

150社以上の工務店が平均150万円削減できた！

原価コスト



再検討で

新築平屋ビジネス

集客難も受注難も利益難もこれで一気に解消される



今売れる住宅は、
1棟単価
1,500万円台

1棟粗利
30% 450万円
を実現する

2024年狙う
ターゲット層は
40代核家族層

次のページに“実行予算”に関する設問がございます。
今後の新築事業のヒントがあるので「必ず」ご覧ください。

高粗利を獲得する平屋の秘密大公開 お問い合わせNo. S107452

セミナー
情報

2024年1月19日(金)株式会社船井総合研究所 東京本社
2024年1月22日(月)株式会社船井総合研究所 大阪本社
各日13:00～16:00(受付開始12:30～)

内容に関するお問い合わせ 小栗勘太 (オグリ カンタ)
Tel : 070-2321-5735 (平日9:45～17:30)



<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No107452
・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

■突然ですが・・・以下の平屋の間取り、

皆様ならどれくらいの実行予算出せますか？



※1) ある企業の**施工面積20坪の平屋プラン**です。

※2) 仕様についてはあくまで“一般的”な仕様で想像してください。

※3) メーカー品等は国内一流メーカーとします。

※4) 外構工事もしっかり行います。

(駐車場 2 台分の土間コン工事を想定してください)

※5) 2023年9月時点の発注想定とします。

※6) その他、詳細情報・詳細図面がないとイメージができない

とお思いの方もいらっしゃると思いますがその点ご了承ください。

次のページである企業との原価比較をしてみましよう

■ 物価高騰下もコスト努力をしてきた企業は・・・

工事名	名称	初期実行	初期-最終	最終実行	発注日
1	仮設トイレ				
2	機材処分				
3	足場ネット掛け				
4	金物・備品				
5	基礎工事				
6	木材				
7	木材				
8	木材				
9	木材				
10	木材				
11	建材				
12	建材				
13	建材				
14	内装建材				
15	内装建材				
16	内装建材				
17	断熱工事				
18	サッシ工事				
19	レックカー				
20	木工事				
21	木工事				
22	屋根工事				
23	板金工事				
24	左官工事				
25	タイル工事				
26	タイル工事				
27	内装工事				
28	塗装工事				
29	外壁工事				
30	換気工事				
31	仮設機器				
32	仮設機器				
33	仮設機器				
34	養生工事				
35	電気工事				
36	電気工事				
37	照明器具				
38	住設機器				
39	住設機器				
40	住設機器				
41	住設機器				
42	住設機器				
43	住設機器				
44	住設機器				
45	住設機器				
46	住設機器				
47	設備工事				
48	設備工事				
49	設備工事				
50	設備工事				
51	設備工事				
52	防水工事				
53	クリーニング				
54	冷暖房工事				
55	冷暖房工事				
56	外構・土工事				
57	造成工事				
58	仮囲い				
59	造成工事				
60	地盤調査費				
61	地盤保証費				
62	設計料				
63	諸経費				
64	諸経費				
65	諸経費				
66	諸経費				
67	諸経費				
68	諸経費				
69	諸経費				
70	追加工事				
71	追加工事				
72	追加工事				
73	追加工事				
74	追加工事				
75	追加工事				
76	追加工事				

8,378,050円（税込）

8,378,050

皆様の原価状況と比べていかがでしょうか？

「うちの方がもっと安いよ！」「うちもそのくらい」
という企業はすぐにこのご案内を閉じていただいて結構です。

しかし、今ご覧になっていただいている企業のほとんどが

「うちよりも100万円以上安いのでは？」

とお思いのことと思います。

再度お伝えいたしますが、**外構工事も含んでの金額**となります。

今回は、こちらの企業をセミナーゲストにお招きいたします。



2023年9月時点で

平均粗利 **32%** 高粗利を実現
集客難を平屋モデルハウスで克服
年間75棟受注は平屋建築で50%の構成比

株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役 佐藤秀雄 氏

実は元々多くの悩みを抱えていた

- 原価意識が高くなる前は、現場が完成しても5~10%の粗利率のことが続いていた。
- その5%~の粗利から会社の経費、広告宣伝費や人件費を支払っていたため会社をやっと経営している状況だった。
- この3年間は常に集客課題に悩まされた。
紹介受注が中心だったので、安定的な集客が期待できず、
更には昨今の新築からのお客様離れに危機感を覚えていた。

そこまで利益改善ができた要因は？

- 約140社の住宅会社の社長と情報交換を行い、メーカー・業者への「指値発注」が可能となった。
(コロナ禍・物価高騰下においてもしつかり続けた)
- 特にこの1年間は材木屋への交渉が洗練され、プレカットの値段が大きく削減された。
- 協力業者は既存と合わせて新規業者への交渉が上手くいく。新規業者のを見つけ方・紹介のもらい方を発見した。(どの企業もすべて真似できる方法だと思った。)

原価削減の手法はお仲間企業も実践し続々成功

■ 前頁のより具体的な方法をお仲間の住宅会社にも教えたら、皆さん原価削減に続々成功しているとの事。

	エリア	年間棟数	年商	原価検討会前	原価検討会后	削減額
A社	大分県日田市	25棟	4.6億円	1,200万円	850万円	350万円
B社	秋田県湯沢市	12棟	6.0億円	1,280万円	1,155万円	125万円
C社	広島県尾道市	4棟	1億円	1,580万円	1,180万円	400万円
D社	大分県大分市	6棟	0.8億円	1,250万円	1,130万円	120万円
E社	静岡県沼津市	30棟	8億円	1,150万円	1,030万円	120万円
F社	埼玉県鶴ヶ島市	7棟	1.5億円	1,340万円	1,100万円	240万円
G社	福井県鯖江市	20棟	4.5億円	1,150万円	900万円	250万円
H社	茨城県水戸市	30棟	8.5億円	1,150万円	800万円	350万円
I社	愛媛県新居浜市	20棟	60億円	1,100万円	900万円	200万円

紹介受注中心→新規集客活性化へ

■ 船井総合研究所のコンサルタントから、集客に困っているなら平屋のモデルハウスを建てるべきとのアドバイスを元に建築。



■ チラシを撒いただけだが、新規集客数は去年の2倍になった。
「早く建てればよかった」と社員みんなも言っている。
他の企業の社長に聞いても「やっぱり平屋は集まるよね」と言っていたが、それが本当だと身をもって実感した。

高利益を実現する 平屋住宅事業のポイントが たった半日で分かります。

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 日野 信

前回(2023年10月)は約20名の皆様にお越しいただきました



↑「平屋&高利益」をテーマにしたセミナーは初めての開催でした。ご来場があるのか、少々不安もありましたが、結果的に多くのお客様に足をお運びいただき、心より感謝申し上げます。

↑新しい試みとして、全国の平屋先進企業紹介・新事業立ち上げ成功例などをまとめたブースを作成。こちら、参加者様ほぼ全員にご覧いただき、大盛況でした。

職人・メーカー 価格の交渉方法
新規開拓方法
新ブランドを立ち上げ、上院を先行したい。

・平屋のハウス様のプレートが参考になった。
・専門店としてお客様にわかりやすく、ハードルを下げる事が参考になった。
・原価の下げ方やスタイルハウス社様の話は、まさにその通りな事だと思いました。

客層の変化(2人世帯など)がなかった。
どこにターゲットを絞るべきか。

・原価を抑える考え方
・誰を対象に住宅を販売していくのか

業者との価格交渉が具体的に良かった。

原価コストダウンの考え方が参考になった

・平屋のハウス様、
・原価表をわかりやすくはみ。

セミナーのほとんどが大変参考になりました。
当社の現在の事業戦略にも近いと感じている
支援いただく事があれば検討します。

↑セミナー終了後には満足度アンケートも実施させていただきました。原価改善・新ターゲットや今後の市場性についてなど、多数の前向きなお声をいただきました。今後も更なる品質改善に努めます。

ご挨拶遅くなりまして、失礼いたしました。

冒頭からお話しておりました、
株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージング・ディレクターの
日野信と申します。

もうすでにお分かりの通り、本書はセミナーのご案内でございます。

ただ、ここまでお読みになっていただき、
「**結局何のセミナーをやるの？**」とお思いの方もいらっしゃると思います。

一言で言うと・・・

皆様が **コストダウンを行い適正価格を実現していただいた上で、
今最も集客が見込める新築事業と言っても過言ではない、
平屋事業での業績アップ** の方法をお伝えするセミナーでございます。

単にコストダウンを行うためのセミナーではない、という点
予めご留意のほどよろしくお願いいたします。

今回、株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役 佐藤秀雄 氏に
セミナーのご協力をいただくに至った経緯を簡単にお話します。
※事前に収録したものを放映いたします。

丁度今年の8月、お盆明けの事でした。

過去1年で平屋の建築数が軒並み増えて、順調に業績アップしている。

しかも決算利益がかなり良くなる見込み

とのことで、すぐ現地にお話を聞きに行ったところ、

3プランのお客様邸の実行予算書を見せていただきました。

(実は、冒頭での平屋図面と原価はそのうちの1プランでした。)

私はそれを「なるほど・・・」と思いました。

この数年、全国の何十社という住宅会社のお付き合い先の原価状況を

見てきた中で、圧倒的に安かったためです。

そして、そこにしっかりとした**論理性とルール化**があり、

これは皆様に知っていただくべきだと思い、セミナーへのご登壇を依頼しました。

確かに、コストの見直しによって、「金額が合わないから断念される」

といったお客様状況が少しでも見直される可能性がございます。

更に、その上でしっかりとした利益額が出ていれば、

それを人的投資、広告宣伝費、新事業のコスト投下へ・・・

といった前向きな施策が次々と打てます。

ご協力してくれた地域の業者には、

しっかりと仕事をシェアする事ができ、「3方良し」の状態が作れます。

今一度、そのような「**地域工務店としてのあるべき姿**」を

皆さんと一緒に実現したい、という風に私は考えております。

今回のセミナーを通じてぜひそのような一歩へと役立てていただきたいと思います。

セミナー当日にお話しさせていただく 内容の一部をご紹介します。

今回のセミナーですが、参加したら一体どんな内容の話が聞けるのか？
どんな学びを得られるのか？そのような疑問にお答えすべく、
本誌をお読みの方だけに特別に、当日お話しさせていただく内容の一部を
ご紹介させていただきます。

住宅市場動向について

- ・今の住宅市場に残された最後の空白市場とは？
- ・ここ10年間で2倍の規模に成長！平屋住宅市場の魅力に迫る
- ・今の適正価格帯は1,500万円台。その狙い方とは？
- ・平屋の“専門店”。そのポイントと勝ち筋パターンとは？
- ・平屋で年間300組以上の新規客を集める会社の集客ノウハウ公開
- ・営業の仕組み化を実現し、半期で40棟契約を実現したトーク術
- ・2023年から生まれた新マーケットを開拓した最先端事例企業紹介
- ・ファミリー層を狙うのはもう古い！？新たな世帯層とその獲得方法。

原価コストダウンについて

- ・株式会社スタイリッシュハウスの、驚異の粗利率32%を実現する
手法大公開！
- ・原価削減のポイントは“指値交渉”と“分離発注”！
- ・今の勝ち筋は、27.5坪の平屋を、原価1000万円未満で作ること！
- ・「ウチの会社はもうこれ以上原価を下げられない・・・」
その考え方を打破するポイントは、“新規事業”と“新商品”にある。
- ・全ての業者の上限下限価格を正しく把握する。
交渉を行う上での基本的なコストの考え方を徹底解説！
- ・値上げ防止策を講じていますか？
FAXで「値上げします」との通達を受けている会社は要注意！

最後にこれだけはお伝えさせていただきます。

【その1】

現在、セミナーの内容をテキストで準備中ですが、
まずは平屋事業で成功された全国の企業の最新事例をお伝えいたします。
どのようなターゲット、価格帯を狙っていくべきか理解いただけたと思います。

事例企業（一部）		事例企業（一部）	
●株式会社かねこ工務店 商圏：滋賀県彦根市・甲賀市	●御園建設株式会社 商圏：千葉県茂原市	●株式会社船城建設 商圏：北海道札幌市	●中央建設株式会社 商圏：鳥取県米子市
集客数：317組 契約数：40棟	集客数：279組 契約数：39棟	集客数：160組 契約数：30棟	集客数：276組 契約数：26棟
●潤沢開発株式会社 商圏：秋田県湯沢市	●MIRAIE株式会社 商圏：茨城県牛久市・土浦市	●株式会社アップテート 商圏：新潟県新潟市・長岡市	●株式会社アットハウジング 商圏：愛媛県松山市・今治市
集客数：151組 契約数：12棟	集客数：416組 契約数：40棟	集客数：254組 契約数：32棟	集客数：186組 契約数：23棟

【その2】

当日は「すぐに何か一歩動いていただけるため」の成功企業の
商品・プラン等をご覧になっていただく準備をしております。工務店の
皆様であれば、「なるほど！」と思っただけの物がそこにはございます。

企画商品プラン集	標準仕様表+オプション表	わかりやすい価格表

【その3】

より皆様に一日で実りのあるものにしたいという観点で東京・大阪2会場での
リアル開催としております。数名でいらっしゃるとなった場合、大変高額な交通
費もかかることでしょう。そのためセミナー参加費を赤字覚悟での料金設定とさ
せていただいております。ぜひ複数名でご参加をお待ちしております。詳しくは
最後のご案内をご確認ください。

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

日野 信

セミナー当日にお伝えする、全国各地の “平屋×高粗利”を実現した企業をご紹介します

ここまでご紹介させていただきました、

株式会社スタイリッシュハウス 佐藤社長のご講演を受けて、原価の見直しを行った会社のお声と、取り組みをご紹介させていただきます。佐藤社長の原価削減ノウハウの効果は絶大で、会社の売上・棟数・規模を問わず、絶大な効果を発揮し、多くの会社を高粗利化へと導いています。

福岡県大牟田市
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。

神奈川県平塚市
住宅セクション
株式会社



代表取締役社長
秋吉大志氏

スタイリッシュハウスさんは交渉術を 惜しみなく教えてくださいました！

スタイリッシュハウスの佐藤社長のすごさは、何といっても原価に対する知識量です。
職人さんへの交渉はこうってください！メーカーさんにはこう！と、1つ1つの交渉の仕方を本当に親身になって、丁寧に教えてくださいました。
そのおかげで、あっという間に、ウチの原価は120万円下がりました。
私の中にあった、原価の固定観念を覆してくれましたし、何より佐藤社長の言った通りに実行したら本当に原価が驚くほど下がってしまったので、本当に感謝しています。

秋田県湯沢市
湯沢開発株式会社



代表取締役
高橋正明氏

3か月で150万円の即効コストダウン！

価格を抑えても、利益が取れる体制を確立

ローコスト住宅を始めるにあたって当社独自でコストダウンをしてきましたがうまくいかずに原価検討会に参加しました。

スタイリッシュハウスの佐藤社長から、その方法が根本から間違っていることを教えて頂き、3か月で150万円のコストダウンをすることができました。

ウッドショックや物価高でどの工務店も住宅価格を値上げしていますが、お客様の年収が上がらない今の時代に品質を落とさずに価格を抑えた住宅を提供できることは当社の大きな強みとなっています。しかも、住宅価格を抑えても利益が取れる体制づくりができたことでお客様も当社も取引先も共に喜んでいることが一番、大きな意味があると思っています。

大分県日田市
株式会社KAKUDO



代表取締役
笠原健彦氏

たった4か月で30坪の建物原価が 300万円もコストダウン！

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っています。

福井県鯖江市
株式会社梶間幸建



代表取締役
梶間日出治氏

業者との交渉課題が解決！

原価改善が、社内の活性化へ繋がりました

佐藤社長のところへは、5年前に新規事業立ち上げのためご訪問させていただき勉強させていただきました。驚いたことは原価削減のための徹底力です。

少しでも原価を安くするための取り組みやノウハウを現地で学ばせていただくことができました。自社にそのノウハウを持ち帰り、当時の課題であった外壁材のコスト削減や業者さんへの交渉がうまくできるようになり、ローコスト住宅の商品化に成功しました。このローコスト住宅事業を立ち上げて、今まで自社で出会うことのなかったお客様と出会い、より地域密着した経営ができるようになっていきます。さらには営業マンのスキルアップも行うことができ、原価の削減から別ブランド開発、地域密着経営、組織の活性化につなげることができています。

高粗利を獲得する平屋の秘密大公開

大阪会場 2024年1月19日（金）株式会社船井総合研究所 東京本社
東京会場 2024年1月22日（月）株式会社船井総合研究所 大阪本社
時間：13時～16時(受付開始：12:30～)

■ 講座

第1講座

■ 今の住宅市場に残された本当の空白市場とは

住宅市場が縮小する現在において、今だからこそ生まれた新たな空白市場について解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 小栗勘太

第2講座

■ ゲスト講座 ※事前に収録したものを放映いたします

特別ゲストとして、株式会社スタイリッシュの代表取締役 佐藤秀雄氏にご登壇いただきます。仕入れ価格を抑え、今の時代では考えられない販売価格を実現している秘訣についてお話しいただきます。

株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役
佐藤 秀雄 氏

第3講座

■ あなたの会社が平屋事業で成功するために

まとめ講座として、あなたの会社が平屋事業で成功するために、明日から取り組めることをお話させていただきます。

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 日野信

【株式会社船井総合研究所】

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

【住宅支援部】

株式会社船井総合研究所において、住宅・不動産関連ビジネスの支援を専門的にコンサルティングするコンサルティング集団。特に、住宅部門では地域密着ビルダーに対する即効性の高いアドバイスで、全国の会員企業・支援先企業で業績アップ支援をおこなっている。

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。

高粗利を獲得する平屋の秘密大公開

お問い合わせNo. S107452

※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。
※東京本社/大阪本社での開催となります。
オンライン配信はございませんので予めご了承ください

東京会場

2024年 **1月19日** (金) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

場所：株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

大阪会場

2024年 **1月22日** (月) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

場所：株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
[地下鉄 御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の
払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

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
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申込みを
締め切る場合がございます

受付開始時間

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

107452 🔍

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
のご選択が可能です

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせ
をメールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページをご確認の上、
セミナーにご参加ください

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）

※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、お問い合わせの際に「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼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

【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日（木）正午～2024年1月8日（月）
までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は
1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、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。

▼お申込みはこちら

