

たった3分で読める、住宅業界・太陽光業界向け成功事例レポート

着工数減・業界縮小する中、
常識破りの”**勝ちの型**”を初公開

住宅業界 未経験。

それでも

10年で 香川県No.1

出典：JSK株式会社「住宅産業新聞」
<https://sakura-yumehouse.com/>

「再エネ会社」「さくら夢ハウス」で知られる
日本エネルギー総合システム株式会社が、
なぜ住宅業界にここまで力を入れ、そして勝てたのか。
詳しくは次のページで

主催

創業10年で香川県トップクラスの住宅会社に成長した秘訣を公開



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

お問い合わせNo. : S142539

株式会社船井総合研究所 〒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



142539

**住宅バブルは終わりましたが、
「不景気の時に強い会社が、
本当に強い会社だと思っています。」**

よく市場データを見ていますが、
2025年、日本の新設住宅着工戸数は約74万戸。
前年比6.5%減。
3年連続の減少となりました。

資材価格の高騰。人件費の上昇。土地価格の上昇。
そして、金利上昇。

住宅業界は今、明確な縮小局面に入っています。

しかし、私はこの状況を見て、

「今が最大のチャンスだ」

と思っています。

少し時は遡り、

私は約40%市場が縮小した、リーマンショック後の住宅市場を見て

「不景気に強い住宅会社もある」という
事実を知りました。

それが、

「超ローコスト住宅」でした。

重要なのは

「何となく安い」という中途半端なものではありません。

「一番安い」という認知を取れるかどうかです。

不景気になればなるほど、
お客様は徹底的に比較します。

だから私は、住宅ブランドを立ち上げ、

「安いといえば、さくら夢ハウス」

この状態を作ることに
徹底的にこだわりました。

ただ、当時の私は（今もそうですが）
住宅業界のプロではありません。

だからこそ、
まず香川県でNo.1を取る。
それを自分たちで証明しようと決めました。

そして、昨年期、
年間150棟を達成しJSK株式会社「住宅産業新聞」で
香川県No.1を獲得することができたのです。



当然、「安いだけ」では勝てません。 そんなことは初めから分かっていました。

私たちが目指し続けたのは、

「安いのに、ちゃんとしている」

そう思っただけのブランド作りです。

そのために徹底したのが、

「認知戦略」

でした。

展開エリアにまだ0棟の頃から
30か所以上の看板を設置し、

「最近よく見る」

「なんか安いらしい」



まずは、地域で“見える状態”を作る。

↑どこを車で走っても
「さくら夢ハウス」の看板がある
状態を現場に徹底させました。

更にInstagramに広告を集中させ、
「完成見学会」の数を1件でも多く実施する。

正直、モデルハウスなんかがなくても
住宅ビジネスはできると思っています。



SNS集客 (Instagram他)

そして時代はSNSです。

すべてのお客様が一度は見た事ある！と言ってくれています。

↑見学会の物件数xSNS広告が
分かりやすい、私たちの
方程式になります。

とはいえ、今の時代、

商品作りや原価削減などはどうしているんだ。

そんなお声があることも当然だと思います。ただ、やり方はあります。

私たちのさくら夢ハウスがいか

今も1000万円台の売値で、利益がしっかり取れる仕組みになっているか

セミナー当日、

実際の現場担当者の声もお伝えする準備をしています。

住宅市場は、

これからさらに厳しくなると思います。

しかし、不景気だからこそ、私たちのように勝てる会社があります。

その“勝ち方”を、7月9日のセミナーで、すべてお話しします。

日本エネルギー総合システム株式会社

代表取締役 黒淵誠二

住宅業界は今、間違いなく “転換期”に入っています。 これまでの延長線上では、 勝ち続けることが難しい時代になりました。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージング・ディレクター 日野信



ここまで、黒淵氏のお話聞いていただいていたでしょうか？

私が特に注目しているのは、

「住宅業界未経験から、地域トップクラスを実現した」

という点です。

このご案内を見ていただいている方の中には、

- ・住宅業界の目線では、すい星のごとく業界に現れた同社を注目する方もいれば
- ・太陽光業界の目線で、
「**黒淵さんの会社って、今住宅でそんなに伸びているんだ・・・**」
と思った方もいらっしゃると思います。

業界経験がないからこそ、既存の常識にとらわれず、

- ・超ローコスト戦略
- ・SNS戦略
- ・原価削減策
- ・契約高速化（なんと**営業担当者4名で150棟契約**とのこと・・・）
- ・看板、認知戦略 を徹底しています。

正直、日本エネルギー総合システム株式会社の方法を

しっかり真似していけば、まだまだこの住宅業界は戦っていける、明るい、と
自信を持ってお伝えすることができると思っています。

今回のセミナーでは、
単なる成功事例ではなく、

「なぜ、その戦略で勝てたのか」
という“勝ち方の本質”までお話しいただきます。

特にこれからの住宅業界は、
「商品力」だけでは勝てません。

重要なのは、
「地域でどう認知を取るか」
「どう集客するか」
「どう選ばれるブランドになるか」です。

今回の講座では、
その具体的な考え方と実践内容を、実例ベースで学んでいただけます。

これからの住宅市場で、
勝ち残っていきたい経営者にとって、
非常に大きなヒントになるセミナーです。

ぜひ会場で、これからの住宅ビジネスの“勝ち方”を掴んでいただければと思います。

株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター

日野 信

創業10年で香川県トップクラスの住宅会社に成長した秘訣を公開

■講座内容

第1講座	■創業10年で香川県トップクラスビルダーに成長！「さくら夢ハウス」の衝撃 注文住宅 x 分譲住宅 x 不動産屋との連携、多彩な手法で住宅激戦区香川県で今注目される企業のトップが特別講演。なぜここまで伸びたのか・・今まで口を閉ざし続けた経営者がその秘密を明かす。 日本エネルギー総合システム株式会社 代表取締役 黒淵誠二 氏
第2講座	■さくら夢ハウス&全国の大躍進企業の成功事例を大連発 厳しい住宅業界の中でも業績を着実に上げられている住宅会社をいくつかご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 室伏大祐
第3講座	■新卒から1年で12棟取れる育成のポイントを解説 属人性が高い住宅業界において、新卒でも短期で圧倒的な成果を出す秘訣をお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 木下一志
第4講座	■本日のまとめと明日からの一歩 本日の情報を整理し、明日からすぐに実践できる内容を提言いたします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 日野信

開催日時

2026年7月9日（木）

14:00～17:00（受付開始：開始時刻30分前～）

【開催場所】

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

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。

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/142539>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索マークに「142539」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。

※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。