

150社以上のコストダウンを指導し、
1棟当たり平均**150万円**の削減に導いた社長が語る

緊急
提言

住宅会社よ、

コスト を見直せ!



株式会社スタイリッシュハウス
代表取締役 佐藤秀雄氏

- 原価で、坪単価**40万円**を実現した新商品の秘密
- なぜ顧客が集まらない?なぜ売れない?
それは、商品が「**お買い得**」に見えないから
- 受注減少時代に勝つ方法は、
「**利益最大化**」

商品を見直すヒントがココに!

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

お問い合わせNo.: S119429

 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



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)

119429

はじめに

「なんでそんなに安いんですか？」

私が知り合いの工務店の社長たちから必ずと言っていいほど言われる言葉です。

当社も、最初から原価が安かったわけでもないんです。

ただ、周りの工務店さんよりも、「コスト」に対する意識はずっと高かったと思います。

今、商品価格が高くなってしまって苦戦している工務店のほとんどは、

「今の時代に合ったコストの見直し」を知らないんですよ。

それも、会社の規模は関係ない、特別な方法もない、

誰でも取り組めるのに…。もったいない…。

・・・まずは続きをご覧ください。



ウチより150万円以上高い会社は “今すぐ”コストを見直して！ 原価で坪40万円の住宅商品を販売 する会社に迫る

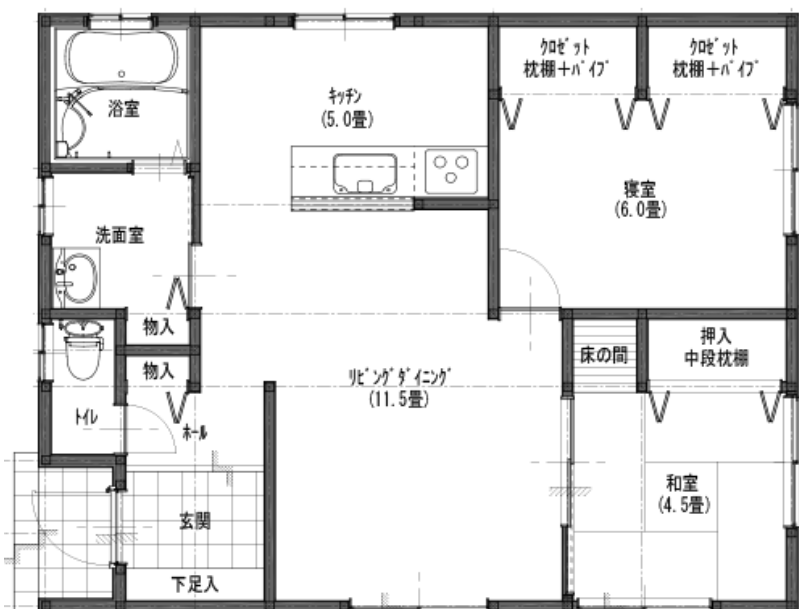
株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役 佐藤秀雄 氏

皆様、ここまで読んでいただき本当にありがとうございます。

冒頭からお話ししておりました、

株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役 佐藤秀雄です。

突然ですが、皆様は、この図面の実行予算をいくらで出せます
でしょうか？



※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。

つい先日、私がこの20坪の平屋の実行予算を算出したところ、

「**8,378,500**円」でした。

「ウチの会社の方が安いけど…」と思った方は、もうこの
ご案内を閉じていただいて結構です。

周りの工務店の社長たちからは、この金額を見てほしい
驚かれるんです、「**なんでそんなに安いのか？**」って。

でも、当社は最初から原価が安かったわけではなかったんです。
最初のうちは、

- 原価意識が高くなる前は、現場が完成しても
5~10%の粗利率のことが続いていた。
- その5%~の粗利から会社の経費、広告宣伝費や人件費を
支払っていたため会社をやっと経営している状況だった。

こんな状況でした。しかし、そんな状況を一変させるために
利益改善に取り組んだんです。その要因は…

- 約140社の住宅会社の社長と情報交換を行い、
メーカー・業者への「指値発注」が可能となった。
(コロナ禍・物価高騰下においてもしつかり続けた)
- 協力業者は既存と合わせて新規業者への交渉が
上手くいく。新規業者の見つけ方・紹介のもらい方を
発見した。(どの企業もすべて真似できる方法だと思った。)

これらの結果、かなり大幅に原価が下がり、利益は大きく向上。
当時は本当にうれしかったですね。このまま安定して経営を
していける、そう思っていたんです…。

ウッドショックで立ち込めた暗雲…

利益に困らない！そんな幸せな状態がずっと続くとよかったのですが、なかなかそう上手くはいかないものですね。

ウッドショックに資材高騰…。さすがに私も「**このままではまずい…。利益を今までのように確保できない…**」と思いました。

「今までと同じやり方でのコスト削減はダメだ！」

そう考え、コスト削減・利益拡大のための新たな取り組みを始めたのです。具体的には…

- ・ 業者からの値上げ交渉を“**抑制**”すること
- ・ 業者別に、価格交渉をするベストなタイミングの見極めと、**いつでも交渉ができる準備**
- ・ **格安で材木を仕入れる**ためのルート開拓

上げたらキリがないですが、特に効果があったのはこのあたりですね。

“今の時代に合った”コスト削減手法で利益改善に成功

前のページで書いた、新たなコスト削減の取り組みの結果、利益は下がるどころか、大きく伸びました。そして今でも

原価で坪単価**40万円**で商品を販売できています。

直近1年の実績は、年間**70棟**契約、平均粗利**580万円**、

粗利率**32%**でした。



◀全国の工務店が
当社の家づくり
ノウハウを
学びに来ます。

▲先日OPENしたモデルハウス

「他社に価格で負けてしまう」「明らかに利益額が減っている」
と思っている方！その状態は「**今の時代に合ったコスト削減**」を実施すれば、大幅に改善されることでしょう。

セミナーでは、私がここ最近で取り組んだ内容も含め、余すことなくお伝えしたいと思います。皆さんと一緒に、住宅業界をこれから更に盛り上げていきたいですね。



**誰でもできる！コストの見直し方を
たった半日でお伝えします。**

株式会社船井総合研究所 住宅支援部
リーダー 小栗 勘太

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

私、株式会社船井総合研究所の小栗と申します。

「コストの見直し」をテーマに、佐藤社長の取り組みと実績をお話しいただきましたが、これをお読みの皆様はどう思われたでしょうか？

きっと、

「スタイリッシュハウスさんだから出来たことなんじゃないの？」

「コスト削減って、結局のところ業者を叩いたり、安いメーカー品を使うようにしてるだけなんじゃないの？」

このようにお思いの方もいることでしょう。

実際、私がコスト削減のお手伝いをさせていただいた企業様の

中でも、このようなことをおっしゃる方は何名もいらっしゃいました。

正直、私も最初はそう思っていました。こんなに安く、しかも、ちゃんとお客様から支持される良い家を作るなんて、どこの会社でもできることではないだろうと…。

でも、それは違ったんです。こちらをご覧ください。

	エリア	年間棟数	年商	原価検討会前	原価検討会后	削減額
A社	大分県日田市	25棟	4.6億円	1,200万円	850万円	350万円
B社	秋田県湯沢市	12棟	6.0億円	1,280万円	1,155万円	125万円
C社	広島県尾道市	4棟	1億円	1,580万円	1,180万円	400万円
K社	滋賀県彦根市	50棟	10億円	1,280万円	1,130万円	150万円
F社	千葉県鎌ヶ谷市	40棟	9億円	1,121万円	1,021万円	100万円
F社	埼玉県鶴ヶ島市	7棟	1.5億円	1,340万円	1,100万円	240万円
G社	福井県鯖江市	20棟	4.5億円	1,150万円	900万円	250万円
H社	茨城県水戸市	30棟	8.5億円	1,150万円	800万円	350万円
I社	愛媛県新居浜市	20棟	60億円	1,100万円	900万円	200万円
S社	北海道釧路市	20棟	20億円	1,429万円	1,264万円	165万円

この表は、**直近1年間**で、私がコストダウンのコンサルティングでお付き合いさせていただいた会社と、その削減額の一覧です。

凄くないですか？ **棟数規模、会社の歴史など、**
そういった背景は一切関係ありません。

具体的に、どうやって削減したのか？2社、例に挙げてご紹介させていただきます。

具体例① 東北エリアB社



実施内容

- ・材木価格
→坪いくら、で設定して交渉
- ・基礎工事一式の見直し
→工事価格を細かく分解し削減
- ・建材（断熱・ボード関係）
→100円単位の見直しを実施

具体例② 九州エリアK社



実施内容

- ・建具&住設関連
→メーカーを統一し価格交渉
- ・材木価格
→エリア適正価格で指値交渉
- ・内装工事価格
→材料と新業者セットで交渉

正直言って、**誰でも取り組める**し、3か月以内に結果が出ます。「競合に価格負けしたくない」「もっと利益を増やしたい」そうお思いの方はぜひ奮ってセミナーにご参加ください。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 リーダー

小栗 勘太

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。

具体的なコスト見直し方法

- ・今の住宅市場で売れる商品と、その価格帯について
- ・全国150社以上が成功！具体的なコストダウン実例を大公開
- ・日本全国、それぞれの地域性に合ったコストダウンの方法があります
- ・メーカー仕入れは50棟クラスの企業の価格に設定して交渉せよ！
- ・職人会社については、見積もりを取らず情報を元に指値交渉！
- ・あいまいな情報ではなく、正しい底値を把握することが必須
- ・既存の業者だけでなく、高い箇所は新規業者と付き合うべき！
- ・どの工事にいくらかかるか知っていますか？コストの分解方法 …など

株式会社スタイリッシュハウスご講演

- ・2024年現在でも、驚異の粗利率32%を実現する手法大公開！
- ・原価削減のポイントは“指値交渉”と“分離発注”！
- ・今の勝ち筋は、27.5坪の平屋を、原価1000万円未満で作ること！
- ・「ウチの会社はもうこれ以上原価を下げられない・・・」

その考え方を打破するポイントは、“新規事業”と“新商品”にある。

交渉を行う上での基本的なコストの考え方を徹底解説！

- ・値上げ防止策を講じていますか？

FAXで「値上げします」との通達を受けている会社は要注意！ …など

追伸

①今まで船井総合研究所としても共同仕入れをやっていましたが、この度、サポート＆紹介できる業者の幅が広がりました。当日、セミナーではそのあたりもお話しします。

②株式会社スタイリッシュハウスをよく知っているお仲間の社長たちよりコメントをいただきました。この後のページにて掲載しておりますので、こちらをご覧くださいいただけますと幸いです。

株式会社スタイリッシュハウス をよく知るお仲間の声



なかなか下がらなかったコストが、即下がったんです

実行予算を下げ、他社競合しても負けない商品を作りたくて、スタイリッシュハウスの佐藤社長にご指導をお願いしました。なかなか交渉しにくい業者関係についても、地域性を加味した具体的な目標額と交渉方法を教えていただいたおかげで、スピーディーに進められました。結果150万円のコストダウンができ、大満足です。

滋賀県彦根市 株式会社かねこ工務店 代表取締役社長 金子正動氏



3か月で150万円の速攻コストダウンに成功

当社独自でコストダウンをしてきましたが、ずっと上手くいかず。そんな時に、スタイリッシュハウスの佐藤社長から、その方法が根本から間違っていることを教えていただき、3ヵ月で150万円のコストダウンをすることができました。住宅価格を抑えても利益が取れる体制づくりができたことにも大きな意味があると思っています。

秋田県湯沢市 湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏



住宅事業立ち上げ時からお世話になっています！

弊社が住宅事業を新たに立ち上げる時、その商品づくりを1から指導してくれたのが、株式会社スタイリッシュハウスの佐藤社長でした。最初からコストパフォーマンスの高い住宅を販売できたおかげで、弊社は事業開始から6年で年商30億を達成することができました！

新潟県新潟市 株式会社アップデート 代表取締役 原山長之氏



4か月で300万円的大幅コストダウン！

スタイリッシュハウスさんにご指導いただいたら、なんと300万円も原価が落ちたんです。信じられなかったですね。私たちの日田市は田舎町なもので、高収入の仕事も限られます。そんな中でこのコスト高の状況で、「KAKUDOさんなら何とかしてくれる」そんな地域の期待を背負える会社になれている気がします。

大分県日田市 株式会社KAKUDO 代表取締役 笠原健彦氏



スタイリッシュハウスさんは交渉術を惜しみなく教えてくれました

スタイリッシュハウスの佐藤社長のすごさは、何ととっても原価に対する知識量です。

職人さんへの交渉はこうってください！メーカーさんにはこう！と、1つ1つの交渉の仕方を本当に親身になって、丁寧に教えていただきました。そのおかげで、あっという間に、当社の原価は120万円下がりました。

神奈川県平塚市 住宅セクション株式会社 代表取締役 秋吉大志氏

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
リーダー 小栗勘太

第2講座

ゲスト講座

特別ゲストとして、株式会社スタイリッシュハウス 代表取締役の佐藤秀雄氏にご登壇いただきます。仕入れ価格を抑え、今の時代では考えられない販売価格を実現している秘訣についてお話しいただきます。

株式会社スタイリッシュハウス
代表取締役 佐藤秀雄 氏

第3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

まとめ講座として、あなたの会社がコストダウンを成功させ、住宅事業でさらに成功するために、明日から取り組めることをお話しさせていただきます。

株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター 日野信

開催日時

東京会場

2024年**11月7日**（木）

14:30～17:00

（受付開始：開始時間30分前～）

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(八重洲)

〒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】より八重洲に移転し、開催いたしました。
ご来場の際はご注意ください。

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。

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/119429>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「119429」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。