

-坪10万円以上の値上げをした工務店の皆様へ・・・まずはじめに-

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日野信と申します。

おそらくこの冊子を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、
もしくはご検討中ではないかと思います。

そこで、冒頭から結論申し上げますと、

今回は**“今なお1000万円台で売るビルダーから学ぶ”**

そのようなテーマでセミナーを開催することにいたしました。

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甚です。



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

「業界全体が請負単価200万円以上の値上げ」

船井総合研究所調べでは、全国の工務店が取扱い商品に限らず、
平均請負単価が約200万円以上あがっています。

もともと、1800万円前後が
“売れ筋”だったという企業
も**2000万円以上の平均請負
単価**になってきたという
ところではないでしょうか？

～価格高騰前～	～価格高騰後～
2500万 (ハウスメーカー)	2700～2800万 (ハウスメーカー)
2200万 (地域1番店、こだわり系)	2400～2500万 (地域1番店、こだわり系)
1800万 (平均価格帯)	2000～2100万 (平均価格帯)
1500万 (ローコスト)	1700～1800万 (ローコスト)
1000万 (中古)	1000万 (中古)

「ローコスト住宅を展開していたビルダーが今も強い」

私たちは、約15年ほど前から“超ローコスト住宅”専門店
という事業を立ち上げるコンサルティングを行なっております。

資材高騰前までは、
1200~1500万円ほどの単価の建築商品を扱い、
年収300万円層の方々をターゲットとして
たくさんの地域TOPビルダーが生まれてきました。



そういった企業の皆様も多少なりともコストアップし、**1500~1800万円の単価**へ。

「このままだとローコストビルダーは売れなくなるのではないか・・・」

そういった不安が正直ありました。

しかし、そういった不安とは違った形で資材高騰後の状況が変わってきました。

それは何かというと・・・

上の価格帯の会社を見ていたお客様が、軒並みローコストビルダーに降りてきてくれたのです。

「なるほど。今までやってきたローコスト住宅を実現する各社のノウハウは
今の時代もお客様に喜ばれるものになるのか。」

そのような実感から今回セミナーを開催する運びとなりました。

今回のセミナーでは、前途のように私が申し上げた
よりリアルな状況を実際に取り組んでいる企業をお招きし、
ゲスト講演としてお話をいただく機会を用意いたしました。
当日の講座の一部を次頁よりご紹介します。ご覧ください。

コロナ後、ウッドショック後も最高受注数を更新
ローコスト住宅で山陰トップクラスの実績を誇る企業がゲスト講演

ローコスト住宅専門店 「ニコニコ住宅」を島根・鳥取エリアで展開



充実の集客ツールで
年間1000件以上の集客を
獲得。



中央建設株式会社
代表取締役社長 足立 智成 氏

1200プラン以上の商品プランを誇り
2022年度も平均請負単価1600万円で販売

日野：当日は、セミナー講演よろしくお願いいたします。少しだけ、当日お話いただける内容と見どころを教えてくださいませんか？

足立氏：弊社は山陰エリアで「ニコニコ住宅」という屋号で、年間200棟販売を行なっています。私たちは、ウッドショック後もローコストビルダーの立ち位置として常に商品開発を行い、時代に対応できるブランドを展開しています。もちろん低価格でできる秘密もあります。その一つとして、“完全規格化”という手法を取っています。我々が約9年、ニコニコ住宅としてやってきた商品・販売ノウハウを少しでも皆様にお伝えできればと思いますので、当日は楽しみにセミナーにご出席ください。よろしくお願いいたします。

中央建設株式会社 代表取締役社長 足立智成 氏に当日お話いただく内容の一部をお伝えすると・・・

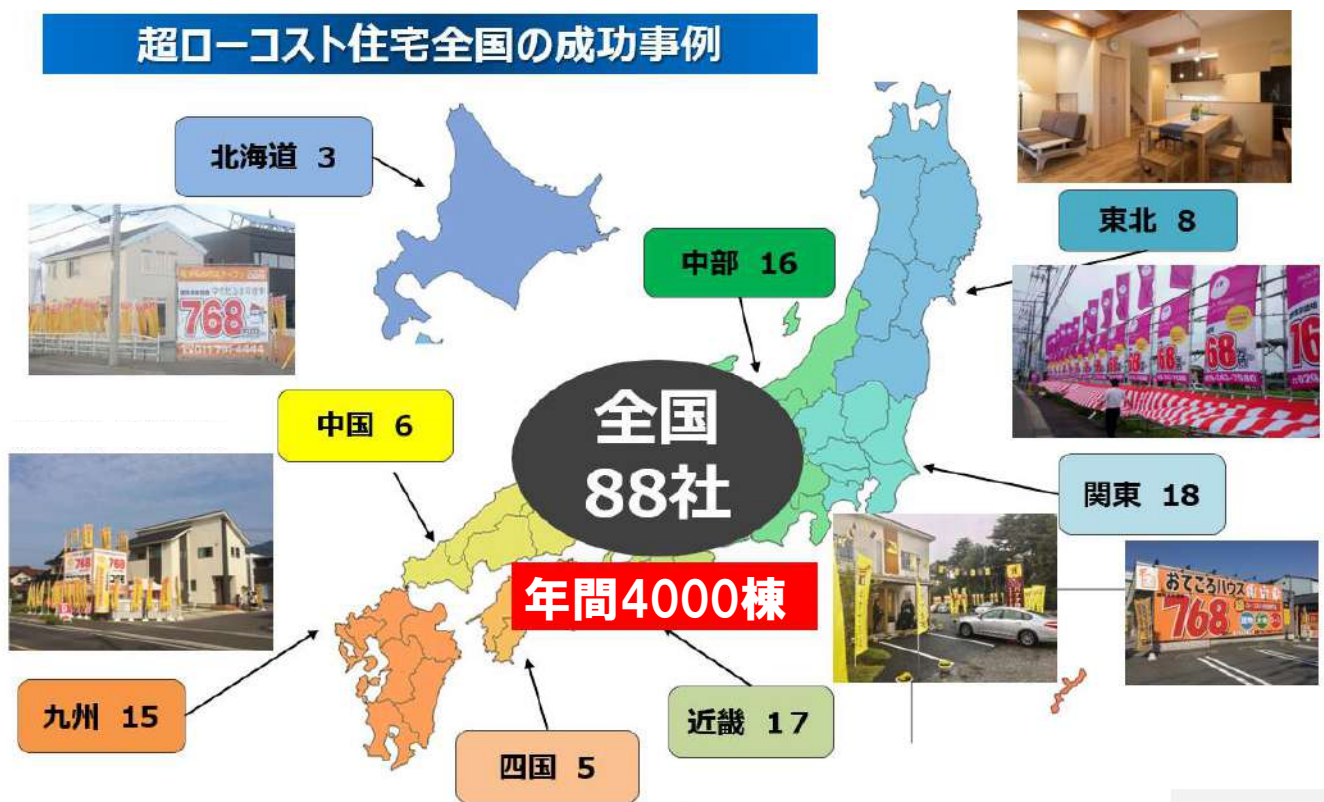
- 原価低減と1棟粗利をしっかりと確保して、今なおローコストで実現する商品開発の裏側
- 完全規格化を実現した背景と、それが会社にもたらした大きなメリット
- 資材不足の際でも調達がしっかりできた理由とは
- 資材高騰後の売値への反映と、見せ方のポイントとは
- 上の価格帯から降りてきたお客様に満足いただくための商品の見せ方と、営業・販売におけるポイントとは
- なぜ、ニコニコ住宅は間取り変更がないのか？規格で売り切れる驚きの会社戦略とは
- 全社員の約半分以上が女性社員。さらには残業なしの超生産性を実現するニコニコ住宅における社内業務のポイントとは
- お仲間企業と定期的に行なう原価検証会とは
- スケールメリットを活かす建材価格決定の際のメーカー交渉のポイント
- ほとんどの社員が新卒社員。ニコニコ住宅の人財育成ノウハウを解説
- 年間1000組以上の新規接客数を誇るニコニコ住宅の販促戦略とは

すべて、現在リアルタイムで足立氏が自社で実践しているノウハウとなります。当日は惜しみなく、お話いただく予定です。

さらに当日はそれだけでなく・・・

全国80社以上で展開するニコニコ住宅のお仲間企業の
2023年版、最新成功事例もお伝えさせていただく予定です。

超ローコスト住宅全国の成功事例



おそらく皆様が一番気になっているところの
本冊子の表紙でございました、

「コストダウン」し新ブランド立ち上げを行なった企業が
本年も続々いらっしゃいます。

なぜこの時代背景にも関わらず、自社の原価コストが下がったのか・・・

- ・ メーカーも協力業者も顔く、発注コストの決め方・交渉術
- ・ この時代における材木会社との上手な交渉の進め方
- ・ 「年間棟数があるからコストが下がる」は大間違い。

原価コストの新常識をご紹介

以上を、全国で現場をご支援している弊社コンサルタントより徹底解説させていただきます。

最後に・・・

今現在、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か。

グレードアップをして付加価値を付けて対応しようとしていませんか？
契約率が落ちたのなら・・・と、膨大な広告宣伝費をかけて集客母数を
増やそうとしてませんか？

家で差別化が難しいなら・・・と、どんどん土地を買って仕込んで
といったことをしていませんか？

答えの見えないトンネルを

一つ抜け出すという意味でも今回のセミナーに参加いただき、
何か今後に向けての会社戦略のヒントにしていただけましたら幸いです。

<追伸>

今回、セミナーにご参加いただいた皆様には

「コストダウンx新商品立ち上げレポート2022年11月版」

を無料で進呈させていただく予定です。

ぜひこちらも合わせて手に入れてくださいませ。

また、現在、ローコスト住宅ビジネスを

展開する全国の企業のお声を集めました。次のページをぜひご覧ください！



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
住宅支援部
マネージング・ディレクター

日野 信

福岡県 大塚市
株式会社インハウス
代表取締役 仲野 隆裕 氏



「何でそんなに安いんですか？」 お客様に会って、説明して出てくる 言葉は決まってこれです。

船井総合研究所や各社の情報提供のおかげで、今なおローコスト価格で住宅を作れて利益もしっかりとれています。最近では他社での見積りに納得いかずにうちに来るお客様が増えたように思います。弊社は自由設計ですべて対応できるので、他社の図面と見積があれば他社より確実に良い提案ができます。ハイコストやもっとこだわりの商品を扱いたくなることもありました。が、より必要とされているこのローコストのブランドをこれからも大事にして、地域No.1を取り続けていきたいです。



コストと施工の品質には自身があるので、競合がいても怖くありません

今のハイパーインフレの時代 だからこそ…私たちのさくらのいえは 地域に必要な商品です

私がローコスト住宅専門店「さくらのいえ」をはじめたのは丁度コロナが始まった2020年のことでした。最初は、棟数を伸ばしたい一心ではじめたくさんのお客様に喜んでもらいましたが、2年間取り組む中で少しずつ意味合いが変わってきたように思います。私たちの日田市は田舎町なもので際立って大手の企業もなければ、高収入の仕事も限られます。そんな中でこのコスト高の状況で、「KAKUDOさんなら何とかしてくれる」そんな地域の期待を背負える会社になれてる気がします。私にとってローコスト建築事業は大きな社会貢献だと思います。

大分 日田市
株式会社KAKUDO
代表取締役 笠原 健彦 氏



一級建築士事務所から
ローコストブランドへ大転換！
受注3倍へ



茨城県 水戸市
オフィスエイト株式会社
代表取締役 鈴木 和也 氏



2年で40棟から100棟へ 原価削減で粗利率30%確保に成功

もともと弊社は設計事務所から創業した会社で、こだわりの高単価注文住宅を販売してました。2000万円以上の販売単価があっても、粗利が200万円もいかないんですよ?笑ってしまいますよね……。お恥ずかしながら会社は当時、赤字状態。営業マンが自分の受注ノルマを達成するために、粗利のことは二の次でめっちゃくちゃな受注をしてきたのが一番の要因でした。しかし、今ではローコスト住宅のおかげで粗利が出ないという悩みもなくなり、一棟粗利は平均で450万円。また、今までのフルオーダーの注文住宅では、6か月かかっていた期間が1~2か月までに短くなりました。基本となる、間取りと仕様が決まっております、その中から選んでもらうスタイルに。いまでは、営業・設計さんが

やっていた打ち合わせも、パートさんに任せてしまうほど打合せがシンプルになり、手間がどんどんなくなっていきました。さらに、変更やミスも減るので、粗利が削られていく心配もなくなっていきました。この事業は住宅会社の方からすると、勇気が要る反面、魅力的な事業だと思います。オーダー型の注文住宅のような手間もないうえ、OB客や不動産屋さんからの紹介も多く販促に頭を悩ませるほど集客に困ることもそこまで多くはないでしょう。地域の中で生き残っていくために必要なブランドをつくりたい、とお考えの方にはぴったりの事業ではないでしょうか。

標準仕様が決まっているため、あとはコーディネイトから選んでもらうだけ！1回の打ち合わせで終わるように！ →



『768万円〜』と書いた →
派手な装飾を実施。
一目でローコスト住宅の会社と分かるようにした



福井県 越前市
株式会社梶間幸建
代表取締役 梶間 日出治 氏



モデルハウスを複数棟建てて 直近の年間集客数140組達成

ローコスト立ち上げ前は契約20棟でしたがローコスト住宅を始めることで2倍の40棟受注でき、会社全体の業績アップに繋がってます！成功されている会社の事例を多くで共有させていただいたので、最初から成功パターンがわかっていたことが成功できた一番の秘訣です。特に、モデルハウスの早期売却と完成見学会の実施で安定した集客につながっております。毎月15組以上の集客、そしてそこから月2棟のペースで受注ができるようになり、本当に感謝しています。モデルハウスはOPEN前から売れてしまうこともあり、しっ

かり年間3回転させることができております。また、今年の4月から新たな新卒の社員も入社し、営業は3名体制となりました。少人数営業で行うことのできるローコスト事業の展開によって育ちやすい環境と仕組みが整い、新卒営業マンが大きく成長することができております。社内でも騒擾効果生まれ、切磋琢磨しあう会社環境となり、ローコスト住宅を取り組んで本当によかったと思っています！



←モデルハウス毎の特徴を
打ち出したチラシ



↑福井の寒冷な気候に合った性能の高い住宅をローコスト帯で提供している

静岡県
グッドリビング株式会社
取締役部長 加藤 英和 氏



静岡で5店舗展開！

資材高騰禍でも前年比129%成長

以前から中央建設さんとは親交があり、ローコスト住宅事業で成功されているお話をお伺いしました。7年前に同じ「ニコニコ住宅」というブランドで事業としてスタートし、まずは原価削減の取り組みを進めていきました。また、コロナ禍、ウッドショックの時は大幅な集客減を懸念しておりました。しかし、地域に根付き、これから家を買いたいというニーズ、「低価格で買いたい」という想いに寄り添うことで、契約棟数は全店合計で前年比129%成長を達成いたしました。また、資材の計画購入と仕入れ交渉の結果、資材高騰でもコストを抑えグレードを下げることなく、1000万円以下の建物を提供することができております。

徹底的な原価管理で 低価格帯を維持！



お客様からも
高い満足度を
獲得している



今なお1000万円以下の
商品を展開

新潟県 新潟市
永井建設株式会社
代表取締役 永井 剛 氏



コロナ禍にスタート！今では

新卒営業マンが入社半年で6棟契約

小規模事業である我々にとって「大手・競合に勝てる場所」で戦うことが重要だと感じていました。コロナ禍ではありましたが2年程前に、既存のローコストブランドとは別に平屋のローコスト住宅事業も開始いたしました。その後、資材高騰もありましたが、どちらのブランドも毎年契約棟数が増加している状況です。入り口をローコストにすることによって、来場されるお客様を絞りこむことができ、新卒でも売りやすい環境になっていると思います。最近では22年4月に入社した新卒社員が半年で6棟を契約、次の4月には4名の新卒が入社予定です。昨今の状況下でも即時効果の出るローコスト住宅事業の凄さを肌で感じています。今後は拠点展開も検討しており非常に楽しみです！



↓新規接客からの契約率は15%超えと
若手からベテランまで多くの社員が活躍



直近の1拠点あたりの集客数は30組超え

↑入社半年で6棟契約された新卒の営業の方

山口県 下関市
株式会社レジデンス
代表取締役 小林 泰三 氏



着工1年待ち 圧倒的知名度とお客様からの熱い信頼

もともと、平均価格帯の商品を販売していたのですが、いらっしゃるお客様の中に低価格帯に一定のニーズがあることに気づき、中央建設さんと同じ「ニコニコ住宅」というブランド名でローコスト住宅事業を始めました。ローコスト住宅を始めて驚いたことは、今まで出会えなかったお客様に出会い、更なる集客アップに繋がったことです。コロナやウッドショックもありましたが、やはりローコストの需要は高く、今や着工が1年待ちの状態です。

最近では、エリア内での知名度も高まってきており紹介による受注も増えてきております。ローコスト事業を始めてから、業績は毎年成長を続け、今年度は35棟の契約見込みです。ローコストを始めたおかげで、集客に関してかなり自信ができました。ローコスト事業を始める前は契約棟数30棟を目標に頑張っていたのですが、気が付けばその目標は毎年当たり前のように超えるようになっていました。現在では契約棟数60棟を目標に、ローコスト事業のノウハウを活かして他事業への展開も考えております。



モデルハウス
オープン時 →
の実際の風景

最近では
← SNSへも
注力されている



ローコスト住宅で ☆愛媛県No1を達成☆

足立社長とは昔からの知り合いで、日々情報交換をさせていただいております。売上の伸び悩みに困っていた時、足立社長に紹介いただいたローコスト事業“ニコニコ住宅”に当社も取り組むことになりました。資材高騰禍においても、足立社長に協力いただきながら原価削減に励み、低価格高品質を実現し続けてきました。おかげさまで愛媛県では着工棟数No.1を達成し、大変感謝しております。今後も低価格高品質の超ローコスト住宅をより拡大し、よりお客様に選ばれる企業へ進んでまいります。

愛媛県 松江市
株式会社アットハウジング
代表取締役社長 伊藤 元博 氏



定期的に仕入れ値を見直すことで、
低価格帯を維持している

【Webセミナー】ローコスト住宅成功セミナー2023

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)

2023年

1月23日月・26日木・27日金

時間は全日程13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

受講料 一般価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) /1名様 会員価格 税抜 19,200円 (税込 21,120円) /1名様

講座

内容

第1講座

2022年最新ローコスト住宅市場成功事例大公開

コロナショック後の深刻な物価高騰後、
一部ではローコスト住宅市場は終焉を迎えつつあると言われていたが、
今もなお成長市場として業績アップをしているビルダーが多数いる。
その成功ポイントと今における戦い方を解説。



第2講座

特別
講演

私の会社が物価高騰後もローコスト住宅市場で成功している秘密を独白

山陰エリアでトップクラスの受注数を誇るニコニコ住宅を運営する
中央建設株式会社の足立氏に、なぜ今もなおローコスト住宅市場で
戦い伸び続けているのか、ありのままにお話しいただく。



第3講座

成功企業の戦術を徹底解説

第二講座でお話いただいた中央建設株式会社の成功ポイントを
船井総合研究所より解説。



第4講座

本日のまとめ

この2年間で劇的な変化があった住宅市場。価格帯や勢力図も変わる中、
住宅ビルダーが即時業績アップするための戦略やポイントを解説。



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：佐田 栞 (さだしおり)

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。

【Webセミナー】ローコスト住宅成功セミナー2023

お問い合わせNo. S094175

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

2023年 **1月23日** (月)

開始

終了

13:00 ▶ 16:00

2023年 **1月26日** (木)

開始

終了

13:00 ▶ 16:00

2023年 **1月27日** (金)

開始

終了

13:00 ▶ 16:00

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 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

会員価格

税抜 19,200円 (税込 **21,120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
094175 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)

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

▼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

