昨今の平屋ブームを味方につけた、30代3代目社長の大胆な戦略

2階建てを“完全にやめた”平屋ブランド“だけ”で

万年15棟で、
利益もギリギリ。
社員の給与も上がらない。
何とかその状況を一変
させたかったのです。

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 正勲 氏

棟数も売上も3倍

15棟→50棟　3億円→10億円

平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo.S115002

主催

2024年8月2日(金)　14:30～17:30

会場:株式会社船井総合研究所サステナグロースクエアTOKYO

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

平屋だけで年間受注50棟！

平屋ブランドで10億円を作る会社の成長ストーリーと2024年以降の勝ち筋を大公開！

株式会社かねこ工務店　代表取締役社長 金子正勲 氏

会社の閉塞感を打破したい！最初はそればかり考えていました

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。毎年赤字か黒字からの分岐点を行ったり来たり。そんな会社の状態をずっと見てきました。

その状態で私が社長に就任したのが2018年。当時35歳でした。

就任して思ったのが、**「ずっとこの状態が続いていくのか･･･。社員は頑張っているが毎年給料は上がらない。この閉塞感を何とかしたい」**ということです。

この閉塞感を打破するには、**“爆発的な集客”**が必要だと思ったんです。

でもそれを実現するにはどうしたらいいのか･･･。

そう思っていたときに、船井総合研究所から1通のDMが届いたんです。それは「平屋」と大きく書かれたものでした。当時私は、平屋のブームが来る、根拠はないですがそう思っていたんです。

◀2018年当時の平屋セミナーDM

「これはすぐに話を聞きに行かなければ！」

そう思い、1通のDMを握りしめて大阪のセミナー会場に足を運びました。そこで講演されていたのが私と同じ年の社長さんでした。しかもこの会社、もともと葬儀屋さんだったんです。「えっ、葬儀屋さんが成功してるの？ウチでもできるんじゃない？」

社長歴が浅かったこともありますが、率直にそう思いましたね。

平屋で10年食っていく！そう思って平屋事業に参入

そこからはもうすぐに船井総合研究所にお願いして、平屋ブランドを立ち上げました。立ち上げる前から、「これはイケるな、**平屋で10年は食っていけるな**」と心の中で確信していました。当時平屋はまだまだ珍しいもので、市場で「平屋で圧倒的に目立つ」ことができれば、先行者メリットを獲得できる。それさえできれば大丈夫だ、と思ったからです。しかも低価格で平屋を提供するなんてこと、なかなか難しいですからね。

▲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　▶
お客様の名前でいっぱい！

迎えた最初のモデルハウスのグランドオープン。私の予想通りの結果となりました。**2日間で30組の新規集客。そこからいきなり4件の契約**を獲得しました。私の確信が、はっきりと証明された瞬間でしたし、何といってもここから会社の雰囲気が変わり始めました。

全ては社員にとっての「心地いい環境」のために

社長就任当初から思っていた閉塞感。平屋はそれを打破するきっかけを与えてくれました。社員からも**「会社の雰囲気が良くなった」**との声が明らかに増えましたし、**「ウチで働きたいんです！」と言って入社してくれる20代の子**も出てきたりと。嬉しかったですね。

私の目線は、常に社員の方向を向いているんです。先日、“会社のコミュニティ宣言”をしました。これは、**心地いい場所を創造する**、ということです。まずは働く我々が豊かになることが最優先事項。そうすると、その豊かさはお客様にも伝わっていくんです。「自分が我慢してお客様に尽くす」という古い会社の在り方を打破していきたい。そう今は考えています。

その豊かさを与えることが私の一番の仕事であり使命です。豊かさを与えるために必要だと考え、私が実行していることが3つあります。

①会社が目指しているビジョンを明確に示す

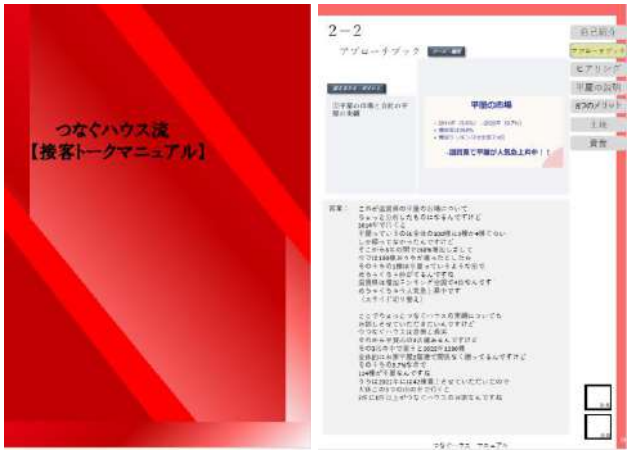
平屋で100棟。平屋で滋賀県No.1企業になるんだと、いつも社員には言っています。「平屋を建てるんだったらかねこ工務店に行ってみよう」そう思ってもらえるようになることが大事ですと。そしてそれをモチベーションに、社員には頑張ってもらえています。

②個人に達成できそうな目標を与え、その成果にしっかりと報いる

「どんなに頑張っても何も変わらない、お給料は増えない」そう思われてしまうと、豊かにはなれませんし、また閉塞感を生んでしまいます。「ノルマ」という言葉があまり好きではないので使わないようにし、あくまで「目標」を社員1人1人に与えるようにしています。そして、頑張ってその目標を達成した社員には、お給料という形でしっかり報いるようにしています。**強制的にやらせるのではなく、目標に対して自主的に頑張る姿勢を重んじる**。これも大事なことです。

③仕組みを整える

働きやすいように、そして目標を達成しやすいように、私は特にこの1年、社内の仕組み整備に注力してきました。**誰でも平等に、成果を出せる環境を整えておく**こと。それも社員が自主的に頑張ろうと思える要因の1つです。



▲誰でも平屋が売れるように！
との想いで作成した営業マニュアル

▲社長から社員へ、ビジョン・想いを
伝える経営方針発表会の様子

平屋事業の、そして会社のこれからの展望

先ほどもお話ししましたが、弊社は**「まずは100棟」「平屋で滋賀県No.1企業になる」**ことを目標に突き進んでいます。今はまだその道の半ばです。
今は低価格帯の平屋商品をメインに展開していますが、船井総合研究所の担当者ともいろいろ相談して、平屋を切り口に、また新しい商品の展開等も絶賛企画中です。

目標を明確にする、新しい商品を用意する、これらは会社をこれから大きくしていく上ではもちろん欠かせないことです。しかし、それらを実行していくのに欠かせないのが社員1人1人の力です。
今弊社はありがたいことに、20代の若い社員がどんどん入社してきてくれており、非常に良い雰囲気に包まれています。
これから活躍するのは20代の若い力です。私はそう確信しています。
若い社員が活躍できる土壌を私がしっかり整えることさえできれば、あとは会社が勝手に伸びていくだろうなと思います。
その力を最大限発揮させられるように、私はこれからも変わらず社員の方をしっかり向いて、会社を伸ばしていきます。

いろいろ語ってきましたが、閉塞感を打破できたことも、そして会社の今後の方向性を自分の中で明確にできたことも、社員としっかり向き合うことを実行できているのも、やっぱり平屋事業を始めたことが一番大きかったかな、と今振り返ったら思います。

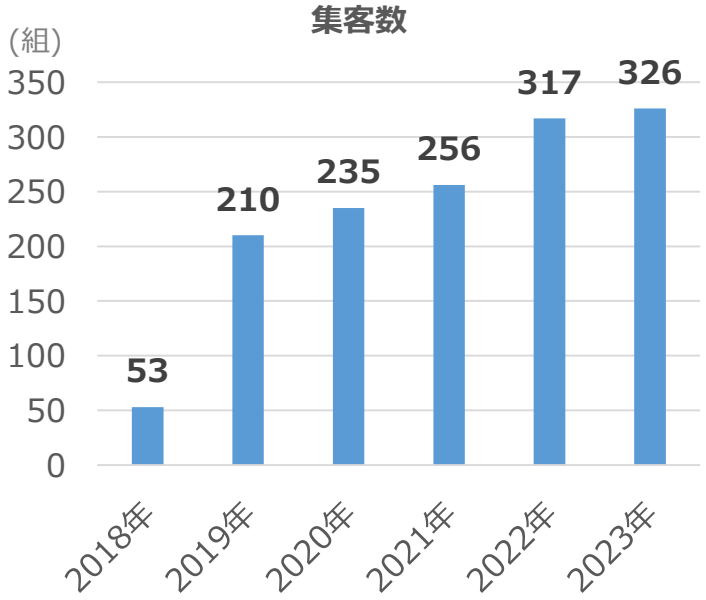
当時の私と同じように、代替わりで悩んでいる方、閉塞感を感じている経営者の方のお力になれるよう、今まさにセミナーでお話しする準備をしているところです。当日を楽しみにしていただけたらと思います。
ここまでお読みいただき、ありがとうございました。

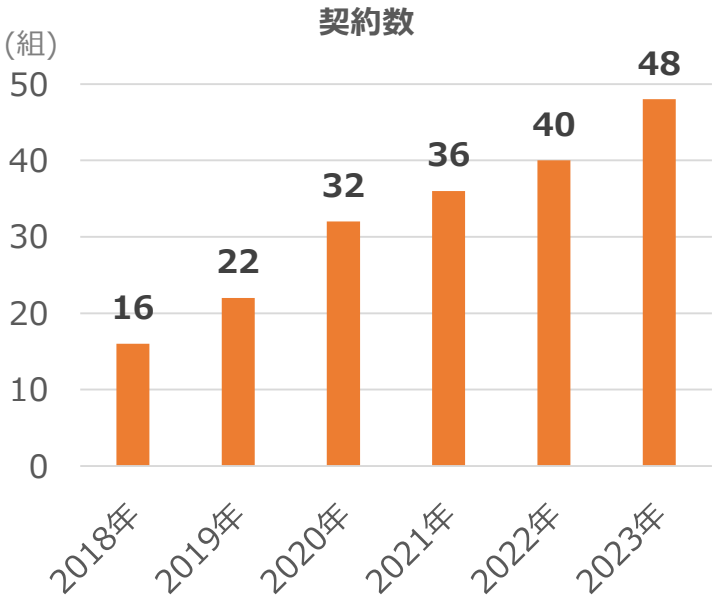
株式会社かねこ工務店
代表取締役社長 金子正動

株式会社かねこ工務店をもう少しご紹介

株式会社かねこ工務店 業績推移

※平屋事業開始時期：2019年(ここから、2階建てを完全にやめる)





▲平屋ブランドに特化したHP。商品プランに施工事例など、平屋の品揃え・情報量で他社を圧倒する。

▲「安い家なんだろうな、と思って来たけど、とってもオシャレですね！」と、お客様から非常に評判が良かった平屋モデルハウス。3LDKの間取りと、ステージングを取り入れた内観が好印象。

平屋で食いつなごう、ではなく
平屋に“振り切る”。
住宅事業を伸ばすには、
そんな大胆な戦略が必要です。

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。
「新規集客が減っている！」周りの住宅会社からそんな声を聞くことが本当に増えてきました。

そんな状況下で皆様がどうしているかというと、「平屋の見学会をやれば、2階建てよりもお客様が集まるから、とりあえず平屋でイベントをやろう」と、**平屋で今を凌ごうと、食いつなごうとしています。**

しかしその戦略、本当に功を奏していますか？
確かに一時的に集客数は増えるかもしれません。でも、受注はどうでしょうか？
現場の社員さんは苦戦を強いられていませんか？

今集客ができる平屋。集客できる、だけに留めておくのではもったいない！
そこから受注数も大きく増やせるのです。

大事なことは、**平屋に振り切ったブランドまたは事業**を持つことです。
まさに、その平屋に振り切った大胆な戦略で、株式会社かねこ工務店は業績を拡大し続けています。

平屋で“食いつなぐ”と“振り切る”。その違いがどこにあるのか？
その取り組みの全貌を、株式会社かねこ工務店の金子社長からお話しいただきます。

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。

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
- 今のお客様から求められる住宅商品の価格帯とは？
- ファミリー層だけがターゲットではない！
  これから住宅を購入する新ターゲットの全貌に迫る
- 平屋住宅の“専門店”。そのポイントと勝ち筋パターンとは？
- 買ってくれるお客様を集めるためのマーケティング戦略

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3億から10億に伸ばした方法とは？
- 平屋で10年食っていく！
  そう確信した背景と、これからの平屋市場の展望について
- 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
- 平屋のプロになる！平屋だけを売ることに特化した驚きの営業手法
- 低価格で平屋を販売する。金子社長が2024年に会社を挙げて行った
  原価改善施策について

最後にこれだけはお伝えさせてください。

【その１】

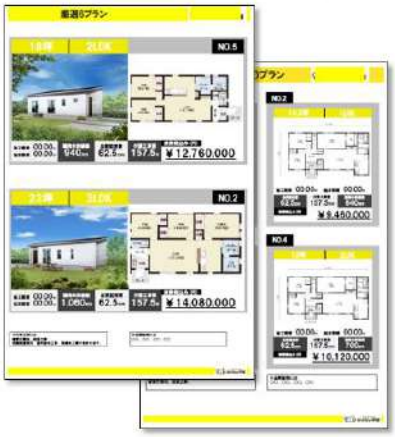
現在、セミナーの内容をテキストで準備中でございますが、まずは平屋住宅事業で成功された全国の企業の最新事例をお伝えいたします。

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。

【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！」と思っていただける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から、東京会場での来場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。詳しくは次のページ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
リーダー
小栗 勘太

平屋住宅成功事例公開セミナー

東京会場 2024年8月2日（金）
船井総研グループ 東京本社 サステナグロースススクエア TOKYO
時間：14:30～17:30(受付開始：14:00～)

■講座	
第１講座	**本業の住宅事業をこれからも伸ばすために！今の住宅市場における勝ち筋とは** 資材高騰の影響から、住宅が売れにくくなっている、という声をよく聞きますが、 本当にそうでしょうか？今のご時世でも住宅事業を伸ばし続ける会社も存在します。 伸びる会社とそうできない会社の違いはどこにあるのか？ 市場性や戦略を踏まえて徹底解説します。 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** 平屋事業に集中したことで、年商を2億円から10億円に伸ばされたかねこ工務店様。その取り組みの全貌を余すことなくお話しいただきます。 株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正勲 氏
第３講座	**■あなたの会社の住宅事業を成長させるために** あなたの会社が、本業である住宅事業を伸ばすために必要なこと、そして明日からすぐに取り組めることをお話しします。 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グロース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。

平屋住宅成功事例公開セミナー

お問い合わせNo. S115002

日時・会場

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 8月 2日（金）

開始 14：30 ▸ 終了 17：30

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

場所：船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

〒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

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ことがございます。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。

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
変動する場合もございます

※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

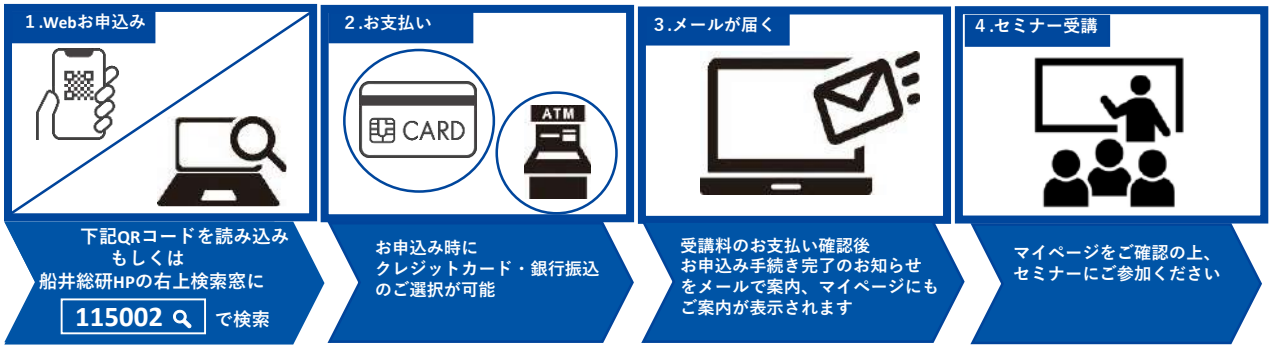
受講料

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

●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



お問合せ

サステナグロースカンパニーをもっと。 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

セミナー当日にお伝えする、全国各地の平屋住宅での成功例を一部ご紹介

集客のヤマ場を作りたいときに最適です

平屋の見学会イベントを行うと1回あたりで大体20組以上の集客が安定して取れるため、客数確保の施策として助かっています。世の中にあふれているただの平屋ではなく、太陽光付きの平屋や薪ストーブ付きの平屋やZEH基準の平屋など、なにか＋αの要素を持つ平屋がお客様からよく選ばれています。

北海道札幌市　株式会社藤城建設　代表取締役　藤城英明氏

コロナ禍以降の住宅不況を平屋に救われました

コロナ禍が明けてから、主力の2階建ての住宅の集客が落ち込んでいく中、船井総合研究所からお勧めされて立ち上げた平屋ブランドの集客が伸び、当社の危機を救ってくれました。今ではほとんどが平屋のお客様です。船井総合研究所から平屋の売り方を教わって契約率が上がり、受注の半分以上が平屋となりました。本当に立ち上げて良かったです。

愛媛県松山市　株式会社アットハウジング　代表取締役社長　伊藤元博氏

平屋中心の集客戦略で過去3年で一番の集客実績

昨年度は例年以上に受注が厳しく、他社との競争も激化する中、平屋での集客戦略にかなり振り切ったところ、過去3年で一番の集客実績を残すことができ、接客数が少なく元気がなかったベテラン営業マンたちも活発になりました。時代に対応したブランドを構え、それを社内で納得して全体を巻き込んで進めていくことで、弊社はこの厳しい時代を乗り越えることができています。

島根県出雲市　中央建設株式会社　代表取締役社長　足立智成氏

ファミリー層以外のお客様も集まるのが嬉しいです

2階建てと比べて平屋は集客力があり、母数を担保しやすいのが一番のポイントだと思います。2階建てのブランドはファミリー層がターゲットでしたが、平屋はファミリー層の他にも、少数世帯や建て替えを求める年配層も集客ができ、既存ブランドと別軸の客層獲得ができているのも嬉しいポイントです。

長崎県大村市　株式会社コムズハウス　代表取締役　渡海幸司氏

今、平屋が世のニーズとマッチしているのを感じます

2018年頃に他社で成功したと言われた平屋のモデルハウスを見せてもらったときは、「ほんとか？こんなに小さな建物でいいのか？」と半信半疑の部分がありました。ただ、今では来場のほとんどは平屋希望客。世帯の人数が減っている現在においては、世の中のニーズなのだと思います。

青森県八戸市　有限会社大公建業　代表取締役　西村公一氏