

次の攻めの一手を考える事業主必見のセミナー 価格高騰時代のコストダウン手法大公開セミナー

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催	2023年 9月 11日 (木)	2023年 9月 12日 (金)	2023年 9月 14日 (日)	2023年 9月 15日 (月)
	13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)	13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)	13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)	13:00~15:00 (ログイン開始 12:30~)
	申込期日 9月7日(木)	申込期日 9月8日(金)	申込期日 9月10日(日)	申込期日 9月11日(月)

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。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料 一般価格 税抜 5,000円(税込 5,500円)/一名様 会員価格 税抜 4,000円(税込 4,400円)/一名様
●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。

講座	セミナー内容
第1講座	<p>価格高騰時代に工務店がとるべき対策</p> <p>2023年現在までの住宅価格状況と価格高騰時代に工務店が取り組むべき対策をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー 高橋 秀典</p>
第2講座	<p>コストダウン手法を大公開</p> <p>価格高騰時代でも勝ち続ける地域トップビルダーの原価資料を公開し、明日からできる具体的なコストダウン手法を成功事例とともにお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅支援部 竹内 祐輔</p>
第3講座	<p>本日のまとめ</p> <p>本日のセミナーを振り返り、本日から実践してほしいことをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅支援部 シニアコンサルタント 西村 茂和</p>

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103466>

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL: 0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

住宅業界時流予測&業績アップ対策レポート2023
~今後の業界動向・トレンドを予測~

簡単入力1分 この資料を今すぐ無料ダウンロード



緊急開催!! そろそろ物価高騰が落ち着いてきて、価格を落とせるんじゃないかと思っている住宅会社必見

ウッドショック後も
しっかり儲かった

住宅会社の原価公開 コストダウン手法 大公開セミナー

全国各地で
驚きの原価削減・人工削減事例が続出!!

<p>公約1 \ 原価削減法公開 /</p> <p>普段仕入れている業者から 原価を落とす秘訣</p>	<p>公約2 \ 生産性向上法公開 /</p> <p>商談回数を1/3にして 生産性を上げる方法</p>	<p>公約3 \ 業者交渉術公開 /</p> <p>最大120万円の原価削減に 成功した交渉術</p>
--	---	--

当社ホームページ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。) → 103466

着工棟数問わず粗利率は改善し、 他社に負けない企業をつくることができます

原価の見直しで粗利率が即改善！
受注数増加は原価的成果でも実現可能！

原価見直し前 (22.10以前)	10~21%	バラバラかつ 粗利率が低い。。
原価見直し後 (22.11以降)	27~32%	安定かつ高粗利！ 受注数も増加！

コストダウン手法は時流に左右されない！

適正な粗利を獲得できると、平米数や追加工事が増える度に
粗利額が増える！着工棟数が増える2~5年後も使える手法です！

顧客名	平屋 2階	平米数	請負額 (税込)	粗利額	粗利率
A様	平屋 ▼	172	47,678,857	13,286,072	30.7%
B様	2階 ▼	114	24,306,800	5,829,659	25.6%
C様	2階 ▼	119	27,139,200	7,344,992	27.5%
D様	2階 ▼	122	27,654,481	7,511,678	29.9%
E様	2階 ▼	119	25,427,050	6,613,938	28.6%
F様	2階 ▼	102	23,566,000	6,240,175	29.1%
G様	2階 ▼	99	22,379,645	5,707,427	27.7%
H様	2階 ▼	109	26,718,421	6,951,036	27.6%
I様	2階 ▼	116	24,906,863	5,847,832	25.7%
J様	2階 ▼	129	27,486,181	8,080,518	32.2%
K様	2階 ▼	122	28,107,695	6,348,887	26.0%
L様	2階 ▼	109	25,962,800	6,700,179	28.3%



大好評にお答えしてアンコール開催！

コストダウン手法大公開

ウッドショック後も儲かった住宅会社の原価を限定公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 高橋秀典

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高橋秀典と申します。

2時間でコストのご不安を解消しませんか？

冒頭から結論を申し上げますと、

今回は“1日でコストダウン手法が分かり、今後自社でどのように取り組むかがわかるセミナー”のご案内でございます。

自社の資材単価が高いか安いか把握していますか？

現在ウッドショックは収まっていますが、粗利額が改善していかない会社が増えています。特に今年に入り相談を受けることとして、

自社商品の原価が高いのか安いのかわからない

から教えてほしいということでした。

実際上記の悩みを持つ経営者は多く、他社の原価や相場がわからない状態で、自社の原価や粗利額が適正かどうかを見極めることは難しいです。そのため本セミナーでは、他社の原価と比較してどのようにコストダウンをしていくかをお伝えさせていただきます。

「なぜ今コストダウンに注力すべきなのか」

船井総合研究所として、なぜ今コストダウンに関するセミナーを開催するのかを簡単にまとめさせていただきました。

集客難だからこそ適正利益

「とにかく1組でも集客を増やして、契約が取ればいい」

と思われるとしたら、今の時代には合っていない可能性があります。

「契約が取ればいい」というスタンスでは契約も取れません。当然、値下げをして薄利多売で契約を取る状態は健全な会社経営ではありませんし、そんなやり方ではそもそも継続しません。。

集客数は増えておらず、集客数と逆行するように来場単価は年々上昇しており、

1組来場してもらうのに10万円はかかる時代

だからこそ、適正な利益を取らないと経営が成り立ちません。

大手ハウスメーカーが規格住宅を強化

2022年大手ハウスメーカーが**建物価格1,500万円からの規格商品**をラインアップに追加しています。価格高騰により建物価格が上昇しているなか、目的は生産性が高い規格商品を投入し、契約数を増やしながらか利益を確保することです。



皆様の競合にも今まで競合しなかったハウスメーカーが競合するようになったのではないのでしょうか。ハウスメーカーの規格商品に対応しながら利益確保をするためにも既存商品のコストダウンと、ハウスメーカーの規格商品の価格を下回る商品開発が急務になっています。

住宅会社の倒産が急増

東京商工リサーチによると、国内における倒産件数（負債1,000万円以上）は、2022年の年間件数が前年（1,718件）から3割増の2,282件にのぼりました。

主な要因の一つにウッドショックの影響で資材価格が高騰し、

資材高騰分を価格転嫁できず

適正な利益確保ができなく

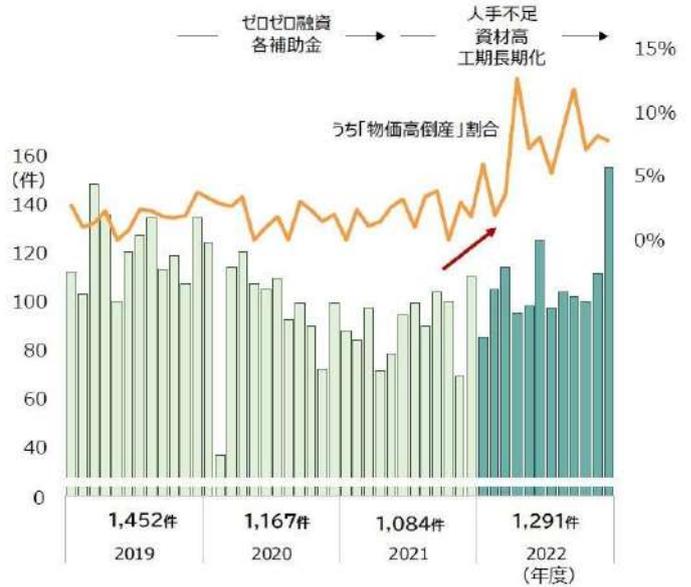
なったことが考えられます。

今コストダウンをしていかないと

棟数と利益が減少し、倒産しかねない

ためコストダウンが必要です。

「建設業」月別倒産件数 推移



株式会社帝国データバンク
「建設業月別倒産件数」より

2025年に向けたコスト調整

全ての新築住宅に省エネ基準適合が義務化されるため、適合するために仕様の見直しが必要になる商品を持つ住宅会社が多いかと存じます。

特にローコスト系やデザイン系商品を持つ住宅会社では仕様と価格の変更が余儀なくされます。

地域一番店ビルダーでは既に省エネ基準適合商品を用意していますが、貴社がまだ対応商品を用意していなければ、適正な利益を得られる商品作りとして、

まずコストダウンから着手していただくことが成功の近道です。

コストダウン後の原価や人工で計算し、適正な利益を得られる商品を作ること

1 原則※ 全ての新築住宅・非住宅に省エネ基準適合が義務付けられます

	〈現行〉			〈改正〉	
	非住宅	住宅		非住宅	住宅
大規模 (2000㎡以上)	適合義務 (2017.4~)	届出義務	→	適合義務 (2017.4~)	適合義務
中規模	適合義務 (2021.4~)	届出義務		適合義務 (2021.4~)	適合義務
小規模 (300㎡未満)	説明義務	説明義務		適合義務	適合義務

※エネルギー消費性能に及ぼす影響が少ないものとして政令で定める規模(10㎡を想定)以下のもの及び、現行制度で適用除外とされている建築物は、適合義務の対象から除く

国土交通省 住宅局「省エネ基準適合義務化」より

コストダウンするために、相見積もりをしていませんか？

セミナーの中身を知っていただきたいので、
セミナーで話している内容を一部公開いたします。

【セミナー内容一部公開①】

原価削減をしようと思われる企業が最初にされることの多くは
相見積もりです。相見積もりを行うことで一時的に下がることは
ありますが、相場を正しく把握し、交渉負けや業者側
のメリットを考慮しないと、
長期的にはコストが増加してしまいます。
そのため原価を下げるには以下のプロセスが重要です。



- ①検討：実現可能な「金額（相場）」を情報収集し交渉金額を決定
- ②交渉業者選定：交渉すべき業者をリストアップ
- ③指値交渉：必ず「指値」の交渉

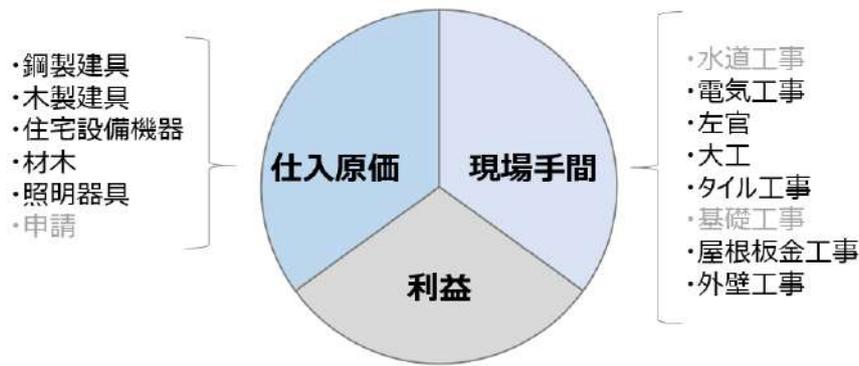
特に相場を知ることは原価削減の第一歩のため、能動的な情報収集が必要です。そのために必要なことは。。

このように、本セミナーでは具体的かつ実践的な方法を共有いたします。

【セミナー内容一部公開②】

業者との交渉では**業者の収益構造を把握**しておく必要があります。理由は業者の利益を度外視した価格交渉は、工事の品質低下や他業者への悪評に繋がり、新たな取引が出来なくなるためです。

そのため、利益の確保をさせた後、**仕入原価の交渉を強気で
行う**ことで原価削減が実現可能になっていきます。



セミナー参加者限定で**ウッドショック後に儲けている地域一番店クラス企業の、実際の原価**をご覧ください。

他社と原価を見比べる貴重な機会です！ご自身の目でご確認ください。

原価資料の一部

税別か税込か		税別	税別	税別
坪数		33	32	35
番号	名称	関東	甲信越	四国
1	直接仮設工事			
2	基礎工事			
3	防蟻工事			
4	構造躯体工事			
5	木工事			
6	建材			
7	屋根工事			
8	板金・樋工事			
9	アルミ工事			
10	防水工事			
11	サイディング工事			
12	左官・タイル工事			
13	鋼製建具工事			
14	木製建具工事			
15	内装工事			
16	塗装工事			
17	住宅設備工事			
18	給排水衛生工事			
19	電気設備線工事			
20	空調・照明設備工事			
21	雑工事			
22	付帯工事			
合計				

The spreadsheet lists various construction items and their unit prices. It is organized into columns for item name, unit, and price. The items listed include: 基礎工事, 防蟻工事, 構造躯体工事, 木工事, 屋根工事, 板金・樋工事, アルミ工事, 防水工事, サイディング工事, 左官・タイル工事, 鋼製建具工事, 木製建具工事, 内装工事, 塗装工事, 住宅設備工事, 給排水衛生工事, 電気設備線工事, 空調・照明設備工事, 雑工事, 付帯工事.

本セミナーでは他にも余すことなくノウハウを公開いたします。

そのため当日は、参加者が翌日から取り入れられるコストダウン手法を得て、来年競合他社に負けない企業になっていくことができます。

当日お話しする内容をさらにお伝えすると・・・

- 大手ハウスメーカーの動向と全国ビルダーの値上がり状況
- 営業面における時期と資金計画の訴求方法
- 自社・商品への提案による“価値付け”の具体的な方法
- 仕様見直しによる商品リブランディング事例
- 原価の検証・調整・交渉の基準となる標準仕様と設計原則
- 今導入するべき価格帯の商品
- 利益率向上のための大原則と手順
- 実行予算表を作成し、予実管理を簡単に行う方法
- 原価が落ちない理由TOP 7
- 定期的な情報交換会の利点と効果
- **地域一番店クラスの住宅会社の原価を参加者限定に公開**
- 人工を無理して削減しようとしなない明確な理由

上記は当日お話しするごく一部です。

本セミナーは、コンサルタントが小難しい概念論をお話するセミナーでは
ございません。**全てが現場レベルの実践論だと思ってください。**

過去に本セミナーへ参加いただいた企業のその後

セミナー参加企業を数値とともにご紹介します！

新潟県 A社 年間20棟

一度ウッドショックで粗利率が低下し、粗利率の予実の差異がマイナス15%。。しかし今では**粗利率25%以上**を確保！

ウッドショック禍、原価高騰費をお客様からいただかず、粗利率は右肩下がりででした。着工棟数が増えていっても利益が残らず、モデルハウスの投資もできず悩んでいたところセミナーに参加しました。受講後3カ月後には粗利率が改善し、1年後にはモデルハウスの借入が出来るようになりました！今でも粗利率を落とすことなく増益できています。



規格住宅事業に新規参入！別商圏の地域一番店会社の原価表を参考にして元々の原価から**100万円削減！**

滋賀県 B社 年間50棟

これまでの注文住宅の営業が属人的だったため、新しく規格住宅ブランドを立ち上げました。これまでの注文住宅ブランドで付き合っている業者の価格が高かったため、別商圏企業の原価表

と他社で成功した交渉術を用いて当初の原価から約100万円も削減でき、ウッドショック後はさらに儲かりました！！



セミナーにご参加いただいた方へ豪華3大特典がございます

①

無料コスト診断

貴社の粗利額と粗利率と原価が適正かどうか診断させていただきます。その結果をもとに今後の行動計画をご提案します。

②

地域一番クラス 企業の原価資料 大公開

自社の原価が高いのか安いのかを判断できます。9社の原価資料を閲覧できる最初で最後の機会です！

②

無料経営相談

原価の話だけでなく、集客や営業など総合的に悩み事を社長からお聞きし、解決策をご提案するお時間になります。

本セミナーをオススメしたい方・オススメできない方

オススメしたい方

- ☑ 常に1円でも原価削減ができるならしたいと思っている
- ☑ 自社の原価が高いのか安いのか判断ができていない
- ☑ 地域一番店クラス企業の原価資料を基に自社のコストダウンを行いたい
- ☑ 完工棟数・受注棟数を伸ばしていきたい

オススメできない方

- ☑ 最新の他社の原価を把握している
- ☑ 定期的に他社と原価比較を行っている
- ☑ お客様から適正な利益を頂かなくても良いと思っている
- ☑ 仕様設備の見直しを3~6か月ごとに行っている

コストダウンを真剣に考えている方へ有益な時間をご提供します。

最後にこれだけはお伝えさせていただきます！

【その1】

本セミナーを開催するにあたり、具体的なコストダウン手法を公開して良いかどうか弊社内でも議論になりました。

なぜなら、弊社のクライアントと一緒に築いてきた

“生の”コストダウン手法であり、原価表も参加者限定公開でありながら、生々しい情報であるためです。

クライアントには「会社名を出さなければ」とご協力いただいております。

また、このご案内は全国の住宅会社に一斉配布しているわけではありません。

今回のご案内は事前にHP等を拝見し、本セミナーに参加いただき、

コストダウン手法を取り入れたら、すぐに粗利率が改善して

地域有数の企業になっていくであろう、

企業に絞ってお送りさせていただいております。

【その2】

本セミナーは7月にオンラインで開催いたしましたが、

より皆様に実りの時間にしたいという観点で、複数日程のアンコール開催をすることになりました。

また、数名でセミナーに参加していただきたく、**今回に限りセミナー**

参加費を赤字覚悟の料金設定とさせていただいております。

事業主だけでなく、工務の皆様など複数名でご参加もお待ちしております。

当日、あなたのご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 リーダー
高橋 秀典