

原価高騰、利益ひっ迫の昨今において、
5年連続増収増益で今なお急成長を続ける大注目企業の秘密に迫る!

講座カリキュラム

第1講座

住宅会社に取り組むべき原価削減の実践方法

- 原価削減・工期改善の取り組みで100万円以上のコストダウンを実現するための手法
- 工程の乱れを改善し、見積精度を高める原価管理術

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **近藤 力**



特別 ゲスト

第2講座

急成長ビルダーが実践する原価削減手法

- 自由設計でもコストダウンできる原価削減施策とは
- 2年で粗利4%改善を実現した原価削減の取り組みを大公開
- 競合他社に負けない!本当にお客様から選ばれる「デザイン×性能」住宅
- 営業18名で270棟受注を実現する「超高生産性営業」
- 優秀な人材が「集まる&辞めない」評価制度

※大阪会場の特別ゲスト講座は東京会場の内容の録画講演となります。

特別ゲスト 株式会社アーキテックプランニング 代表取締役 **相馬 哲也 氏**



第3講座

本日のまとめ

- 住宅会社が明日から実践すべき原価削減のポイント
- 今後地域密着の住宅会社が目指すべき企業像

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **本倉 裕大**



「利益をもっと残したい方」必見!

業界初公開! 注文住宅

ARCHITEC-PLANNING
architectural design office

270棟の急成長ビルダーが実践した

原価削減

2年で4%の

利益改善 を実現!

このような方にお勧め

株式会社アーキテックプランニング
代表取締役 **相馬 哲也 氏**

- ✓ コスト意識が低く利益率が上がらない方
- ✓ 価格設定や単価設定が曖昧だと感じる方
- ✓ 紙発注などの非効率的な業務が多いと感じる方

東京会場

4月25日 木

14:30~17:30 [受付 14:00~]

大阪会場

5月17日 金

13:00~16:00 [受付 12:30~]

※大阪会場の特別ゲスト講座は東京会場の内容の録画講演となります。

主催



サステナブルな成長を促す。急成長ビルダーが実践する原価削減

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。) → 111392

東京会場 2024年 4月25日 木

株式会社船井総合研究所 東京本社 ※[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。
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目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

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かねますので、ご了承ください。

一般価格 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様

会員価格 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長オンラインプレミアムプラン (B/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。

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す。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。※お申込みに関するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

大阪会場 5月17日 金

株式会社船井総合研究所 大阪本社 ※大阪会場の特別ゲスト講座は東京会場の内容の録画講演となります。
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」] ⑨番出口より徒歩2分

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。セミナー情報を当社ホームページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111392>



セミナーの内容を少しだけご紹介

ゲスト企業のご紹介

ARCHITEC-PLANNING



株式会社アーキテックプランニング
代表取締役 相馬 哲也 氏



2003年創業の株式会社アーキテックプランニングは、北海道・福岡に拠点を置く創業21年になる住宅会社である。2016年に前年比2倍以上になる41戸（札幌市における戸建注文住宅の建築確認戸数）を手がけ、大きく飛躍した。現在、北海道で年間263戸以上の戸建注文住宅を受注する。本年は社員数60名で売上86億円と急成長を遂げる業界注目の企業である。

急成長を続けるアーキテックプランニングの成長軌跡

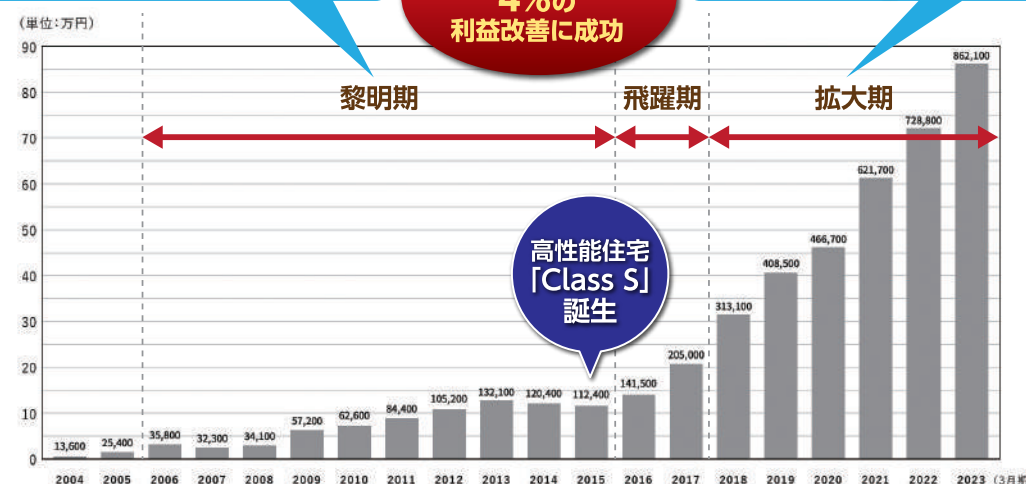
見どころ 1

聡明期→飛躍期

売れる商品づくりに専念
高性能住宅「Class S」の誕生で

売上20億円達成!

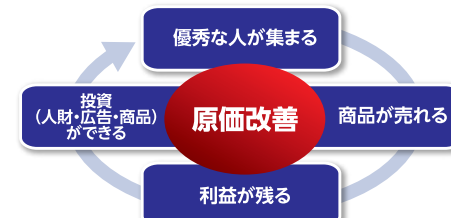
そして以降の
拡大期への足がけとなった
商品づくりの知られざる
秘密とは!?



見どころ 2

拡大期

8年で売上770%成長!
ただ、利益がボロボロだった…
そこで原価改善に取り組み
4年で1棟利益が60~70万円改善
急成長に拍車をかける



初公開

最新ノウハウ8選ここが凄い!

ノウハウ1 原価管理のムダ・ムラ・ムリをなくし**2年で4%**の利益改善

ノウハウ2 予定外工事の差異の見直しだけで**1棟あたり50万円**の利益を即時改善

ノウハウ3 粗利改善だけではダメ!営業利益を残すために必要な**「販管費の落とし方」**

ノウハウ4 会議ゼロ!DX活用により**従業員約60名で売上86億円**の「超高生産性」

ノウハウ5 大手ハウスメーカーにも負けない!本当に選ばれる**「性能×デザイン」**住宅商品

ノウハウ6 完全自由設計の注文住宅を**「営業18名で270棟」**販売するための仕組み

ノウハウ7 性能数値、お客様アンケート、決算公告まですべてHPに公開**独自の集客手法**

ノウハウ8 優秀な人材が集まる&辞めない!成果に応じた**「明確な評価制度」**

2年で4%の原価改善を実現できたポイント

取り組みに至った背景

当初、売れど売れど利益が残らない。
規定利益は20%に設定しているのにいざ最終実行予算の蓋を開けば、予定外工事が90万円もあった

このままではまずいと思い、
行っただが

原価の「検証」

予定外工事の差異を
正確に把握して、
一つ一つ原因を究明

原価「検証」をDXで実現



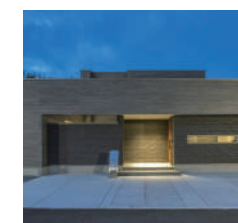
利益改善を実現する 原価管理システムの 特徴

- ① 受発注業務のデジタル化
- ② 発注実績のデータの可視化
- ③ 見積作成・原価管理・発注業務のシステム化



年間270棟以上を受注するようになった拡大期の成長の鍵
「売りやすい商品」×「優秀な人材が集まる評価制度」

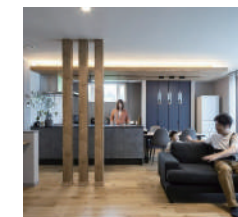
売りやすい商品「class S」の特徴



商品コンセプト

性能 × デザイン

北海道という気候柄と商圏内での商品優位性を図るために大手のハウスメーカーと競合して負けない商品を開発



	耐震性能 (国土省省定基準)	断熱性能 (省エネルギー基準)	耐久性 (国土省省定基準)	維持管理 要約対策
class S	3等級 (最大値)	6等級 (最大値)	3等級 (最大値)	3等級 (最大値)
「高断熱住宅」 認定基準	2等級	5等級	3等級	3等級
建築基準法に 定められた基準値	1等級	1等級	1等級	1等級

優秀な人材が集まる・辞めない評価制度

トップの営業社員で年収1本乗らない…。
そんな中小企業が多い中、年収2000万円を超える人材がいるほど、評価制度が充実している。だからこそ優秀な人材が集まり、社員60名で一人当たり生産性1.4億円という高生産性組織を実現している

正当な評価に対する十分な評価を実現する「労働分配率」

モチベーションを上げる「給与早見表」