



驚くほど光熱費が安い家

エアコン一台

12か月先まで
着工待ち！

-10℃
の寒冷地でも

＜1日で見て、聞いて分かる！北海道札幌市での視察セミナー＞

- ☑ 1拠点 営業5名で年間91棟受注する仕組みを作った工務店を視察！
- ☑ 「超ローコスト」でも高気密・高断熱住宅を”今なお”実現している！
- ☑ 1拠点で「年間666組」集客したマルチブランド戦略とは？
- ☑ 住宅性能向上は必須！ただし・・・コストも大事という企業向け！

成功事例企業視察ツアー2024 お問い合わせNo. S109442

視察ツアー
情報

2024年3月7日(木)株式会社藤城建設 本社
13:00～16:30(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9:30～17:30)



＜主催＞ 株式会社船井総合研究所

〒100-0005 東京都千代田区1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

船井総研研究会事務局

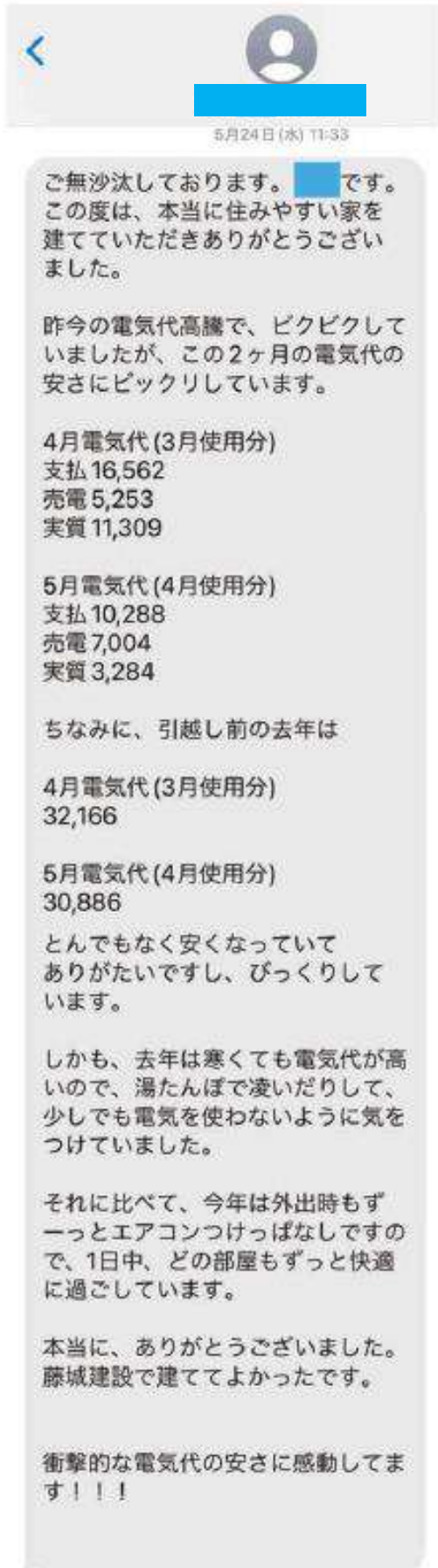
E-mail: jytutaku-biz@funaisoken.co.jp

TEL: 03-6212-2931 (平日9:30-17:30)

申し込みに関するお問い合わせ： 雄井志歩 (ウスイシホ)

内容に関するお問い合わせ： 小栗勘太 (オグリカンタ)

※お問い合わせの際は「視察ツアーお問合せNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。



左記、2023年、お客様から藤城建設の営業担当に
お引渡し後の暮らしの感動をメッセージで
いただいたものです。

燃料費高騰により

電気代・ガス代が人々の生活費を圧迫しています。

これからの時代、本当に求められる

「性能」とは何でしょうか？

住宅購入の補助金を取得するため？

国の基準をクリアするため？

他社に競合負けしないため？

どれも正解です。ただ・・・

私が「性能住宅」を作る

本当の理由は・・・

お客様を**燃費の支払いから守り、**

トータルライフコストで無理のない家づくり
をしたい。

そして、

未来の子供たちに誇れる家づくりをしたい。
ただそれだけです。

少しでもご共感してもらえる方がいたら

次のページ以降もぜひともお読みください。



驚くほど光熱費が安い家が評判を呼び、

12か月先まで着工待ち！

1拠点集客700組/契約91棟できた商品戦略

株式会社藤城建設 藤城 英明 氏

住宅業界が厳しいと言われているのがウソのよう

2023年は91棟を営業マン5人で契約できています。

北海道内の周りの工務店の
受注・着工状況を聞いていると
3割以上減の会社もあるようです。



その中でも、弊社は毎日問い合わせが鳴りやまず、
営業マンが10件前後の契約を毎月取ってきてくれています。

私がかねてから、

「本当にお客様が欲しい商品」を提供できることが
この業界で生き残っていくための道筋だと思っています。

価格、支払い、間取り、性能、サービス力・・・

妥協していいものは1つありません。

まず、私の会社が一番に力を入れているのはモデルハウスです。

入った瞬間に感動する“あったかい”モデルハウス



弊社の家は、真冬の札幌で電気、水道、ガスを含めた、
光熱費月1万円程で賄える燃費の良さが自慢です。

それを可能にしたのは、
10年前から取り組んでいる
ローコスト住宅「ゆきだるまのお家」
で培った、高気密・高断熱の家を
低価格で作るノウハウです。



住設機器や内装建材を同一のメーカー
に統一することでローコスト化を実現。



高断熱化と日射取得による設計プランを組み合わせる事で、
蓄熱によるあったかい家を可能とし、
ZEH基準以上の性能住宅の実現ができています。

今では多ブランド化でより多くのニーズに対応



ゆきだるまの家

燃費が良く 一年中快適な家をお手頃価格で



平屋専門店
平家製作所
HIRAYA SEISAKUSHO
シンプルで無駄なく暮らす平屋



NORTH LAND PRIDE

北海道らしいロングライフ
サステイナブルデザイン住宅



分譲建売 専門店

トチイエ

土地が先か、家が先か。

土地探し、家づくりの不安や心配事をまるごと解決

ローコスト価格帯からミドルコスト価格帯までそろえています。

特に2023年、集客・契約をけん引したのが「平家製作所」。

建替えや小家族ニーズにも適した高性能住宅がヒットし、

夏の集客が厳しい時期も5日間で60組以上の方が来場しました。

未来の子供たちに誇れる家づくりを

正直、10年前は一步間違うと倒産の危機でした。

どうせなら「いいモノをより安くお客様に提供したい」とその一心で走ってきました。

以前の私のように

★技術には自信がある、でもお客様に出会うために

どうすればいいか分からない

★高性能な家を作りたいが、コストが上がる一方

そんな悩みをお持ちの事業主に

少しでも私の経験が役に立てばと思い、今回皆様を札幌でお迎えすることとなります。

3月とはいえ、北海道はまだ冬といっていいいでしょう。

お身体にはお氣をつけてお越してください。お待ちしております。



← 嬉しいことに、
2023年12月の
株式会社船井総合研究所
住宅ビジネス研究会
のMVPを受賞しました。



低価格でも実現する、高性能住宅を 作り続ける藤城建設の秘密とは？

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

-昨年、2023年1月に実施した視察ツアーにおいて、藤城建設株式会社を訪問した様子です。-



はじめに代表取締役 藤城英明氏より高性能住宅に必要な基本的な考え方を教えていただきました。
W断熱・トリプル　サッシ・最上級高断熱玄関ドア・第一種全熱交換型換気システムはすべて標準仕様です。なぜそれが必要なのか、また具体的な仕入れやコストの面も隅々まで解説いただきました。
実際のモデルハウス内での研修では、日射の取り入れ方を代表自ら実演してもらいました。



主力ブランドの「ゆきだるまのお家」「平家製作所」は全棟自由設計です。実際のモデルハウスの設計を担当した常務取締役 川内玄太氏から設計ポイントについて教えていただきました。

1棟1棟日射角度や冬の暖かさを計算し、その土地に合ったプランニングの方法があります。すべては光熱費を抑えるためです。適正価格で実現するためには仕様のみならず、設計力も必要になってきます。実際のお客様の光熱費実例をもとに、営業時のトークやポイントなども教えていただきました。

視察後、藤城建設の家を実践した企業のその後は…?



営業マンより、「自信を持ってウチの商品は売れない」
「他社に性能で負けてしまう・・・」

そんな声から藤城建設に視察に伺った企業は
早速教え通りにモデルハウスを建設し、集客開始。

「**こんな工夫を凝らされた住宅は見たことない！**」

「**高額なコストをかけずにこの性能はすごい！**」

といったお声を続々といただき、
今、地域で少しずつ注目を浴び始めているようです。



営業担当からは「最近全く競合に苦戦する事が
なくなった」という声をいただいております。

-無限の可能性を信じて1日だけ、札幌にお越しになりませんか?-

ご挨拶遅くなりまして、失礼いたしました。

株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

数あるご案内の中から本誌を手にとっていただき、
ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。

今回のご案内は結論申し上げますと、視察セミナーのご案内です。
視察のテーマはズバリ・・・

「いかにして北海道の冬に通用する、

高性能住宅を低価格（適正コスト）で実現し、

これほどまで地元で支持されているのか」 です。

当日の視察ツアーで学べること

住宅性能の向上やそれをいかに適正コストで実施するか、その重要性についてはここまでお読みいただいた方であればご理解いただいていることと思います。

その家がどう実現するかはもちろんのこと、
今現在、受注好調（12か月着工待ち）の理由がどこにあるのか、
商品づくりだけではない目線ですべてお話いただきます。例えば・・・

- 冬場でも暖房一台で25度を維持するための「熱交換型換気扇」と2つの仕掛けとは？
- 営業5名で100棟近くも売る理由 / 口コミや紹介がこんなに起こる理由とは？
- コストをかけずに暖かさを家じゅうに・・・
「ハニカムスクリーン」「欄間付きドア」「階段遮熱引き戸」など・・・
- 暖かさの秘密は採光にあり？低燃費を実現する設計のポイントとは？
- 今なおローコストブランドとして注目される「ゆきだるまのお家」の秘密
- 今では50%以上が平家での受注。お客様の心を掴んだ平家ブランド、「平家製作所」の秘密
- 年間集客666組、来場単価5,000円以下でお客様を集める、
集客戦略組織「企画課」が実践するマーケティング手法とは？
- 3ブランドが同時に見れる、自社総合展示場（通称：藤城パーク）
今の時代、あえて「常設型展示場」を3つを建てた理由とは？
- 人気のモデルハウスプラン、明日からすぐ実践するならこの1棟で決まり！
- 2023年決算では利益率が飛躍的アップ。工務リーダーの苦悩と取り組みとは
- この先、藤城建設が目指す、未来の姿とは？

実は、藤城建設に視察セミナーを依頼したのは
これで4回目となります。最後に実施したのが、2018年。

コロナ過において、「もっと良い家を！・・・」と
試行錯誤した代表取締役 藤城英明氏・社員皆様の更なる発展を
お話いただけます。

過去1度、視察にお越しになった方も、
格段にパワーアップした藤城建設を見にぜひお越しください。

そして、
「ゆきだるまのお家」「平家製作所」のような、
高性能住宅ブランドが株式会社藤城建設だけでなく、伴走させていただいた
私たち船井総合研究所メンバーの自慢でもあり、
全国にこのノウハウが広がっていくことが使命だと思っています。

皆様に当日お会いできることを楽しみにしております。

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

成功事例企業視察ツアー2024

■ 講座内容

第1講座

■ 北海道でTOPクラスのビルダー、株式会社藤城建設視察ツアー

※「未来の子供たちに良い環境を残す仕事をする」の理念のもと、規模を拡大し続けてきた株式会社藤城建設。北海道のお客様から圧倒的な支持を得ている秘密を、実際の施工物件を見学しつつ大公開します。

株式会社藤城建設
代表取締役 藤城 英明 氏

第2講座

■ 視察ツアー2024の総括

※2024年以降、住宅市場で勝ち組になるためのポイントを、総括としてお伝え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
根岸 祐希

【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社内最大の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。

開催要項

2024年3月7日（木曜日） 集合場所：JR「札幌駅」北口

日時・会場

開催
時間

集合 12:45 ▶ 解散 16:30 受付開始(12:30～)

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、会場はメールにてご確認下さい。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
※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かねますので、ご了承くださいませ。

受講料

一般

20,000円（税込22,000円）／1名様

会員

16,000円（税込17,600円）／1名様

付帯会員価格

1名様無料 2名様以降15,000円（税込16,500円）／1名様

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）
普通 5785668 カナヰソク・カンキョウ セミナー チ

受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

●お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名（出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み取消時期

取消料

開催日の前日から起算して11日前まで

いただきません

開催日の前日から起算して8～10日前まで

旅行代金の20%

開催日の前日から起算して2～7日前まで

旅行代金の30%

開催日の前日

旅行代金の40%

開催日の当日

旅行代金の50%

ツアーの開始後の解除または無連絡不参加

旅行代金の100%

*開催4日前までに記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

付帯会員価格は、住宅ビジネス研究会・DIY住宅研究会・グレードビルダー経営研究会・デザイン住宅研究会・平屋住宅ビジネス研究会・ZEH・高性能住宅研究会・分譲ビジネス研究会にご入会されている方が対象です。

お申し込み
方法

お申し込み方法は2種類ございます。

- 【下記QRコードの読み取り】→【申し込みフォームへの入力】の順にお進みください。
- 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.【109442】を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

研究会事務局：研究会メールアドレス jyutaku-biz.funaisoken.co.jp

TEL:03-6212-2931（平日9:30-17:30）

- 申し込みに関するお問い合わせ：碓井志歩（ウスイシホ）
- 内容に関するお問い合わせ：小栗勘太（オグリカンタ）

お申し込みはこちらからお願いいたします。

2024年3月7日（木）

成功事例企業視察セミナー2024

お申し込み期限：2024年3月3日（日）23:59まで

