

講座	セミナー内容
第1講座	1棟当たり150万円原価を下げる!そのノウハウを徹底解説 過去に150社以上が実践し、1棟当たり平均150万円ものコストダウンに成功した、原価削減術を大公開。ポイントは「正しいコストを知ること」と「交渉方法」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

第2講座	あなたの会社が原価削減のために明日から取り組めること 明日からすぐに取り組める原価削減に向けた動きについて、具体的な実例を交えつつ解説します。 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
------	---

開催日時	2024年 9月 30日(月)	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。	開催方法	オンライン開催
	2024年 10月 2日(水)			
	2024年 10月 4日(金)			
	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間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がございます。

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。セミナー参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料	一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/一名様	会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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/118546>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「118546」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。

FC・VC加盟やシステム導入、いろんなことをやったけど、
結局原価が下がらなかった企業向け

“棟数規模”に関わらず
平均**150万円**以上下がった
原価削減

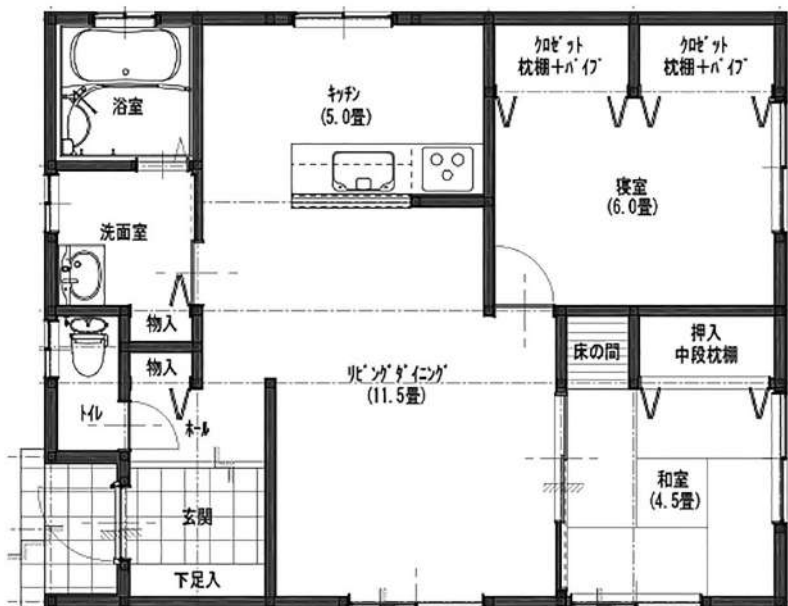
過去150社以上が続々成功!

● 大分県日田市K社	1,200万円が 850万円	▶ -350万円の削減!
● 秋田県湯沢市Y社	1,280万円が 1,105万円	▶ -175万円の削減!
● 広島県尾道市O社	1,580万円が 1,180万円	▶ -400万円の削減!
● 大分県大分市A社	1,250万円が 1,030万円	▶ -120万円の削減!
● 静岡県沼津市P社	1,150万円が 1,030万円	▶ -120万円の削減!
● 埼玉県鶴ヶ島市S社	1,340万円が 1,100万円	▶ -240万円の削減!
● 福井県鯖江市K社	1,150万円が 900万円	▶ -250万円の削減!
● 茨城県水戸市O社	1,150万円が 800万円	▶ -350万円の削減!
● 愛媛県新居浜市S社	1,100万円が 900万円	▶ -200万円の削減!

主 催	150社が実践して平均150万円の削減に成功した原価削減術 サステナブルな成長を促す。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	お問い合わせNo. S118546	
--------	---	-------------------	--

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。) → 118546

突然ですが…この図面の実行予算、いくらで出せますか？



- ※1) ある企業の**施工面積20坪の平屋プラン**です。
- ※2) 仕様についてはあくまで”一般的”な仕様で想像してください。
- ※3) メーカー品等は国内一流メーカーとします。
- ※4) 外構工事もしっかり行います。
(駐車場2台分の土間コン工事を想定)
- ※5) 2024年6月時点の発注想定とします。
- ※6) その他、詳細情報・詳細図面がないとイメージができないとお思いの方もいらっしゃると思いますがその点ご了承ください。

コスト努力をしている
企業の実行予算は

8,378,500円(税込)です。

限定公開

これで下がる！原価削減ポイント6選

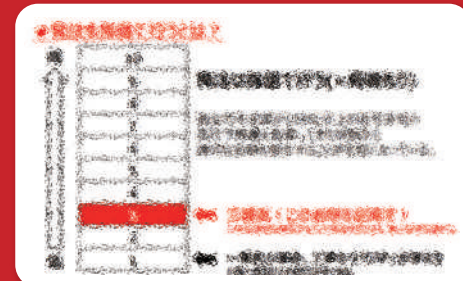
- ① 50棟クラスの工務店のメーカー仕入れを実現する方法
- ② 職人会社に見積もりを取らず指値交渉をするための数字根拠の考え方
- ③ あいまいな情報ではなく、底値を把握するための分離方法
- ④ 新規業者のを見つけ方と交渉術
- ⑤ メーカー品、現地手間よりも先に“売値と粗利”を先に決める
- ⑥ 1棟粗利30% 450万円以上を実現するための考え方

150社以上が使用した、原価削減に必要な考え方案&ツール

指値交渉は「三番底」を目指す

職人に不快に思われないための
具体的な交渉術

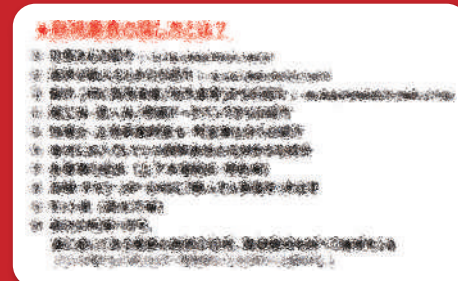
これで見つかる！
新規業者の探し方10選



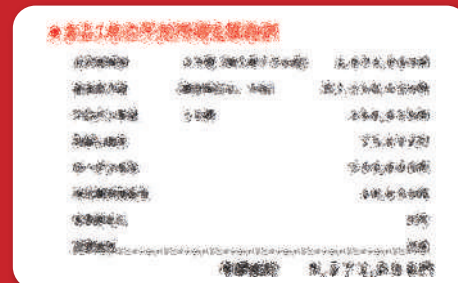
事例企業の実行予算書
&標準仕様書例



積算を早く&簡単にする！
工事の1棟基本単価、発注単価を明確にするために



年間500万円以上の利益！
不労所得の獲得方法



※ここでご紹介している6つは、ノウハウのほんの一部に過ぎません。

先行公開

セミナー当日にお伝えする内容の一部をご紹介します

- 原価削減の第一歩は自社の現状を正確に知ること！
見積もりの分解方法を徹底解説
- メーカー仕入れは「地域トップビルダー」の仕入れ値を知っていることで下げられる！
- 最安値が「適正価格」ではない！職人といいい関係を構築していくためには「三番底」の価格で交渉する
- 30棟までは1業種1メーカーに絞ることで、交渉力が弱くても仕入れ値を下げられる
- 底値の正しい算出方法を知っていますか？
材料費、人工、業者利益を元に計算することで、正確に把握できる！
- 値上げ防止策を講じていますか？
特に“FAX”で「値上げします」との連絡を受けている会社は要注意
- 値決め交渉を現場に任せていませんか？
経営者が交渉の場に出ることで、値上げは防止できます！
- 「私の会社はこうして原価を下げました！」具体的な成功事例を大公開