

最近ファミリー客が減っている…もうダメかも…

ちょっと待った!

これからは、
1人2人暮らしが
家を買う時代!



6坪の家 で大成功

まさかチラシを1回まいただけで**40**組も
新規が来るとは…この時代に驚きました。

**平屋だけで10億円を作る
社長が語る成功ストーリー**



特別
ゲスト
講演

株式会社かねこ工務店
代表取締役社長 金子正動氏

6坪の家で大量集客! 住宅業界の新市場攻略セミナー お問い合わせNo. S110609

セミナー
情報

2024年4月16日(火)株式会社船井総合研究所 東京本社
(八重洲)
2024年4月18日(木)株式会社船井総合研究所 大阪本社
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No110609
・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。



平屋だけで年間受注**50棟**！

平屋専門店で**年間10億円**を作る会社の 成長ストーリーと2024年の勝ち筋を 大公開！

株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正動 氏

絶好調な平屋事業に突如立ち込めた暗雲

滋賀県彦根市を中心に住宅事業を展開している、株式会社かねこ工務店の金子と申します。

私の会社はもともと、とあるフランチャイズに加盟し、その商品を販売していたのですが、どんなに頑張っても年間15棟止まり。

このままではだめだ！と奮起し、平屋事業に本腰を入れたのが2020年のことでした。一番驚いたのが、平屋が持つ圧倒的な集客力。



▲2019年、最初に建てた平屋モデルハウス
お客様から「これがそのまま欲しい！」
と言われるほどウケのいいものでした。



welcomeボードはいつも
お客様の名前でいっぱいです！



ひとたび見学会を開催すれば一気に数え切れないお客様が押し寄せる。

毎月30組以上は来ていましたね。この調子で行けばどんどん会社が大きくなるぞ！ワクワクが止まらなかったのを覚えています。

しかし…そんな中突如襲ってきたのが**2023年の集客減少**でした。

今まであんなに来ていたお客様はどこへ行ってしまったんだ…。

集客の勢いはピーク時の半分程度にまでなってしまいました。

このままではまずいのではないかと…。そう思いながら来場客を振り返っていると、あることに気づきました。

来場客の約半分が2人以下の世帯になっていた

ファミリーのお客様の来場が減っていたのです。その代わりに

やたらと目についたのが**1人、2人暮らし**のお客様でした。

「ちょっとお客様の傾向が変わってきているのかな…」

そう思いながら船井総合研究所に相談したところ、チャレンジングではあるけど新たな市場を開拓できそうな取り組みをやってみよう！ということで、当初は実験企画として新しいブランドを立ち上げました。



▲タイニーホームHP

少人数世帯に向けた小さな家を提供しているブランドであることをアピールしました。



▲一部商品プラン

小さく、且つ多くの人が買える商品を。値決めも慎重に行いました。



2023年の7月に立ち上げたのが、この「**6坪からのお家づくり**

タイニーホーム」です。自分でも今までに見たこともない打ち出しをすることには少し戸惑いましたが（笑）

とにかく、1人・2人暮らしの方に向けたメッセージを強めのWEBサイトを立ち上げ、コンパクトなプランも多数揃えました。

1人・2人暮らしが押し寄せるグランドオープン！

迎えたグランドオープン当日。結果は**2日間で40組**の新規客にご来場い

ただきました。直前まで準備に追われ、販促は**チラシを1万部配布し**

ただけだったのですが、想像を超える集客数でした。このブランドからも受注が立て続けに上がっており、今後が非常に楽しみな挑戦になりました。



▲モデルハウスは1人・2人暮らしの両方に満足してもらうために13坪2LDKを建築しました。

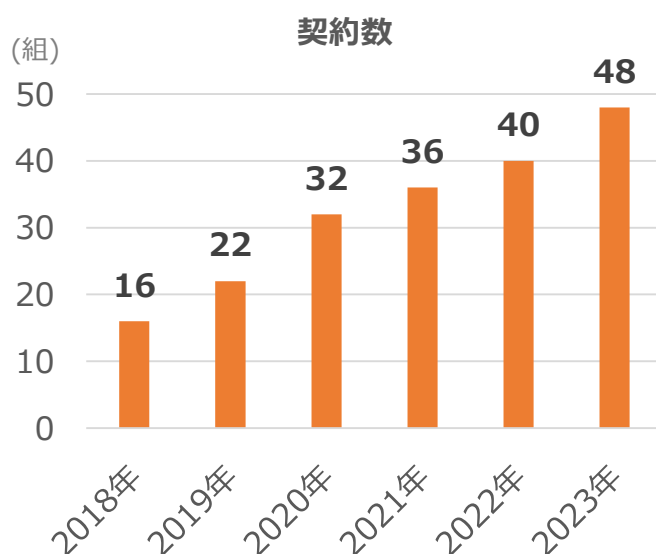
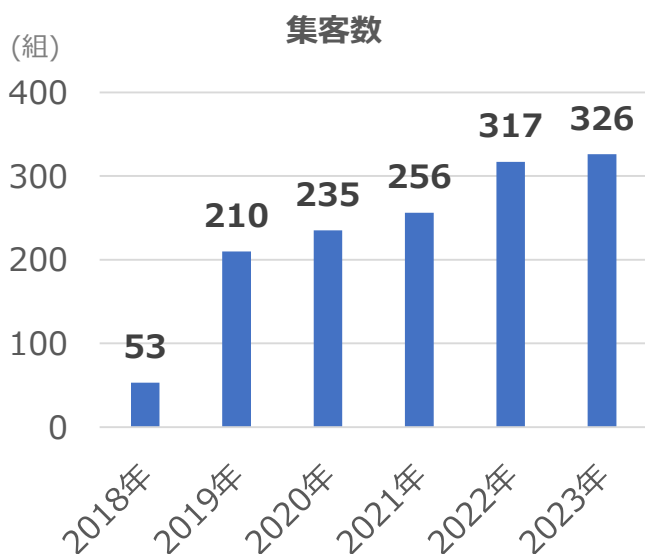


▲グランドオープンチラシ。
まだまだチラシも捨てたものじゃないですね。

株式会社かねこ工務店 業績推移

※平屋事業開始時期：2019年

※タイニーホーム開始時期：2023年



売れる商品づくりのために、原価削減も実施

タイニーホームを実施するにあたってもう1つ注力したことが原価削減です。

ただ家を小さくするだけでは、ここまでの集客力・そして販

売力が出なかったと思います。少人数世帯の方は、ご年齢が高いことが多いです。そのため、短い期間のローンで家賃並みに支払いに抑えなければなりません。ここが本当に難しかったし、苦労した点でもあります。

この原価削減のこともたくさんのポイントがあるのですが、ここでは語り切れないので、今まさに、セミナー当日にお話しできるよう準備を進めております。楽しみにしていただけますと幸いです。

株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正動



東京・大阪2会場開催

新ターゲット攻略法& 商品作成のポイントを 徹底解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 小栗勘太

株式会社かねこ工務店 金子社長のお話しはいかがでしたでしょうか？

私、株式会社船井総合研究所の小栗と申します。

現在、住宅業界は集客不調の渦中にあるのは間違いありません。

それは、2021年までであらかたファミリー層の受注を取り切ってしまったことにあります。

そこで目をつけたのが、**1人・2人暮らし世帯**です。

減ってきているファミリー層とは逆に、この世帯は近年急速に数を伸ばしています。

それなのに、この層を狙っている住宅会社はまだほとんどいないのです。

今集客に苦しんでいるそのあなた、

勝手に住宅購入者はファミリー層だと決めつけていませんか？

なんとなく今まで通りの見学会を続けていませんか？

住宅業界は今まさに大きく変わろうとしています。

2024年の住宅業界で勝ち組になるために押さえておくべきことは、

①日本の世帯全体の約65%は1人・2人暮らし世帯※

②住宅購入平均年齢は44歳※

③3人暮らし以上のファミリー世帯は減少傾向※

この3点です。

キーワードは少人数世帯攻略と原価削減です。

その取り組みの全貌を、株式会社かねこ工務店からお話ししていただくことになっています。

厳しい住宅業界を勝ち抜くための大きなヒントとなる場になるかと思いますので、

皆様奮ってご参加いただけますと幸いです。

※①出典：国民生活基礎調査「世帯数と平均世帯人員の年次推移」

※②出典：国土交通省住宅局「令和3年度住宅市場動向調査」（令和4年3月）

※③出典：厚生労働省「世帯構造別、世帯類型別世帯数および平均世帯人員の年次推移」（令和2年）

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
- ・今の時代の適正価格とは？
- ・少人数世帯に選ばれる商品のポイントを徹底解説
- ・コンパクト住宅の“専門店”。そのポイントと勝ち筋パターンとは？
- ・少人数世帯客を効率的に集める集客手法
- ・ファミリー層とは一味違う！1人・2人暮らしに向けた営業手法

株式会社かねこ工務店ご講演

- ・ちょっと前までは年間15棟の工務店でした…。
たった4年で売り上げを2億から10億に伸ばした方法とは？
- ・年間300組集客は当たり前！集客手法・ノウハウを大公開
- ・来場単価は驚きの30,000円！集客のコスパを上げるポイント
- ・お客様が「これが欲しい！」と絶賛するモデルハウスの作り方
- ・6坪の家ってどんな家？その中身と作成秘話に迫る
- ・なかなか踏ん切りがつかない少人数世帯客に対する必殺トーク！
〇〇を伝えることで、一気に受注が近く
- ・原価を削減するために社長が行ったこととは？
ポイントは「正しいコストを把握すること」・・・ など

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・コンパクト住宅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ると思います。

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 集客数：317組 契約数：40棟 	●御園建設株式会社 商圏：千葉県茂原市 集客数：279組 契約数：39棟 	●株式会社船城建設 商圏：北海道札幌市 集客数：160組 契約数：30棟 	●中央建設株式会社 商圏：鳥取県米子市 集客数：276組 契約数：26棟 
●湯沢開発株式会社 商圏：秋田県湯沢市 集客数：151組 契約数：12棟 	●MIRAIE株式会社 商圏：茨城県牛久市・土浦市 集客数：416組 契約数：40棟 	●株式会社アップテート 商圏：新潟県新潟市・長岡市 集客数：254組 契約数：32棟 	●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：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きます。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。

セミナー当日にお伝えする、全国各地のコンパクト住宅での成功例を一部ご紹介



建築中の16坪2LDKモデルハウスが即売！

金子社長が始めたタイニーホームを見て、うちでもすぐにやろうと、去年の11月からモデルハウスを建て始めました。まだモデルハウスは完成していないのですが、2人暮らしの方から「これ欲しい！」というお声をすでにいただいております、驚いています…。

秋田県湯沢市 湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏



15坪モデルハウスOPEN初月で35組集客！

去年くらいからやたらと1人・2人暮らし客の来場が増えてきたんですね。試しに去年15坪のモデルハウスを建てたらいきなり35組の新規が！WEB広告をたった10万円かけただけなんですけどね。すごい集客力です。直近3カ月の受注9棟も全て2人暮らし客で、時代が変わってきていることを感じています。

千葉県鎌ヶ谷市 ファインドエステート株式会社 代表取締役 松崎良介氏



2LDKモデルハウスで毎月20組以上を安定して集客

平屋のブランドは、去年からずっと2LDKのモデルハウスで見学会を実施しています。今では、毎月20組以上は必ず来る、集客には困らないブランドになりました。業界未経験の若い女性に営業をやらせていますが、毎月3件は契約を取得してきます。やはり非競合マーケットはとてもやりやすいですね。

新潟県新潟市 株式会社アップデート 代表取締役 原山長之氏



ブランド立ち上げ初月でいきなり3棟契約

昨年8月に1LDKのモデルハウスをOPENしました。それまでは1LDKなんて建てたことがなかったので不安でしたが、いきなりたくさんのお客様に来ていただいてびっくりしました。しかも初月から3棟契約できて、かなりいい滑り出しができました。この事業の今後の成長が楽しみです。

愛媛県新居浜市 白石建設工業株式会社 代表取締役社長 白石尚寛氏



10坪の家ルームツアーがTikTokで大バズリ！

去年、1人暮らしのお客様とご縁があって、10坪1LDKの家を建てました。お客様のご厚意で完成見学会を実施したら予約は即満席。その家のルームツアー動画をTikTokに投稿したところ、3日で50万回以上も再生されて、これにもまたビックリ！この市場をどんどん攻めていきたいですね。

三重県津市 株式会社幸三建設 事業部長 海野高穂氏

6坪の家で大量集客！住宅業界の新市場攻略セミナー

東京会場 2024年4月16日（火）株式会社船井総合研究所 東京本社

時間：14:30～17:30(受付開始：14:00～)

大阪会場 2024年4月18日（木）株式会社船井総合研究所 大阪本社

時間：13:00～16:00(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
チーフコンサルタント 坂内優介

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、株式会社かねこ工務店の代表取締役 金子正動氏にご登壇いただきます。仕入れ値を抑え見えてきた、新たな住宅の空白市場についてお伝えします。

株式会社かねこ工務店 代表取締役社長
金子正動 氏

第3講座

■あなたの会社がこれからのコンパクト建築で成功するために

まとめ講座として、あなたの会社がコンパクト建築専門店で成功するために、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
リーダー 小栗勘太

【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カンパニー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。

6坪の家で大量集客！住宅業界の新市場攻略セミナー お問い合わせNo. S110609

※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 **4月16日** (火) 開始 **14:30** ▶ 終了 **17:30**

※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

場所：株式会社船井総合研究所 東京本社

〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分]

大阪会場

2024年 **4月18日** (木) 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
締め切る場合もございます

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 20,000円(税込**22,000円**)／一名様

会員価格

税抜 16,000円(税込**17,600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

110609 🔍

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



サステナブルな成長を促すことを目的として。

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

▼お申込みはこちら

