

省エネ向上が求められる今の住宅業界の未来が分かる

「確かに性能も大事ですが、
それ以上に大事なことは…」

高性能な住宅を作っている身でありながら家づくりで一番大切なのは「性能ではない」という事が分かりました。
本当に大事なことは光熱費が驚くほど安くなる家づくりです。
私たちには大手ハウスメーカーでは真似できない、1棟1棟日射を取り入れる設計力があります。今では全国にこの手法が広まっていることを誇らしく思っています。



株式会社藤城建設
代表取締役会長 藤城英明氏

なぜ

今年も12か月着工待ち

藤城建設

は選ばれるのか？

視察ツアーin札幌

「Quoカードが一切なくても
来場予約がいっぱいになる」



株式会社藤城建設
代表取締役社長 川内玄太氏

本当に良い家づくりが圧倒的の低価格で出来ている事が札幌では評判を呼んでいます。新聞社をはじめとするメディアが毎月のように噂を聞きつけ取材をしに来る、そして地域には私たちの家づくりの「ロコミ」が広がっているのだと分析しています。
チラシを撒かずとも、見学会には土日で20組は来てくれますね！

成功事例企業視察ツアー2025 お問合せNo. S123553



＜主催＞ 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

船井総研住宅ビジネス研究会事務局

E-mail: jytutaku-biz@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問合せNo・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

視察
ツアー
情報

2025年2月20日(木) JR札幌駅北口集合
時間12:30～16:45(受付開始12:00～)

内容に関するお問い合わせ：日野 信 (ヒノマコト)
申込に関するお問い合わせ：占部 朋枝 (ウラベトモエ)・古谷 梨沙 (フルヤリサ)
Tel：03-4223-3166 (平日9:30～17:30)



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666組/契約100棟できた商品戦略

株式会社藤城建設 代表取締役会長 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

株式会社船井総合研究所の

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。

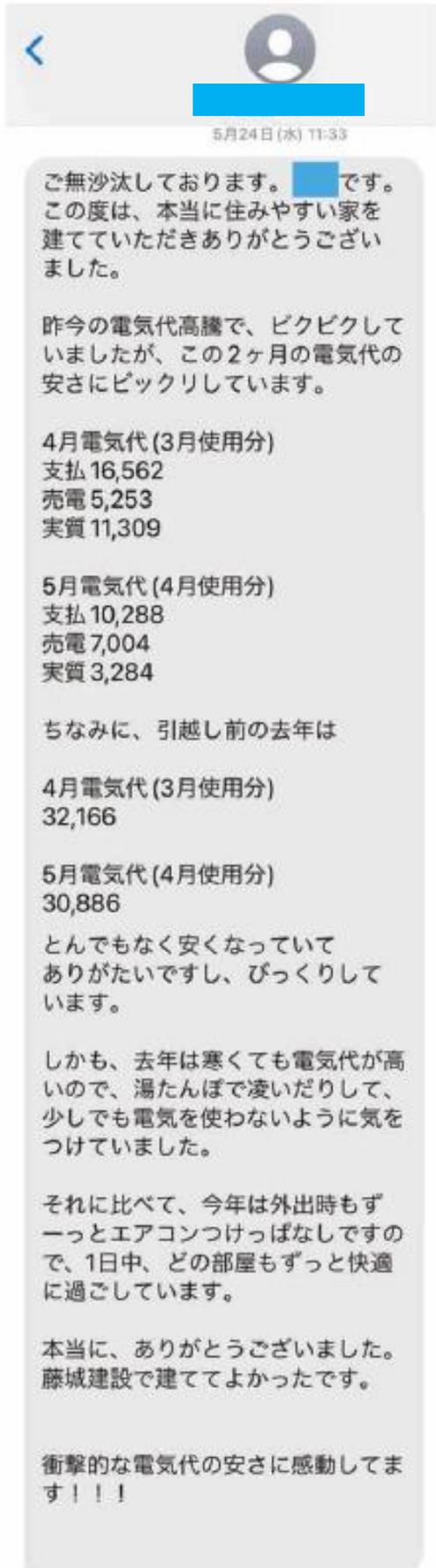


高断熱化と日射取得による設計プランを組み合わせる事で、

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。



お客様から株式会社藤城建設(以下、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。

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

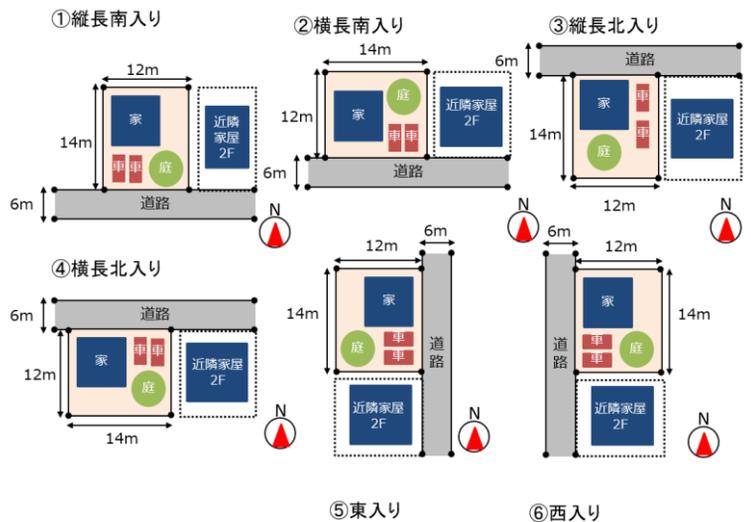
ひとつの指標として捉え、

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



ゆきだるまのお家

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。

今回の視察の見どころは、2025年1月完成の
藤城建設プロデュースの「リノベーションモデル」



昨今の物価高で、さすがに新築では予算が合わない
お客様が出てくるようになりました。

2025年私たちの新しいチャレンジは新築さながらの
リノベーションでお客様にマイホームを届けることです。

昨年買った中古物件をフルリノベーションし、
高気密・高断熱でお客様が手の届く値段のリノベへチャレンジ
です。

丁度完成したばかりのモデルハウスを
今回の視察ツアーではぜひ皆様には見学いただき
これからの取組みのアイデアにしていただきたいと思います。

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事業主のみなさまに
少しでも私の経験が役に立てばと思い、
今回視察ツア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 代表取締役会長

藤城 英明



新築着工棟数減少と言われるなか・・・

お客様を虜にし、離さない

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参加者の様子です-



藤城氏より高性能住宅に必要な基本的な考え方を教えていただきました。W断熱・トリプルサッシ・最上級高断熱玄関ドア・第一種全熱換気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隔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氏自ら実演してもらいました。



お客様の光熱費データ

千歳市 平屋
Y.T様 3人家族(夫婦+子1人) 4LDK42坪 平屋
屋根太陽光パネル:315W×42枚=13,232W

1月	2月	3月
光熱費:23,612円 売電収入:5,200円	光熱費:26,950円 売電収入:0円	光熱費:20,061円 売電収入:13,485円
4月	5月	6月
光熱費:10,388円 売電収入:22,791円	光熱費:17,753円 売電収入:33,348円	光熱費:11,148円 売電収入:25,620円
7月	8月	9月
光熱費:15,021円 売電収入:32,719円	光熱費:17,184円 売電収入:31,256円	光熱費:16,568円 売電収入:31,121円
10月	11月	12月
光熱費:17,874円 売電収入:20,375円	光熱費:12,483円 売電収入:14,201円	光熱費:14,047円 売電収入:14,027円

年間光熱費:182,400円
年間売電収入:219,954円

※2023年度
※標準値(1坪)

供給
 付帯+電気 ガス+電気 ガール+電気
 電機
 エアコン 冷蔵庫 洗濯機 乾燥機
 エアコン その他

※実際に暮らし始めてからのデータ
 ※プランと実際のデータと若干の差がある。理由はプランは断熱計算が理想化している、実際のプランに合わせたプランの最適化がなされています。

主カブランドの「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氏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企業から寄せられた声

- 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DMをお読みいただいていたかがでしたでしょうか？

ご挨拶が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。

当日の視察ツアーで学べること

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спラン、明日からすぐ実践するならこの1棟で決まり！
- 2025年挑戦するリノベーション事業とその狙いとは？
- この先、藤城建設が目指す、未来の姿とは？

実は、株式会社藤城建設（以下、藤城建設）に視察ツアーのご依頼をしたのはこれで5回目となります。

過去一度でも、視察ツアーにご参加された方も、格段にパワーアップした藤城建設の姿をぜひご覧ください。

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。

みなさまに当日北海道でお会いできることを楽しみにしております。

<追伸>

昨年の視察ツアーにご参加いただいた
事業主のみなさまからお声をいただいております。
ぜひともお目を通してください。

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

家づくりの新たなアイデアを得られる 業界トップクラスの視察でした！



古川製材株式会社
代表取締役 倉坪茂親氏

ローコスト住宅でありながら、北海道の厳しい寒さに対応した暖かい家づくりを真剣に研究している、驚くべき会社でした。研究を重ねて生み出された最高の商品はもちろん、少人数で多くのお客様の家を建てる生産性の高さにも感動しました。そのどれをとっても、まさに業界のトップクラスと言える住宅会社です。そして、何より心を打たれたのは、社長さんの家づくりに対する熱い思いでした。視察を通して、トップの情熱が社員全体に伝わり、それが高い品質と満足度に繋がっているのだと感じました。この会社を訪れることで、家づくりの新たな視点やアイデアを得られること間違いありません。非常に参考になる視察でした。

営業マンも自信を持って売れる 商品づくりができると確信しました！



御園建設株式会社
代表取締役 秋葉幸男氏

ローコストでありながら性能にこだわり、高コスパな住宅を実現されるために随所に施された工夫の数々に驚きました。なかでも私自身が「営業」として最も驚いたのは、お客様への見せ方に関する取り組みです。性能について小難しく説明するのではなく、サーモグラフィカメラで暖かさを「可視化」して伝えたり、実際のお客様の声を反響につなげるメッセージとしてチラシに反映されたりと、試行錯誤しておられる姿に感動しました。私たちがいますぐ、取り組める内容も多く大変勉強になりました。

「南極で氷を売る」かのような 緻密なノウハウが詰まっていました



ハゼモト建設株式会社
代表取締役 榎本 健一氏

2地域の札幌という厳しい気候条件下で、高性能住宅を実現されている株式会社藤城建設様の取り組みには、大変感銘を受けました。6地域の福岡とは全く異なる環境でありながら、まさに「南極で氷を売る」かのような緻密なノウハウが随所に詰まっており、その徹底ぶりに感動しました。特に印象的だったのは、人材育成における独自の取り組みです。アフターメンテナンスからスタートするというユニークなアプローチで営業人材を育成され、実践を通じて確かな成果を上げておられます。この手法により、技術的な知識と顧客対応力を同時に養成されている点は、非常に示唆に富むものでした。また、集客と契約を明確に区分けした戦略的なマーケティングにも感心させられました。それぞれのフェーズに応じた効果的なアプローチを展開されており、無駄のない効率的な営業活動を実現されています。今回の視察で学ばせていただいた数々の工夫やノウハウは、私たちの今後の活動にも大いに参考になるものでした。

複数ブランドの作り方や売り方が 参考になりました！



株式会社梶間幸建
代表取締役 梶間日出治氏

株式会社藤城建設様は複数ブランドを展開しており、各営業様が1つのブランドのみを販売するのではなくどのブランドの商品であっても販売されている点が非常に魅力的であった。自社としても、複数ブランドを展開しているが、ブランドにこだわることなく誰でもすべての商品を販売できる体制を整えたいと以前から考えていた。今回の株式会社藤城建設様の視察会を通し、仕組化について教授していただけたため、自社に取り入れ、今ではTOP営業マンは自社の全ブランドの中からお客様に合った最適商品を販売することができた。またローコスト且つ高性能であるという点については、実際に現地を見て他社には負けない充実した性能が備わっていると感じた。特にエアコンの使い方。社長自身“空気の循環”以前から興味があったが取組み方がわからずにいた。だが、株式会社藤城建設様の視察会で階段部分の仕掛けなど包み隠さず案内してくれたため、1階と2階で効率よく空気が循環させる方法が明確になった

成功事例企業視察ツアー2025

会場：2025年2月20日（木）株式会社藤城建設 本社
時間：12:30～16:45(受付開始：12:00～JR札幌駅北口)

■ 講座

第1講座

北海道でTOPクラスのビルダー 藤城建設様 視察ツアー

「未来の子供たちに良い環境を残す仕事をする」の理念のもと、規模を拡大し続けてきた株式会社藤城建設。北海道のお客様から圧倒的な支持を得ている秘密を、実際の施工物件を見学しつつ大公開します。

株式会社藤城建設
代表取締役会長 藤城英明氏

第2講座

■ 視察ツアー2025の総括

2025年以降、住宅市場で勝ち組になるためのポイントを総括としてお伝えさせていただきます。

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
根岸 祐希

【株式会社船井総合研究所】

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長企業を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

【住宅支援部】

株式会社船井総合研究所において、住宅・不動産関連ビジネスの支援を専門的にコンサルティングする社内最大のコンサルティング集団。特に、住宅部門では地域密着ビルダーに対する即効性の高いアドバイスで、全国の会員企業・支援先企業で業績アップ支援をおこなっている。



日時・会場

2025年2月20日(木曜日)
JR「札幌駅」北口開催
時間

集合 12:30 ▶ 解散 16:45 (受付開始12:00~)

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、会場はメールにてご確認下さい。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。
※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、ご了承くださいませ。

受講料

一般価格

20,000円(税込22,000円) / 一名様

会員価格

16,000円(税込17,600円) / 一名様

- 付帯会員価格(住宅ビジネス研究会・DIY住宅研究会・グレードビルダー経営研究会・デザイン住宅研究会・平屋住宅ビジネス研究会・ZEH・高性能住宅研究会・分譲ビジネス研究会会員) 1名様無料 2名様以降15,000円(税込16,500円) / 一名様
- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●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。

下記口座に直接お振込ください。
お振込先三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)
普通 5785254 カ)フナイウコカクキョウジョ セミナーグチ

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出席人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)●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いたします。●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外のご参加はご遠慮いただいております。

お申込み取消時期

取消料

開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

*開催4日前までに記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。

お問合せ



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

船井総研住宅ビジネス研究会事務局 E-mail: jyutaku-biz@funaisoken.co.jp

内容に関するお問い合わせ: 日野 信(ヒノマコト)

申込に関するお問い合わせ: 古部 朋枝(ウラベトモエ)・古谷 梨沙(フルヤリサ)

TEL: 03-4223-3166 (平日9:30~17:30)

※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。また、お問い合わせの際に「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝え下さい。

▼お申込みはこちら

2025年2月20日(木)

成功事例企業視察セミナー2025

申込み期限: 2025年2月16日(日)23:59まで

