

なぜあの会社の**新築住宅事業**は伸びているのか？

地域トップビルダー フォーラム2024

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

成長ビルダー3社のトップが語りつくす！
「最新成功事例」と「成長戦略」が1日で全てわかる

高性能×
デザイン住宅への
商品リブランディング

建築と不動産の
シナジー効果
土地仕入戦略

若手早期育成&
優秀人材定着
人的資本経営

AIシステムを
活用した
Z世代即戦力化

業務生産性向上を
実現する
ChatGPT&生成AI活用

粗利率36%を
実現する
原価削減

2019年▶2023年棟数伸び率

120棟▶**220棟**

株式会社
ヤマカ木材
代表取締役

山田 重貴 氏

2019年▶2023年棟数伸び率

116棟▶**223棟**

ALLAGI
株式会社
代表取締役

谷上 元朗 氏

2019年▶2023年棟数伸び率

80棟▶**133棟**

株式会社
Standard
代表取締役

有田 晃一 氏

主催



サステナブル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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地域NO.1ビルダーフォーラム

2024年**9月27日(金)**

会場

船井総研グループ 東京本社
サステナブルグローススクエア TOKYO

開催時間

14:30~17:30
(受付開始/開始時刻30分前~)

お問い合わせNo. **S117198**



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。) → **117198** 🔍

市場縮小期でも成長を続けるトップ企業から学ぶ 地域トップビルダーフォーラム2024

～持続的成長を実現する先進企業とともに今後の経営戦略を考える一日～

コロナショック、ウクライナショック、ウッドショック、資材高騰、着工棟数減少と外部環境からは明るいニュースが聞こえづらい状況です。しかし、そのような状況下でも成長を続ける企業がございます。

本フォーラムでは全国でもトップクラスの成長率を誇る3社をゲストにお招きし「最新成功事例」と「成長戦略」をお話いただきます

持続的成長を実現する住宅会社が取り組むテーマ

1.商品リブランディング

2030年以降の新基準対応 & ハウスメーカーに負けない「高性能×デザイン」住宅の価格・性能・仕様を大公開



2.土地仕入れ戦略

土地仕入れの強化により「不動産にも強い」建築会社へ！建築×不動産のシナジー効果はこう発揮すべき！



3.人的資本経営

「ヒト、モノ、カネ」から「ヒト、ヒト、ヒト」の時代へ。成長企業の人財採用・育成・評価はこう変わっている！



4.Z世代即戦力化

“完全自動で一人前に”AIシステムにより、個々の写真に合わせた学習プランを作成。マネジメント不要の人的工数0時間育成



5.ChatGPT & 生成AI活用

毎月30時間のWebマーケティング業務が3時間に短縮！パス作成も完全自動化！革新的な業務改善を実現するChatGPT & 生成AI活用



6.原価削減

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！粗利率30%以上実現のための商品づくりと効果的な業者交渉手



時流を先読みし市場縮小をものともせず業績を上げ続けるトップ企業が登壇

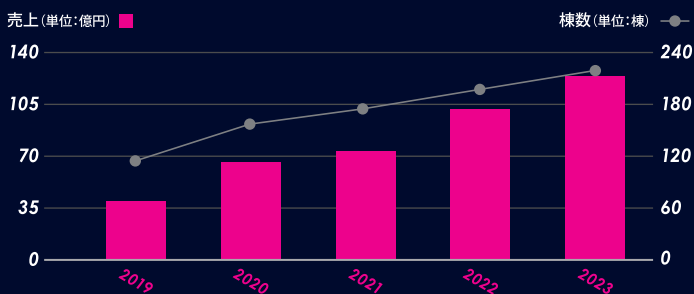
ALLAGI

建築×不動産のシナジー戦略と人的資本経営で9年で業績12倍、年商120億円を突破!

昭和46年創業の2代目経営者。先代より事業承継し、住宅事業の元請化を実現。新築事業をゼロから立ち上げ、10億円突破。10億円達成後は、新築事業の多ブランド化に加えリフォーム事業部・不動産事業・分譲事業・介護事業の多角化を実践。事業戦略に加え、人事戦略にも注力し、新卒採用・中途採用・人材育成を精力的に実践。従業員も250名を超え、持続的成長を実現。売上工務店から社名変更し、ライフスタイル提案企業への進化を実践。2023年5月期は120億円を突破し、以降も130%成長を持続的に達成させるために精力的に経営。



業績 & 新築棟数推移



年 度	2019	2020	2021	2022	2023
売上 (億円)	40.8	64.5	78.1	99.4	125
棟数 (棟)	116	158	174	199	223

Point 1 高性能×デザイン住宅への商品リブランディング

注文住宅事業は創業来、大工出身の会社だからできる造作やオメガ外壁、無垢材等の素材使用を特徴としたデザイン住宅を強みとしてきました。しかし、昨今の資材高騰から来る顧客の性能関心度の向上や性能系ハウスメーカーの躍進から、当社もデザイン住宅の強みはそのままに高性能基準を満たす高性能住宅へグレードアップしました。その結果、総合展示場の中でもハウスメーカーに負けない商品へリブランディングをできています。

Point 2 ハウスメーカー×不動産のシナジー効果

会社として土地や不動産に強い点に危機感を抱いていた。また、不動産に強くなれば注文住宅にもシナジーが生まれると考え、2018年に分譲住宅事業部「SENSE」を発足しました。大阪でも人気の北摂エリアを中心に事業を開始しましたが、土地の単価も高く、土地在庫の失敗ダメージは大きいだろうと考えていました。実際に失敗した物件もありました。しかし、土地仕入れを強化していくと、これまで注文住宅では出会えなかった「不動産入口」のお客様と出会うようになりました。また人気エリアの土地情報が収集されたことにより、狙い通り注文住宅での土地提案も強化できました。

Point 3 「人の成長」を「会社の目的」とする人的資本経営

人の成長は会社の目的だと考えています。当社は新卒ならびに未経験者の入社が大半を占めますが、年々入社後の活躍スピードは上がっています。また、そうした人材がリーダーや店長にステップアップしています。「誰も置いていかない」という価値観のもと、人が増える・辞めない会社づくりをしています。新築部門も新卒未経験者が大半を占めますが、リーダーを中心に風土・商品・営業スキームなどの構築と浸透を行うことで、一部のトップセールスに依存せず、組織で成果を出せる営業組織になっています。

Standard

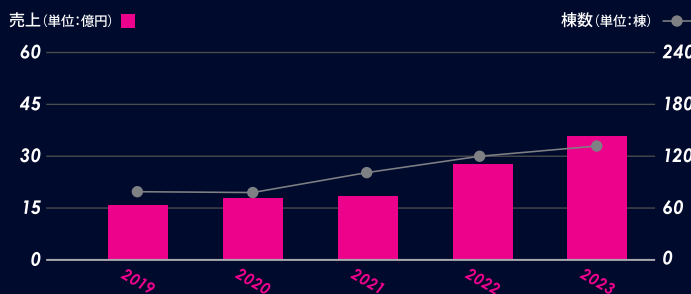
回転率を重視した移動式モデルハウスで4年で業績2倍の成長で沼津NO.1ビルダーへ

※'23全国NO.1ホームビルダー大全集～2021年度ホームビルダーの競争力分析～西日本版調べ

静岡県沼津市を拠点に注文住宅建築を事業展開する株式会社Standardは、毎年売上130%以上の成長を遂げながら、粗利益率36%と高収益な体制も構築している沼津NO.1ビルダー。来期には50億越えを計画している高収益企業のコストダウン手法に注目が集っている。



業績 & 新築棟数推移



年 度	2019	2020	2021	2022	2023
売上 (億円)	15.4	18.3	18.8	29.1	35.5
棟数 (棟)	80	78	102	120	133

Point 1 注文住宅営業平均契約率15%、新卒4年目社員で注文住宅管理棟数20棟以上若手が支える組織に

Z世代という言葉がマイナスイメージとして世の中に定着している中、当社では新卒社員・未経験社員が即戦力化させることを重視し、業務フローから教育体制、ツールなどの徹底的な仕組み化から売りやすい商品の追求、RPAによる業務の省人化により、高生産性の組織を構築。特に、最近では女性の活躍も活発になっている。

Point 2 毎年50～100万円ピッチのコストダウンにより粗利率36%、粗利額800万円以上を達成

世の中には商流を変えて100万円以上のコストダウンをする会社はあるが、コストダウンにおいて重要なのは、自社×協力業者が互いにWin-Winの関係性かつ生産性が上がり、協力関係の中で利益を上げていくことが重要。自社では、社内のコスト意識と商品追求により毎年ダンピング会議という商品原価削減期間で50～100万円の継続的なコストダウン(粗利アップ)を実現。

Point 3 仕入から9ヵ月後に売却する移動式モデル戦略により1棟平均4棟受注の確立した成長戦略を築く

総合展示場を中心とした出展計画により、毎年1～2拠点の展開を実現し、現在11拠点にエリアを拡大・展開をしている。2014年度売上4.8億円の時より新卒採用を積極的に行い、現在では社員数100名を超える組織へと成長。東海トップビルダーに向け、現在も精力的に出店×採用戦略により成長を加速し続けている。

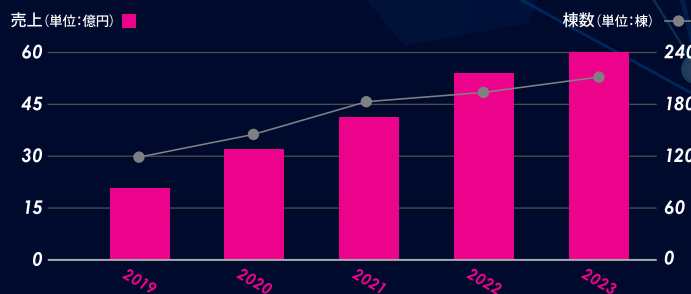
分YAMAKA

“出店戦略×分譲事業付加”10年で業績13倍を達成!

岐阜県約30万人商圏で前期200棟を超える受注を達成。2017年度～2019年度・2018年度～2020年度で2年連続・売上成長率全国1位にも輝き、岐阜県内No.1住宅ビルダーを目指して事業展開をしている。人材戦略にも力を入れており、業績はまだ拡大中である。また、分譲事業にも力を入れており、岐阜県内にて1拠点で約100棟の受注を記録し当社の成長を支えている。



業績 & 新築棟数推移



年 度	2019	2020	2021	2022	2023
売上 (億円)	22.3	31.5	42.3	54.5	60
棟数 (棟)	120	148	182	196	220

Point 1 毎年の計画出店により11拠点まで拡大・成長

総合展示場を中心とした出展計画により、毎年1～2拠点の展開を実現し、現在11拠点にエリアを拡大・展開をしている。2014年度売上4.8億円の時より新卒採用を積極的に行い、現在では社員数100名を超える組織へと成長。東海トップビルダーに向け、現在も精力的に出店×採用戦略により成長を加速し続けている。

Point 2 分譲平均契約率は驚異の30%越え。新卒・未経験から活躍する育成体制を構築

新卒採用を中心とした採用戦略により、若手が即時契約できるようにベア接客、勇者×賢者制度など、充実した育成環境を構築。自社ブランドは注文住宅・分譲住宅含め3ブランドで松竹梅戦略を取る中で、ブランドごとの売り方と強みを明確にして営業が売りやすい環境を構築。また、分譲事業においては、業界でもトップクラスの契約率で苦しい分譲業界の中でも堅調に成長を続けている。

Point 3 事業発足からわずか6年で100棟以上の分譲住宅販売に成功

事業責任者1名、営業6名、仕入れ3名にて昨年約100棟の受注を達成し、会社の成長に大きく貢献。今期より商圏エリアを岐阜から東濃(岐阜東部)にも拡大し、販売150棟を目指す。

第1講座 (基調講座)

住宅市場の最新動向と今後の成長に向けて

- 最新の住宅業界の市場動向解説
- 地域ビルダーが目指すべきこれからの企業像
- 成長ビルダーが実践する成長戦略と成功事例解説



株式会社船井総合研究所
住宅支援部 リーダー
近藤 力

第2講座 (スピーカーセッション)

地域トップビルダーが実践する成長戦略

- 地域トップビルダーから見る現在の住宅市場と今後の展望
- 地域トップビルダーが実践する成長戦略
- 地域トップビルダーによるスピーカーセッション

【スピーカーセッションテーマ(一部)】

- 高性能×デザイン住宅への「商品リブランディング」
- 建築と不動産のシナジー効果「土地仕入れ戦略」
- 若手早期育成&優秀人材定着「人的資本経営」
- 業務生産性向上を実現する「ChatGPT&生成AI活用」
- 粗利率36%を実現する「原価削減」

※Standard社は事前収録による講演となります



ALLAGI株式会社
代表取締役
谷上 元朗 氏



株式会社Standatd
代表取締役
有田 晃一 氏
※事前収録講演による登壇



株式会社ヤマカ木材
代表取締役
山田 重貴 氏

第3講座 (まとめ講座)

住宅不動産業界における中長期戦略

- 今後取るべき「住まいのサステナブル戦略」とは
- 持続的成長のためにおさえるべき「7つの指標」とは



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

商圏バッティングの関係上、大阪府、岐阜県、静岡県の会社様の参加をお断りさせていただく場合がございます。予めご了承ください。

2024年 **9月27日** 金

14:30~17:30
(受付開始/開始時刻30分前~)

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。

お申込み方法

【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117198>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「117198」をご入力し検索ください。



【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。



東京会場 船井総研グループ 東京本社サステナブルスクエア TOKYO ※[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。
〒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)】

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 24,000円 (税込 **26,400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。

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。

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。