

このセミナーは、ローコスト住宅事業を推進するものではありません

直近1年、48社の実行予算からひも解く

2025年最新

原価削減の

新常識

- ①「産地直送の国産材」の材木を安く仕入れる方法
- ②寒冷地、積雪地、職人が少ないエリアでも下がった!
- ③業者の見積もりは取らないのではなく、逆に取って!
- ④たった4か月で、127万円/棟下がる!
- ⑤未経験者でも1か月でできる! 積算の仕組み化・・・など

成功事例続々誕生!



原価を下げられた最大の要因は、**部材ごとの適正価格**を知れたことですね。これがあったから、**取引先とスムーズに、価格交渉を進め**られました。

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. : S121901

主催

サステナブルな成長を促すことを。
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)

121901

ウチは創業70年の会社だよ？

原価削減は、これまで何回も挑戦してきたんです。

でも、船井総合研究所の担当者は、

「ウチの原価は高い」なんて言ったんです。

冗談じゃない。我々のエリアは寒冷地なんだ。

特殊な地域なんだ。ましてや、職人もたくさん

いないんだぞ。

確かに、原価が安いとは言い切れない。

でも、寒冷地にしてはとても頑張っている方だ、

そう思っていました。

頑張っていたと思っていたのに・・・

まさか、たった**4か月で127万円**も原価が

下がるなんて・・・、今でも信じられません。

・・・まずは続きをご覧ください。



正直無理だと思っていました…
でも、「正しいコスト情報」を
知るだけで、一気に127万円も
原価が落ちたんです。

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏

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、

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明です。

最初からネガティブな話をしてしまっただけ失礼しました。

しかし、あの話は、当時本当に私が思っていたことなんです。

冒頭でお話ししたように、ウチのエリアは積雪地&寒冷地。

だから、本州のほかのエリアでうまくいった原価削減の

事例なんて、全然あてにならないな、と。

でも、船井総合研究所の担当者が

「絶対に今よりも下がるから、原価削減をやりましょう！」と

何度も言うものだから…。

騙されたと思って、言うことを聞いてみることにしたんです。

正直、「今より20万円くらい下がればうれしいな」なんて

思っていました。

でもいざ蓋を開けてみたら、「**127万円**」も

落ちたんです。

嘘だろ！？自分でも信じられなかったんです。

No.	項目	仕様・摘要	数量	単位	当初当社価格
1	仮設工事	足場、仮設トイレ、ネット、光熱費	1.0	式	
2	基礎工事	ベタ基礎	1.0	式	
3	屋根・板金工事	ガルバ、雨樋	1.0	式	
4	外壁工事	サイディング14mm	1.0	式	
5	タイル・左官工事	300角	1.0	式	
6	木工事		1.0	式	
7	建材	基礎パッキンロング、耐火ボード等	1.0	式	
8	内装工事	500#	1.0	式	
9	鋼製建具		1.0	式	
10	木製建具		1.0	式	
11	住宅設備機器		1.0	式	
12	給排水設備工事	内・外部給排水工事	1.0	式	
13	電気工事		1.0	式	
14	ガス管工事	プロパン・給湯器	1.0	式	
15	雑工事	クリーニング、防水、産廃	1.0	式	
16	材木	構造材、プレカット、羽柄材	1.0	式	
17	金物・煙感知器・換気・ドアホン		1.0	式	
18	照明器具		1.0	式	
19					
20					
	合計				12,809,932



No.	項目	仕様・摘要	数量	単位	御社単価
1	仮設工事	足場、仮設トイレ、ネット、光熱費	1.0	式	
2	基礎工事	ベタ基礎	1.0	式	
3	屋根・板金工事	ガルバ、雨樋	1.0	式	
4	外壁工事	サイディング14mm	1.0	式	
5	タイル・左官工事	300角	1.0	式	
6	木工事		1.0	式	
7	建材	基礎パッキンロング、耐火ボード等	1.0	式	
8	内装工事	500#	1.0	式	
9	鋼製建具		1.0	式	
10	木製建具		1.0	式	
11	住宅設備機器		1.0	式	
12	給排水設備工事	内・外部給排水工事	1.0	式	
13	電気工事		1.0	式	
14	ガス管工事	プロパン・給湯器	1.0	式	
15	雑工事	クリーニング、防水、産廃	1.0	式	
16	材木	構造材、プレカット、羽柄材	1.0	式	
17	金物・煙感知器・換気・ドアホン		1.0	式	
18	照明器具		1.0	式	
19					
20					
	合計				11,531,689

原価削減前

12,809,932円

原価削減後

11,531,689円

しかも、これ、**たった4か月**でできたんです。

気になりますよね？こんなに原価削減に否定的だった私が、どうやって原価を下げたのかを。

全部ここでお話しします。

大事だと思ったことが2つあります。

①部材ごとの正しいコスト情報を覚えた

→あわせて、交渉事は全て社長である私が出る

②自分の中にあった常識を全て捨てた

それぞれ、どういうことか。ここから詳しくお伝えします。

①部材ごとの正しいコスト情報を覚えた

皆様は、自分が事業を展開している地域での、モノの適正価格を知っていますか？例えば、「秋田県なら、プレカット・構造材は坪〇万円で仕入れるのが適正価格」というような感じです。

材木を例にとりましたが、この適正価格を全てのモノに対して把握していますか？

私は、正直全然知らなかったんです。

というか、それまで適正価格なんて考えたこともなかった。

これを知っているから知らないかで、「指値交渉」の

精度が段違いで良くなります。

無茶な価格で指値したら、相手をいじめてしまいますからね。
適正価格を知っていれば、ちゃんとお互いwin winの状態
交渉ができますよ。

ちなみに私は、この正しいコストでの交渉で、

材木を60万円、木製建具を30万円

価格を削減できました。ここがかなり大きかったですね。

しかも、材木はなんと**産地直送の国産材**にして
下がったんです。まさか国産材で下がるなんて思っていなかつ
たので、これも衝撃ですね。

また、価格交渉を社員さん任せにするのは

絶対にやめた方がいいです！

交渉の場に社長が出ると何が良いのか？

それは、**相手が遠慮する**んです。

「**あの会社は、毎回社長が出てくるから値上げ
の話をしにくいんだよなあ…**」って相手の担当者に
思わせることが大事です。

しかも、メーカーの担当者が来たときは必ず、正しいコストで指値をします。そうすると、向こうも**案外簡単に最初よりも安い金額**で見積もりを出してくるんです。

②自分の中にあった常識を全て捨てた

今考えたら当たり前の話なんですが、当時の私は勝手に、「**食洗器は絶対標準！**」「**トイレはタンクレスで、手洗い場もつける！**」など、何の根拠もない自分の中の常識で勝手に標準仕様を決めていました。でも、「それって、本当に必要か？お客様は本当に欲しいのか？」と疑うようにしました。

あとは、職人さんですね。今までは「田舎町だからいないのは仕方ない」と思っていたのですが、**探し方さえ分かってしまえば**案外見つかるものなんですね。

と、ここまで私が特に力をいれてやってきたことをお伝えさせていただきました。いかがでしたでしょうか？

原価削減してよかったことは2つ。

1つ目は、当然利益が増えたことです。今までと同じ棟数でも、**残る利益額が見違えるほど大きくなりました。**

2つ目は、今までよりも多くのお客様にウチの家を買ってもらえていることです。

市況とは真逆で、ウチは建売の販売が好調です。

建売物件 湯沢市宇前島 **月々4万円台からの土地付き住宅**
断熱等級 5 ZEH 対応
建売住宅
トリプルサッシ・オール電化・高断熱住宅
土地71.20坪・建物23.54坪・外構含む
販売価格 2,550万円(税込)
月々のお支払い例 **49,165円**
頭金0円 / ボーナス払い 81,243円
元利均等40年 / 金利0.85% / 借入金2,550万円の場合
詳細はコ

建売物件 湯沢市杉沢字森道下 **月々3万円台からの土地付き平屋**
断熱等級 5 ZEH 対応
平屋建売住宅
二人暮らしにピッタリのコンパクト平屋住宅
土地53.20坪・建物15.36坪・外構含む
販売価格 2,180万円(税込)
月々のお支払い例 **39,332円**
頭金0円 / ボーナス払い 85,674円
元利均等40年 / 金利0.85% / 借入金2,180万円の場合
詳細はコチラ

どこよりも安い金額で売れることで、

建売も注文も、盛況です。

ここではお伝えしきれない、まだまだ話したいことがたくさんあります。この続きは、セミナー当日をお楽しみに！

皆様とお会いできることを、楽しみにしています。

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明



エリアも棟数も企業規模も、、、
関係ない！今すぐ原価を見直して
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

湯沢開発株式会社 高橋社長のお話はいかがでしたか？

私、株式会社船井総合研究所の小栗と申します。

そう、私が湯沢開発様に原価削減の実施を迫った担当者です。

湯沢開発様と一緒に原価削減をしてきて感じたのは、

**「どこのエリアのどんな会社でも
再現できる！」**ということです。

ほんの一部ですが、他のエリアの会社の例を見ると、

【北海道エリア】 1,429万円→1,264万円！【165万円削減】

【関東エリア】 1,121万円→1,021万円！【100万円削減】

【関西エリア】 1,280万円→1,130万円！【150万円削減】

【四国エリア】 1,100万円→900万円！【200万円削減】

【中国エリア】 1,580万円→1,180万円！【400万円削減】

など、今のところ **100%**の確率で原価を下げることで
できています。

多くの成功事例を出すことができているのには理由があります。

それが、「**原価削減の新常識**」です。

当日、何が新常識なのか？ その内容をここで少しだけ・・・

- ・ 結局木材は「産地直送の国産材」がベスト！
どこよりも国産材を安く仕入れる方法を教えます！
- ・ 寒冷地でも、職人がいなくても…原価は下げられる！
2025年最新！本州から特殊なエリアまで、全国の原価削減事例を大公開
- ・ 「見積もりを取っちゃダメ！」はもう古い！？
- ・ 協力業者をいじめない！揉めない！安心安全に値上げを防止する方法
- ・ 業界未経験者でも、たった1か月で7割できるようになる積算の仕組み化… など

これを機に、一緒に原価を見直しましょう！

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー **小栗 勘太**

2024年10月実施 原価削減セミナー参加者の声（一部）

- ・ 弊社単価は高いと感じた。取り組み方も分かったのでこれから社内で動く（熊本県T社）
- ・ 新規業者開拓・オプション工事込みの総額から引く交渉トークが新鮮でした（福岡県D社）
- ・ なんでも最安値で交渉するのではなく、3番底の考え方が非常に刺さりました（岐阜県F社）
- ・ 自社は材工分離が苦手なので、今日得たノウハウで早速実践します（徳島県K社）
- ・ 適正な価格で発注することの必要性がわかりました（福岡県H社）
- ・ 新規業者をどのように指定したらいいのか、とても良くわかりました（北海道J社）
- ・ 材木業社からの決算報告から交渉につながるの面白いと感じた（青森県T社）

追伸

①今回のセミナーには、湯沢開発株式会社 高橋社長に加え、全国の工務店に原価削減の指導を実施されている、株式会社スタイリッシュハウス 佐藤社長にも特別にお越しいただきます。質問がある方は、当日しっかりお聞きいただけます。

②船井総合研究所では、共同仕入れを実施してきましたが、紹介できる業者数が増えました。そのあたりも当日お話しします。

③本セミナーは、**既存商品のコストダウン**のための内容となっております。

直近1年で原価削減を実施した企業様の声



お客様からは必ず「何でそんなに安いんですか？」と言われます

最近では他社での見積りに納得いかずにうちに来るお客様が増えたように思います。ハイコストやもっとこだわりの商品を扱いたくなることもありましたが、より必要とされているこのブランドをこれからも大事にして、地域に貢献をしていきたいと思っています。

福岡県大牟田市 株式会社インハウス 代表取締役 仲野隆裕氏



短期間で200万円/棟の削減に成功

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、船井総合研究所の担当者から、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、短期間で200万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。

愛媛県新居浜市 白石建設工業株式会社 代表取締役社長 白石尚寛氏



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、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



業者との交渉課題が解決しました！

当時の課題であった外壁材のコスト削減や業者さんへの交渉がうまくできるようになったことが何よりもうれしかったです。その伴い新商品開発ができたので、今まで自社で出会うことのなかったお客様と出会い、より地域密着した経営ができるようになっていきます。原価の削減から別ブランド開発、地域密着経営、組織の活性化につなげることができています。

福井県鯖江市 株式会社梶間幸建 代表取締役 梶間日出治氏



4か月で300万円の大幅コストダウン！

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

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①

特別ゲストとして、湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏にご登壇いただきます。会社の規模や地域性は関係ない！寒冷地でもしっかり原価を削減できたそのノウハウをお話しいたします。

湯沢開発株式会社 代表取締役 高橋正明氏

第3講座

ゲスト講座②

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4講座

貴方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

2025年1月27日（月）

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

〒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）

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がございます

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。

【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/121901>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「121901」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。