

住宅業界向け“緊急”対策セミナー

2025年4月

法改正を機に家づくりを見直したが
仕様向上でコストが上がるばかり。本当にこれで大丈夫？

「**省エネ基準適合化**」まで残りわずか…

断熱性能等級6以上^の

紛れもなく高性能なのに

ローコストで実現させた

12か月

着工待ち

工務店の秘密

株式会社藤城建設
代表取締役 藤城英明 氏

【住宅業界向け】省エネ・性能向上 緊急対策セミナー

お問い合わせNo. : S115250

主催



サステナブルスキャンパニーをもっと。

Funai Soken

2024年9月6日(金)

船井総研グループ 東京本社 サステナブルスクエア TOKYO

14:30~17:00(受付開始14:00~)

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

内容に関するお問い合わせ 日野信 (ヒノ マコト)

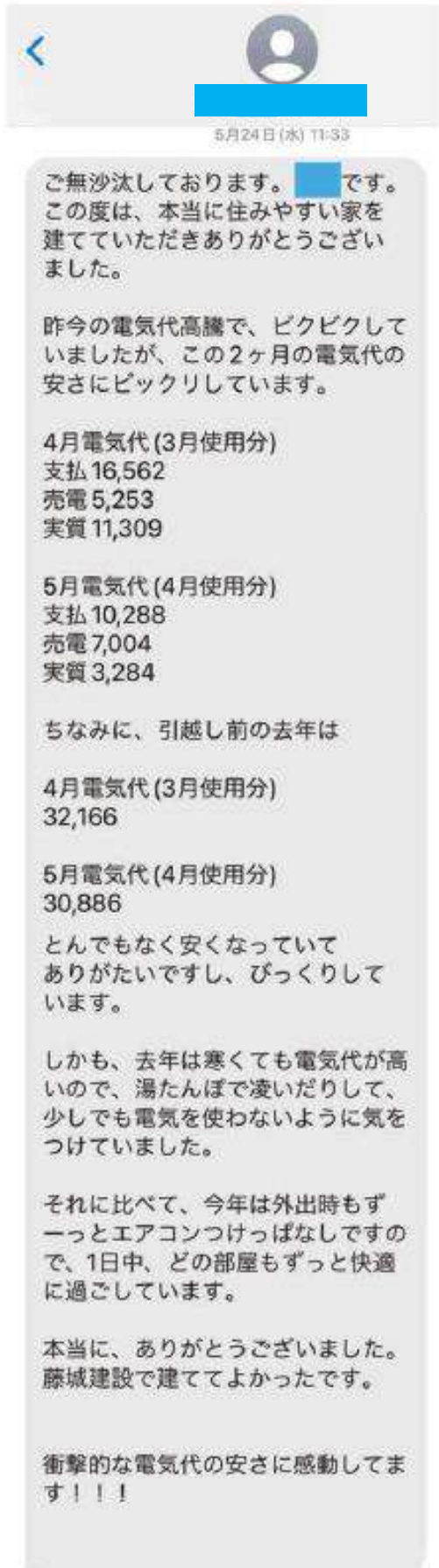
Tel : 070-2321-5735 (平日9:30~17:30)



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<https://www.funaisoken.co.jp> (右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい)

115250Q

■ 藤城建設のお家に実際に住まわれているお客様から届いたメッセージです。



お客様から藤城建設の営業担当に
お引渡し後の暮らしについて
いただいたメッセージです。

物価・燃料費高騰により

家を買えない人が間違いなく増えています。

そして、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？

国の基準をクリアするため？
競合に負けないため？

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。

少しでも共感いただける方がいたら
次のページ以降もぜひともお読みください。



性能はもちろん大事、ただもっと大事なのは・・・

12か月先まで着工待ち！

1拠点集客700組/契約100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

今期も年間100棟を営業マン5人で契約できています。

地元の工務店の

受注・着工状況を聞いていると

半分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きてくれています。

10年ほど前は、

私自身、高額な高性能住宅を誇りをもって作っていましたが、

「高くて売れない」「紹介頼み」という部分が弱点で、

周りの売れてる会社はほとんどがローコスト系の企業。

そこで、今まで私が培ってきた高性能住宅のノウハウや、

海外の先進技術から学んだものを活かし、お客様の手に

届きやすい価格で提供できる商品を試行錯誤してきました。

低価格だけど高性能な家「ゆきだるまのお家」の開発



そこでできた商品が「ゆきだるまのお家」。

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と、お手頃で買える

ローコスト価格帯なのが自慢です。

それを可能にしたのは、

10年前から取り組んでいる

船井総合研究所の住宅ビジネス研究会

で培った、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、

蓄熱によるあたたかい家を可能とし、

ZEH基準以上の性能住宅を実現しています。

ゆきだるまのお家を作る中で分かった事

少し面白い話があります。

日本最高性能で販売価格5,000万円以上もする
高気密高断熱住宅のモデルハウスと、
ローコスト住宅の「ゆきだるまのお家」を
同じ方角の隣同士に建ててみてわかったことがあります。

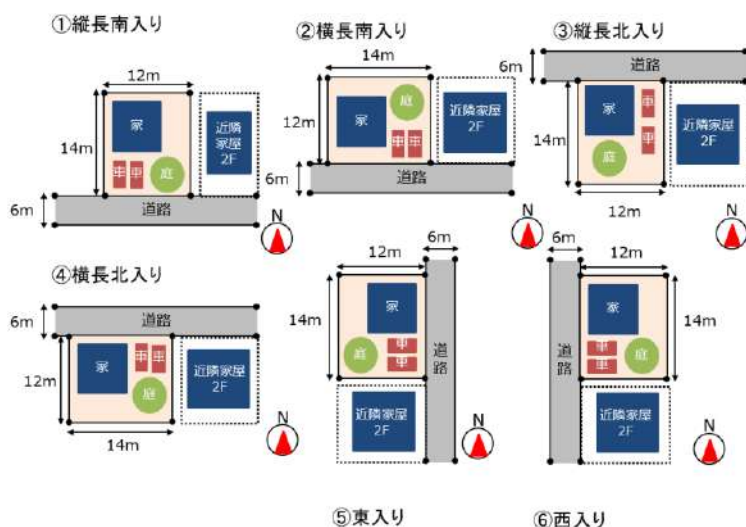
家の性能値は、ある程度まで上げていくと、家の暖かさに対して
それ以上の高性能化はあまり意味がないことでした。

ゆきだるまのお家の方が真冬の日中明らかに暖かく感じたのです。

この実体験から、
藤城建設は性能値を
ひとつの指標として捉え、

その土地に合った“丁度良い
性能”を担保しながら

日射取得の設計の考え方を
第一としています。



↑ゆきだるまのお家の
日射取得のための配置ルールです。
設計だけでなく土地の選び方も
大きく左右する部分になります。

今では多ブランド化でより多くのニーズに対応



ゆきたるまのお家

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。

特に近年、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

そのようなお悩みをお持ちの経営者の皆様に
少しでも私の経験が役に立てばと思い、
今回セミナーという場でお話いたします。

性能向上がより求められるこれからの時代に
皆様には「ゆきだるまのお家」のような商談を
実現していただきたく、ただただその一心です。

株式会社藤城建設 代表取締役

藤城 英明



低価格でも実現する、高性能住宅を 作り続ける藤城建設様の秘密とは？

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

-2024年の3月に藤城建設に視察に訪れた企業の様子です-



藤城社長より高性能住宅に必要な基本的な考え方を教えてくださいました。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藤城社長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」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川内常務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。

実際に藤城建設の住宅を視察した全国の工務店経営者の声

- ☐ 燃費の良い家づくりで感動しました。自社でも商品開発を進め、藤城建設様の真似をさせていただきます。（福井県A社）
- ☐ 「ローコスト住宅＝性能が弱い」と思い込んでいたが、家の仕組を工夫することで快適な家になるので驚きました。（青森県S社）
- ☐ 一般的な性能基準を大きく上回る家をローコストで作っており、建築家の血が騒ぎました。（福岡県H社）
- ☐ 性能を確保しつつ、コストを最適化して売られており非常にプロの目線からみても分かりやすかったです。（福岡県R社）
- ☐ 断熱性能よりもっと深く考えて燃費が良い家を作るというのはこういうことなのか、と勉強になりました。（北海道S社）
- ☐ データによる裏付けが取れており、説得力がある家です。（茨城県M社）

ここまでレポートをお読みいただいていたでしょうか？

ご挨拶大変遅くなりました。株式会社船井総合研究所の日野信と申します。

今回のセミナーテーマはズバリ・・・

「いかにしてこれからの性能基準に通用する、

高気密・高断熱住宅を適正価格で実現し、

地元で選ばれ続ける住宅会社になるか」 です。

当日のセミナーで学べること

ただ断熱性能が高いだけの家だったら、
藤城建設が今の時代ここまでのお客様の支持を受けることは
きつとなかったでしょう。

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中に・・・
「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700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？
- ☐ 人気のモデルハウズプラン、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、藤城建設にセミナーのご依頼をしたのは
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
試行錯誤した藤城社長・社員皆様のさらなる発展をお話いただけます。

過去1度、セミナーや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の姿をぜひお聞きに来てください。

そして、

「ゆきだるまのお家」のような、
高性能住宅ブランドが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。

皆様に東京で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

【住宅業界向け】省エネ・性能向上 緊急対策セミナー

■ 講座

第1 講座

■ 住宅性能の道筋が示された今、地域工務店が目指すべき住宅性能商品とは

脱炭素社会の実現に向けて、政府から示された2050年までの住宅性能ロードマップ。2025年基準 2030年基準と近未来に然るべき対応を求められる一方で、インフレによる販売価格の高騰に悩まされる企業も多い。地域工務店が、いつまでにどのグレードでかつ価格帯の商品が求められるのか、現在における市況と来年以降の時流予測とともにお届けする。。

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

第2 講座

■ ゲスト講演：私の会社が省エネ住宅を低価格で実現し、お客様に喜ばれる理由

現在、主力ブランド「ゆきだるまのお家」を中心に北海道札幌市でコストパフォーマンスに優れた省エネ住宅を展開している。直近では、LIXILメンバーズコンテストで4年連続入賞、日本エコハウス大賞で5年連続入賞、サステナブル住宅賞受賞など。業界における受賞歴は数知れず。そのような実績間違いのない藤城建設が考える、お客様に本当に喜ばれ未来の子供たちに誇れる住宅とは何か。その設計原則から販売方法、更にはマーケティング手法まで当日はご講演いただく。

株式会社藤城建設 代表取締役 藤城英明 氏

第3 講座

■ 情報交換会

セミナーにご参加いただいた皆様で、自社の住宅商品の課題やこれから取り組んでいくべき事をゲスト企業を交えてディスカッションを実施する事で、より自社で明確な落とし込み内容が見えてきます。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 マネージャー 本倉裕大

第4 講座

■ 本日のまとめ講座 あなたの会社が明日から準備するべき省エネ、住宅性能向上の姿

当日のセミナーの振り返りから、皆様が明日から取り組んでいくべき事項を整理し、具体的な落とし込みの方法まで解説いたします。

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

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒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
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線
「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

※【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。

14:30～17:00（受付開始：開始時間30分前～）

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。

お申込み期日

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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/115250>
船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「115250」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。