

ニーズ拡大 × 非競合 の住宅マーケットをお探しの**工務店向け**

シニア



夫婦2人



母子父子家庭



1人っ子世帯



老老家族



独身中年層



続々進む

少人数世帯化を

足早な工務店は
すでに実践している

事業チャンスへ変える

アイデア商品大公開

単身~2人暮らし世帯が続々購入



10坪~1LDK
かまの
コンパクト
住宅

「これが欲しかった!」の声続出



平屋と
2階建の
良いとこ
取り

その内容を次のページから大公開!!

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。

セミナー
情報

2023年平屋住宅市場徹底解説

【オンライン開催】

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。

2022年12月2日(金)

各日10:00~12:00

2022年12月5日(月)

(ログイン開始 9:30~)



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

<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」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申し込みいただけます。(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。) → 092033

単身世帯・2人暮らし世帯が続々購入！

1LDK・10坪～のコンパクト平屋の売れ行きが今絶好調！

コンパクト平屋住宅専門店 平屋ベースを新潟県長岡市を中心に展開



10坪から建てる
商品プラン



↑ 実際に建てた、

1LDKの間取りのモデルハウス。

単身者、シニア層、親子2人暮らしなど

小世帯家族層に大変ご好評をいただいている。

株式会社アップデート
代表取締役 原山 長之 氏

昨今の平屋人気の中、

私が展開する「平屋ベース」という平屋専門店に起きた話です。

「超コンパクト」な平屋 がこんなにもニーズがあったのか、
ということに驚きを隠せません。

そもそもなぜ超コンパクトな平屋のモデルハウスがあるんだ？
ということから疑問に思われるかもしれません。

以前、当社では仕入れた土地のご縁もあって、
20坪2LDKのモデルハウスを建てて集客活動をしており、
当時はファミリー層をイメージしながら営業活動していました。

「あともう一部屋あった方が良かったかな?・・・」と
正直そんな不安がありました。

しかし、ある時から「もう少し小さいプランや
モデルはないんですか?」

そのような声をいただくことが増えてきて、



▲単身のお客様から好評の1LDKプラン

「なるほど、単身の方や2人暮らし世帯の方からすると
さらに小さい家の方が喜ばれるのか。そしてそういった世帯
の方は、実は地域には多くいるのかもしれない」

私は、仮説と勘を頼りに大勝負に出ました。

それが、今回の**13坪1LDK**のモデルハウスの建築です。

結果としては大成功。シニア夫婦や単身者を中心に、

「他のハウスメーカーや工務店では、このようなものは見たことなかった」

「私たちはこういった間取りを求めていたんです」

そのような嬉しいお声をいただけるお客様がたくさん集まっていた、

10か月で25件の契約をいただくことができました。

▲少人数世帯のお客様ばかりが反応する
チラシ紙面

平屋ベースは今では本格的に「コンパクト」を
テーマにしたブランドになり、

何より驚いたのが、契約率が**3%→25%**に
伸びたこと。

ターゲットを絞り込みした思い切った戦略へ
舵切りしたことで、他社と明確な差別化が
できるブランドとなりました。

平屋と2階建ての良いとこ取りの1.5階建て住宅で大躍進

**営業マンが口をそろえて「この間取り売りやすい！」
と大絶賛する、平屋人気を活かした新アイテム**

前期、当社の住宅事業部は、24棟の契約のうち
30%以上が平屋プランでの受注で、
平屋ブームを肌で感じると共に
営業マンからこんな声が出てくるようになりました。



白石建設工業株式会社
代表取締役社長 白石 尚寛 氏

「実は平屋で建てたいお客様はもっといるんですが、
土地の広さや予算の関係で、2階建てプランを提案しているんですよね。」

年齢は若いですが、感の鋭い営業マンだったので、
彼の現場感を信じて商品への裁量をゆだねてみました。

そこで建てたモデルハウスがこちら。

「1.5階建てモデル」と当社では呼んでいます。

**1階スペースは平屋のような暮らしができ、土地の広さの関係で
それ以上は1階に設けられないスペースは2階部分へ移動**するという間取りです。



▲1階箇所の

主寝室と3帖の和室が
お客様から大人気。
お子様が巣立った後も
夫婦二人で1階箇所
無駄なく過ごせます。



いざチラシを撒いて集客してみると、

「そういう間取りが欲しかった！」という30~40代のファミリー層で、
もともと**平屋が良かったけど諦めていた方**も多く来場されました。

丁度今年は集客にも困っていたのですが、このモデルでは息を吹き返した
かのようにお客様が集まるようになりました。

実は、当社のモデルハウスは展示期間終了後に
販売を行う売却型モデルハウスの方式をとっており、
通常完成してから4~6か月の期間は購入者が決まりませんが、
今回建てた1.5階建てモデルは、
何と完成後初日の見学会で買付け申込みが入りました。



過去の2階建てモデルハウスと比べても、
ポータルサイトや物件としての反響数も倍増だったため、
今後、建売を計画していく際にも良い間取りかもしれません。



その後もお客様からは、
「このモデルハウスと同じ間取りで建てたいです！」
「このモデルハウスがまだ売っていたなら購入したかった・・・」
といった嬉しいお言葉を大変多くいただいています。

住宅会社の仲の良い仲間の皆様も続々1.5階建ての商品づくりを始めているようで、
そういった皆さんとこれからも情報交換をして強い商品をつくっていきたいです。

- ☐ 本当は平屋が良かったけど・・・
部屋数はそれなりに必要
- ☐ 1.5階建てってそもそも何？（真新しさ）
- ☐ 一階にもう1部屋欲しかった。
でも4LDKだと大きすぎる
- ☐ 土地のサイズが限られている



▲お客様に聞いた、なぜ1.5階建てモデル
に来場してくれたのか？

▲現在、お客様へ提案中の他の1.5階建てプラン

-非競合の住宅商品を探している工務店経営者の皆様へ-

数ある冊子の中から本書を手に取りお読みいただきありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の小栗勘太と申します。

おそらくこの冊子をここまでご覧いただいている皆様は、
住宅原価高騰による受注減の対策として、早期に次の柱となる事業をお探し、
もしくは「何か売りやすい良い商品はないか？」というところでしょうか。

そこで、冒頭から結論申し上げますと、

今回は**“ニーズ拡大&非競合マーケットでの最新事例”**
をテーマに、セミナーを開催することにいたしました。



株式会社船井総合研究所
DX支援本部 建設支援部
チーフコンサルタント

本書、後半部分でセミナーの詳しいご案内を
記載しておりますので最後までお読みいただければ幸いです。 小栗 勘太

2022年になってから見えてきた「売れる平屋」の変化

船井総合研究所では、2018年から平屋専門店で業績を上げるコンサルティング
を実施してきました。当時から今に至るまで、**平屋で実現できる圧倒的
な集客数**で多くのお客様から喜ばれています。

ただ、2022年になってから、**お客様のニーズが変わってきている**
のです。今までは3LDK22~25坪の平屋商品が売れ筋でしたが、最近では、

「1LDKの10~15坪」を求めるお客様が急増しているのです。

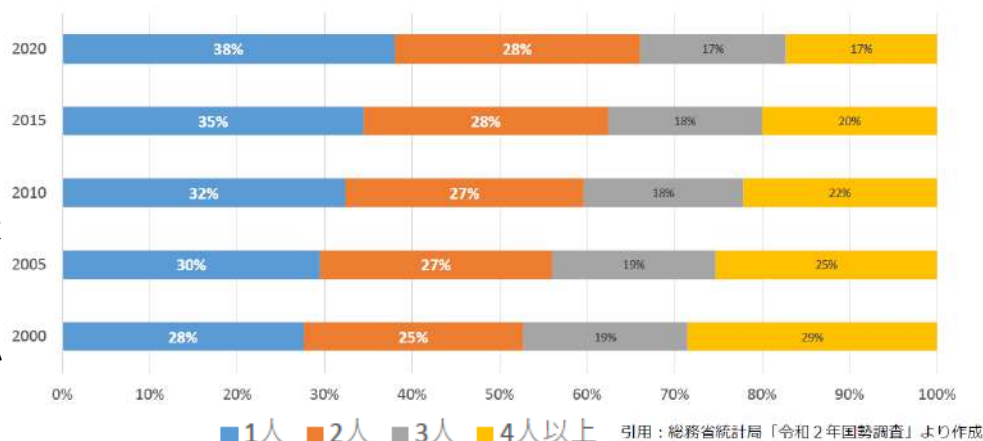
少し極端な例に聞こえるかもしれませんが、
つまり住宅建築は、「小ささ」を求められているということかもしれません。

家族構成の在り方の変化から、住宅ニーズも変化

2022年になってから目立ってきたニーズは「少人数世帯化」と大きく関わっています。

各世帯の構成人数の推移

右のグラフは2000年から2020年にかけての、世帯構成人数の変化を表しています。
見ていただければおわかりのことと思いますが、



4人以上の家族が減り続けているのです。

今までは住宅を買うなら4人家族が当たり前という価値観でしたが、これからはそうではありません。**増加し続ける「単身世帯」「2人暮らし世帯」「核家族世帯」に対して住宅を提供できるかどうか**がポイントです。

少人数世帯化に対する取り組みは、ここでご紹介した2社以外にも、多くの会社の実施し始めています。

全国で45社ある平屋事業に取り組まれている会社が、どのようなアイデア商品



を作成し、この少人数世帯化の波に対応しているのか。全国の最新事例もセミナー当日に余すことなくお伝えさせていただきます。

当日セミナーでお伝えする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

☐ 平屋住宅だから実現できた！

資材高騰禍でも1棟粗利30%を確保できた方法とは？

☐ 日本全国で加速する「少人数世帯化」の現状と背景

☐ 「単身世帯」は本当に家を買いに来る？そのニーズを徹底解説

☐ まだ出会えていなかった客層と出会うために。

少人数世帯だけを年間150組以上集める集客ノウハウ

☐ 1LDK12坪の家でも1棟粗利350万円を確保するためのノウハウ

☐ 単身世帯からウケる間取りを大公開！

☐ 1.5階建て住宅を欲しがるお客様「だけ」を集めるための集客ノウハウ

☐ お客様に満足いただくための商品の見せ方・営業手法とは？

☐ 4坪？6坪？さらに加速する、住宅の超コンパクト化について

これら全て、全国の平屋事業に取り組む会社がリアルタイムで実践しているノウハウになります。

全国の現場をご支援している当社コンサルタントより、小難しい理屈は無しで、最新事例をベースにお話しさせていただきます。

最後に・・・

現在、皆様は

もともと自信を持って販売していた商品の値上げを行い、
営業マンから「お客様の予算が合わなくて・・・」といった報告を
毎週のように聞いていることでしょう。

「契約を取るために、値下げをして、粗利を削ってでも売ろう！」
「集客数が減ってきているから、とりあえず販促費用を上げよう！」
「もう商品面での差別化ができないから、土地で勝負しよう！」
「もともと低価格打ち出しをしてきたけど、それも止めようかな・・・」

などのような思考に陥っていませんか？

これらは全て、実際に我々の周りの工務店から非常によく聞く声です。

住宅業界全体が今苦境に立たされていることは紛れもない事実です。
そして、市場の在り方も大きく変わろうとしています。

そんな状況下だからこそ、今までと同じやり方だけでは経営が難しく
なっているのです。

一度、外の会社の取り組み、事例に目を向けてみて、
「あっ！そんなやり方があったのか！」「そんなニーズがあったとは！」
と、新たな発見をしてみてください。

今回のセミナーにご参加いただき、何か今後に向けての会社戦略のヒントに
していただけたら幸甚です。

株式会社船井総合研究所
DX支援本部 建設支援部
チーフコンサルタント

小栗 勘太

2023年平屋住宅市場徹底解説

オンライン開催 ご都合の良い日程を下記よりご選択ください。

講座内容 &
スケジュール
(Web開催)

2022年 **12月2日** (金), **5日** (月)

時間は全日程10:00~12:00 (ログイン開始9:30~)

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

講座

内容

第1講座

今選ばれている新商品とは？その全貌に迫る

資材高騰の影響で住宅業界全体が苦境に立たされています。
そのような中、1.5階建てをはじめとした新たな低価格商品
が誕生しています。

どのような点がお客様から選ばれているのか。
徹底解説します。



株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部 チーフコンサルタント
小栗 勘太

第2講座

明日から取り組める！資材高騰対策のポイント

これからの住宅業界で生き残るためには、資材高騰対策が必
須事項です。

明日からでもすぐに取り組める資材高騰への対処法について、
お話しします。



株式会社船井総合研究所
DX支援本部
建設支援部 マネージャー
日野 信

日程が
どうしても
合わない企業の皆様へ

個別にご対応いたします。下記までお問合せください。

TEL : 0120-958-270

平日9:45~17:30対応 担当：小栗 勘太 (おぐり かんた)

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。

2023年平屋住宅市場徹底解説

お問い合わせNo. S092033

オンライン開催

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2022年 **12月2日** (金)

開始..... 終了.....
10:00 ▶ 12:00

2022年 **12月5日** (月)

開始..... 終了.....
10:00 ▶ 12:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード : 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合もございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4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。

●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みに適用となります。

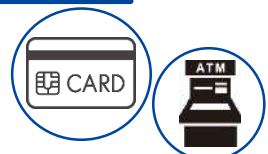
お申込方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
092033 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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)

▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

