

最近、小家族世帯のお客様が
増えてきたと感じる住宅会社へ

1人暮らし

2人家族

平屋

少人数世帯向け 住宅フォーラム2023

少人数世帯向け住宅で今、圧倒的業績アップを実現している

業界注目の県内TOPビルダー2社が登壇！



約4坪の平屋
コンパクト
新築住宅

約4坪の新築住宅「PACO」の
フランチャイズ本部である
(株)スペースエージェンシー。

Space agency

株式会社スペースエージェンシー
代表取締役社長 田中 晋平氏



2人暮らし
新築専門店

2人暮らし新築専門店の
生みの親である、
岩手県No.1ビルダー*1の
株式会社シリウス。

*1：株式会社住宅産業研究所より

株式会社シリウス

株式会社シリウス
専務取締役 藤原 淳氏

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

少人数世帯向け住宅フォーラム2023

お問い合わせNo.S104500

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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

※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。

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。) →

104500

2人暮らし新築専門店

最近、
**小家族世帯の
新築受注が増えてきた**

低価格な規格商品で
**競合と差別化した
商品が欲しい**

来場単価が
上がってきたから
**もっと低コストで
集客したい**

集客が落ちてきたから
**集客力のある
商品が欲しい**

ブランドイメージを
下げずに
**低価格な商品を
売りたい**

集客が頭打ちだから
**今までと違う
客層を集客したい**

**日本中の
住宅会社で
集客が爆伸び
しています!**

**反響単価2,855円で
年間25棟前後を
安定受注**

**オープン3か月間で
150名簿獲得
70組来場**

**オープン後
3か月間で50組来場
月1棟ペースで契約**



**オープン後
半年間で
462名簿獲得**

**総合展示場で
来場対契約率15.0%
反響単価11,559円**

株式会社シリウス
専務取締役 藤原淳氏

**「今まで取りきれしていなかった
新しい客層を集客できました」**

**なぜ2人暮らし新築専門店「COCO HOUSE」を
立ち上げたのですか？**

岩手県内シェア率を7%まで高めていきましたが、人口減少もあり、棟数が頭打ちになりました。新規出店をするにも岩手県内の主要な都市には既に出店していましたし、県外への新規開拓も検討しました。青森県の八戸や宮城県の気仙沼にも出店したことはありますが、人員管理等の問題もあり、失敗してしまいました。そこで、県内でブランドを変えて、新しい客層にアプローチしていく判断をしました。



3店舗で年間5棟⇒年間28棟への飛躍

元々は2人暮らし新築専門店「COCO HOUSE」という形ではなく、既存ブランド内の商品ラインナップとして少人数世帯向け商品「ラッキーハウス」を立ち上げました。しかし、3店舗で年間5棟しか売れず、消極的ブランドとなってしまいました。原因は、商品・集客・営業に一貫性がなかったことです。ラッキーハウス単体でのWEBサイトを作らず、単体で集客をかけていませんでした。また明確なコンセプトがなく、集客の費用対効果も悪かったです。そこで、2人暮らし世帯に向けたコンセプトを考え、専用のWEBサイトを作り、専用の営業ツールや営業フローを構築し、完全に別ブランドとして「COCO HOUSE」を立ち上げました。結果的に、年間5棟の「ラッキーハウス」が、初年度28棟を達成する「COCO HOUSE」に生まれ変わりました。

このビジネスモデルのポイントとは？



1つ目は、どの市場が伸びているのかを読み取って先取りすることですね。2つ目は、2人暮らし新築専門店として、競合と差別化した商品を展開することです。3つ目は、ある程度の先行投資は恐れないことが大切です。4つ目は、船井総合研究所の言うことを聞くことです。ラッキーハウスで、私たちは失敗しています。同じような商品を同じようなマーケットで売っているにも関わらず、なぜ成果が違ってくるのかを考えたら、やはりマーケティングに長けているのは船井総合研究所かなと思っています。

今後も縮小・不安定マーケットにしがみついて事業の終焉を待ちますか？

それとも今、新たな領域にチャレンジして成功を掴みますか？

約4坪の平屋「PACO」

離れや建替需要対応で
**顧客生涯価値
(LTV) を上げたい**

売しやすい商品で
**新入社員の
活躍の場を作りたい**

圧倒的な差別化で
**他社とは全く違う
新しい商品が欲しい**

工期の短い商品で
**キャッシュフロー
の良い商品が欲しい**

**低価格でも
粗利率の高い商品
が欲しい**

集客が落ちてきたから
**集客力のある
商品が欲しい**

PACOとは？

横幅2.2m、奥行き6.5mの約4坪のコンパクトハウス。
ツーバイフォー工法で工場生産し、建築地に運送、
設置を行うため、注文から約2か月間で完成。
7種類のタイプでFC商品展開中。

PACO-MINIMAL



セミオーダーの商品。
本当に必要なものだけを
大切にするといい
シンプルなライフスタイルを
送りたい、ミニマリストな
お客様にオススメ。
544.5万円（税込）～

PACO-WORK



セミオーダーの商品。
リモートワークスペースなど、
仕事環境重視の方にオススメ。
庭の空いたスペースや
好立地のコンパクトな土地で
集中して仕事ができる。
473万円（税込）～

PACO-STUDIO



セミオーダーの商品。
防音防振仕様のため、
運動や音楽、映画鑑賞などの
趣味に有効活用可能。
教室や店舗、YouTube撮影等
にもオススメ。
473万円（税込）～

PACO-FAMILY



セミオーダーの商品。
母屋の横に置いて、
離れの空間としてオススメ。
ほど良い距離感で家族の絆を
しっかりと感じられる
新しい隠居スタイルが可能。
544.5万円（税込）～

MIN-PACO



セミオーダーの商品。
不動産オーナー専用物件で、
民泊賃貸物件として活用可能。
1棟545万円から
物件オーナーになれる、
小規模戸建パッケージ。
544.5万円（税込）～

PACO-DIY



フリープランの商品。
自分だけのこだわりの空間が、
自分の手で作ることができる。
DIYやガーデニング専用の
庭の趣味空間としてオススメ。
297万円（税込）～

PACO-ORDERMADE



フリープランの商品
プロの手で、自分好みの
こだわり空間を相談しながら
作りたい方にオススメ。
カフェやサロン、花屋など、
小さなお店にピッタリの商品。
297万円（税込）～

セミオーダーは5種類の
タイプ、4種類のデザイン
（ミニマル、シック、
カフェ、ホテルライ
ク）をはじめ、玄関ド
ア・サッシ・フローリ
ングなどお好みでカス
タマイズ可能。

株式会社スペースエージェンシー
代表取締役社長 田中晋平氏

「PACOの商品を通じて 建設業を製造業に変えていきたい」

PACOを立ち上げた背景を教えてください。

建設業全体の問題として、職人不足や資材費の高騰など、建築コストのアップが挙げられます。
そこでPACOは、工場生産し、建築現場へ運送・設置することで、安定して高品質の住宅を作っています。
建設業から製造業へ切り替えをすることで、工業化された高品質で安定した納品体制を実現することができるのです。

また、お客様ご自身がスマホを使ってプラン・仕様を決定し、簡単に概算見積もりまで作成できるようになっています。
このように、WEB販売型に特化をすることで、人財に依存した販売体制から脱却するとともに、国が推進するDX化やSDGsの促進に寄与します。



PACOのメインターゲットを教えてください。

PACOには7つのターゲットがあります。「最低限の生活空間が欲しいミニマリスト層」「リモートワーク用にスペースが欲しい仕事環境重視層」「“運動”や“音楽”専用のスペースが欲しい趣味没頭層」「自邸の庭に親族を招く(住む)スペースが欲しい家族の絆強い層」「不動産投資用の収益物件が欲しい不動産オーナー層」「自分で作り上げる楽しみが欲しいDIY層」「どこにもないオリジナル空間が欲しいこだわり重視層」以上の7つです。

それぞれのターゲットに向けて商品ラインナップを作っており、商品と集客の一貫性も保ちやすいです。

なぜ新入社員でも安定受注できるのですか？



PACOは、お客様ご自身がスマホを使ってプラン・仕様を決定し、簡単に概算見積もりまで作成できるようになっています。

そのため、加盟店の営業担当者様は、お客様が来店時に持ってくるシミュレーション結果を見て、建築予定地での建築可否判断をするだけです。

建築可否判断をするためのチェックシートもあるため、若手社員でも十分対応可能、新入社員の活躍の場を作ることができます。

全国の住宅会社が、続々とフランチャイズ加盟中！

具体的なターゲットや戦略等はセミナーにて解説！

01

岩手県で300棟以上 建てている県内No.1ビルダー*1



株式会社シリウス
専務取締役 藤原淳 氏

◆ 会社紹介

平成7年に設立されて以降、18年連続岩手県持ち家着工棟数1位の実績を誇る県内No.1ビルダー*1。2人暮らし新築専門店の開拓者である。住宅建築から太陽光事業まで、現在16拠点で9事業を行っている。 *1:株式会社住宅産業研究所より

◆ 2人暮らし新築専門店の立ち上げ背景

18年連続岩手県持ち家着工棟数1位を誇る株式会社シリウスであったが、さらなる着工棟数の増加を図った。しかし岩手県の人口減少が原因で、新拠点の開拓余地はもう残されていなかった。そこで、少人数対応のブランドを立ち上げてシェアの底上げを図るも、商品・集客・営業に一貫性がなく失敗。そこでターゲットを決めて、すべてに一貫性をもたせた2人暮らし新築専門店の立ち上げた結果、大成功。1ヶ月、商談2回で契約が取れる営業フローで、現在は年間25棟ほどの契約を獲得。

02

熊本県が拠点のビルダー 約4坪の平屋「PACO」FC本部



株式会社スペースエージェンシー
代表取締役社長 田中晋平氏

◆ 会社紹介

平成18年に創業から累計お引渡し棟数1000棟以上を誇る熊本県ビルダー。注文住宅事業をはじめ、ベーカリー事業やFC事業など、5つの事業を展開。FC事業の「PACO」では、2020年3月～2023年6月で全国の業者から資料請求2,144件の反響を獲得。

◆ 約4坪の平屋「PACO」の立ち上げ背景

職人不足や資材費の高騰など、建築コスト上昇に課題を感じていた。そこでPACOは、工場生産し、建築現場へ運送・設置することで、安定して高品質の住宅を作り、建設業から製造業へ切り替えをすることで、高品質で安定した納品体制を実現。また、お客様ご自身がスマホを使ってプラン・仕様を決定し、簡単に概算見積りまで作成できるようにした。これにより、新人でも売りやすい販売体制にし、さらに国が推進するDX化やSDGsの促進に寄与している。

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10月6日(金) 13:00～16:00(ログイン開始 12:30～)

申込期日
10月02日(月)

2023年10月11日(水) 13:00～16:00(ログイン開始 12:30～)

申込期日
10月07日(土)

2023年10月19日(木) 13:00～16:00(ログイン開始 12:30～)

申込期日
10月15日(日)

2023年10月24日(火) 13:00～16:00(ログイン開始 12:30～)

申込期日
10月20日(金)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情によりご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 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

●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メンバース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

少人数世帯向け商品が必要になる住宅業界時流講座

少人数世帯向け住宅ブランドが必要になる、
住宅業界市況や住宅業界最新時流をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 天野陽馨



第2講座

1人暮らしからの新築住宅「PACO」徹底解説講座

1人暮らしからの新築住宅「PACO」のフランチャイズ本部である
株式会社スペースエージェンシー。代表取締役社長の田中晋平氏に、「PACO」立ち上げ
の背景やストーリー、実際に立ち上げた成功事例や失敗事例をお話しいたします。

株式会社スペースエージェンシー 代表取締役社長 田中晋平氏



第3講座

2人暮らし新築専門店徹底解説講座

2人暮らし新築専門店の生みの親である、株式会社シリウス。
専務取締役の藤原淳氏に、「COCO HOUSE」立ち上げの背景やストーリー、
実際に立ち上げた成功事例や失敗事例をお話しいたします。

株式会社シリウス 専務取締役 藤原淳氏



第4講座

まとめ講座

コンパクト平屋、1人暮らし向けタイニーハウス専門店、2人暮らし新築専門店、
それぞれブランドは似ているようでも、実際に集客できるターゲットや
営業戦略は異なります。少人数世帯向け住宅ブランドを立ち上げた先の戦略を解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクター 白戸俊祐



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/104500>

【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。

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。