイン開始:9:30~) 申込期限: 8/20(土)
2022年8月26日(金) 10:00~12:00 (ログイン開始:9:30~) 申込期限: 8/22(月)

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

■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

受講料:【一般価格】10,000円(税込 11,000円)/1名様 【会員価格】8,000円(税込8,800円)/1名様

■講座

第1講座	<p>■ なぜ今建替えなのか？ 現在ニーズが急拡大している建替え市場を徹底解説</p> <p>株式会社船井総合研究所 建設支援部 建築グループ チーフコンサルタント 小栗勘太</p>
第2講座	<p>■ 「たった1年で契約棟数が12棟増えました！」 建替え客を攻略した方法を大公開</p> <p>湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏</p>
第3講座	<p>■ あなたの会社が建替え受注を伸ばすために ～まとめ講座として、あなたの会社が建替え受注を伸ばすために、 明日から取り組めることをお話しします～</p> <p>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 日野信</p>

■お申し込みはこちらから！

右記のQRコードをお読み取りいただき、
Webページのお申し込みフォームよりお申し込みください！

※お申し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のURLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088627>

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

