

550万円で出来る家

アキュラホーム「新すまい55」を提案

高断熱・高気密の省エネ・創エネ住宅から200年住宅にも取り組んで来た(株)アキュラホーム(宮沢俊哉社長)が、新たな住宅の提案を行った。創業30周年の集大成となるプロジェクト「新すまい55」として発表されたのは、価格550万円の二戸建て住宅。550万円でのような住宅が可能か、という問題提起

に同社の培って来たノウハウを結集して応えたものだ。業界にとっては刺激的な「550万円」の根拠は、一戸建てを諦めて賃貸住宅や中古住宅にしようかという層でも手に入らされる価格帯ということ。ターゲットとしているのは、「失われた10年」を経た、いわゆる「ロストジェネレーション」。消費者の価値観が変わる中で、付加価値を増やすだけではいいのかわ、という反省に立ち、住まいづくりの原点に返ろうというも

だ。宮沢社長は、「新たなローコスト住宅ということではなく、業界にも住まいづくりを考えるきっかけになれば、と思っています。今、木造軸組住宅業界は元気をなく



4月から2カ月の限定で発売を開始した「新すまい55」の企画住宅は平屋建て14・74坪のタイプIと、2階建て18・27坪のタイプII。

いずれも夫婦2人で住むことを前提に広いワンルームの空間にして、必要に応じて間取りが変えられるようにしている。タイプIは7m×7mの平面にモジュールで設

地場工務店が今後、安定経営を続ける方法

早く、商談→受注を安定させるには？

昨秋以降の世界的な景気悪化の影響を受けて、消費者の節約志向・雇用不安の高まりがさらに進み(集客数の減少・商談客の減少・商談→受注までの長期化・客単価の減少)、地場工務店は今まさに窮地に立たされている。着工件数が減少する中で競合他社との壮絶な顧客の奪い合いになるから「価格競争激化・商談→受注までの長期化による収益性の悪化」は避けられない。

地場工務店が今後、安定経営を続けるためには、「変化の早さに対応した早期体質改善」が必ず不可欠だ。集客の専門家であり数々の小規模工務店の集客と交渉客の発掘を、驚くほど短期間で改善支援してきた私が、「早期体質改善のためのマル秘のノウハウ(定義)」を特別に伝授するので、以降を注意して読み進めて欲しい。

ただし、この方法で、安定経営が継続可能な工務店には、条件がある。

条件は、「高品質・誠実経営に自信のある工務店」(技術に自信がある、まじめな工務店であり、多少の余力を残していること)であること。この条件を満たす工務店であれば、不況下でも、およそ40日で経営体質を改善する事が出来るので、真剣に読んで欲しい。まず、次項にて建設業における過去の膨大な集客データと経験則より体質改善のためのノウハウ(会社の状況を好転させる重要な考え方)を紹介する。

1. 1棟当たりの受注コストを計算せよ(1年間の営業経費÷受注棟数)の営業経費÷受注棟数を算出する。これが1年間の集客コストである。これを1棟当たりの受注コストと見比べると、営業経費が受注コストの何割かを占めているか分かる。これが1年間の集客コストである。これを1棟当たりの受注コストと見比べると、営業経費が受注コストの何割かを占めているか分かる。

高橋宏彰 (株)セレクト代表取締役

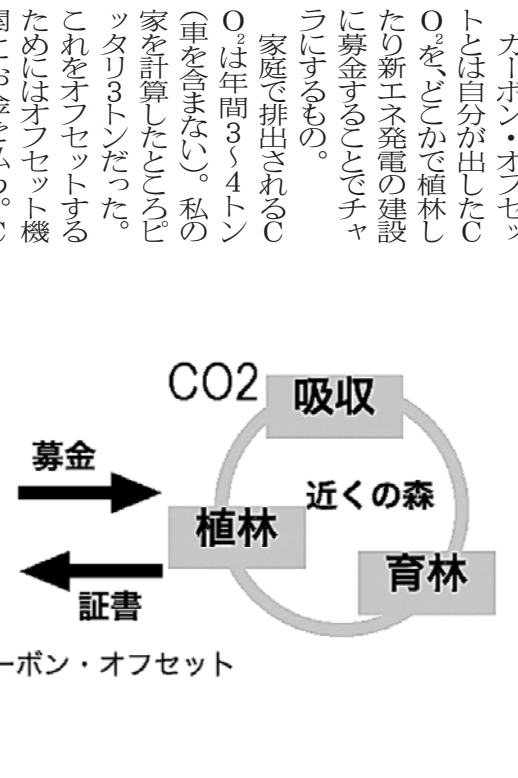
【プロフィール】1966年東京生まれ。1994年創業。1994年創業以来、オンライン集客と顧客データ分析による集客拡大を得意とする。ウハウハウ客単価を上げるためのノウハウを多数提供。著書『集客の王道』など。

この考え方と定義は、「既に多くの建設業が採用し短期間で驚くべき効果を生んでいる」(※写真参照2008・12・2009・3までに兵庫県のある工務店が1年分の集客を90%で達成し、許諾を得た67件達成し、許諾を得た訪問・交渉客の発掘を行った集客名簿)が、地場工務店が1社単独で同様の結果を生むには、相当な時間と費用を要してしまふ。早期体質改善の

2008年7月の洞爺湖サミットで福田元首相は「太陽光発電の導入量を2010年までに10倍、30年までに40倍にする」と宣言した。この40倍という数字は新築住宅の70%以上という異常な数字。この破れかぶれ宣言の尻ぬぐいのために、政府は今年1月に遡って補助金を復活。更には余剰電力の買い取り価格を10年間は2倍にする構想を打ち出した。ここまで優遇されれば、償還年数は10、15年に縮まって、設置しなれば損というところまで来たが、この辺の計算は怪しいところもあり、私の資産では発電効率100%の場合で16年半、効率80%の場合は22年半かかる(※1)。

カーボン・オフセットとは自分が出したCO₂を、どこかで植林したり新エネ発電の建設に募金することでチャラにするもの。家庭で排出されるCO₂は年間3〜4トン(車を含まない)。私の家を計算したところピツタリ3トンだった。これをオフセットするためにオフセット機関にお金を払う。CO₂の値段は今のところ1トン4000円程度。

計され、オール電化・床暖房、高断熱、バリアフリー、省エネルギーが基本仕様。IIも壁面大収納、高断熱、省エネルギーが基本仕様。「高耐震」は等級2で「省エネルギー」は等級3だ。家具、建具等にもオリジナルな、デザインのある。550万円の提案がある。550万円の現実化したコストダウンの工夫は、商品開発から物流、設計、積算、施工まで多岐にわたる。一つずつ標準化を積み重ねた成果とすることで、職人の技を生かせる提案も見られる。



2. 早く、商談→受注を安定させるには？

昨秋以降の世界的な景気悪化の影響を受けて、消費者の節約志向・雇用不安の高まりがさらに進み(集客数の減少・商談客の減少・商談→受注までの長期化・客単価の減少)、地場工務店は今まさに窮地に立たされている。着工件数が減少する中で競合他社との壮絶な顧客の奪い合いになるから「価格競争激化・商談→受注までの長期化による収益性の悪化」は避けられない。

地場工務店が今後、安定経営を続けるためには、「変化の早さに対応した早期体質改善」が必ず不可欠だ。集客の専門家であり数々の小規模工務店の集客と交渉客の発掘を、驚くほど短期間で改善支援してきた私が、「早期体質改善のためのマル秘のノウハウ(定義)」を特別に伝授するので、以降を注意して読み進めて欲しい。

ただし、この方法で、安定経営が継続可能な工務店には、条件がある。

条件は、「高品質・誠実経営に自信のある工務店」(技術に自信がある、まじめな工務店であり、多少の余力を残していること)であること。この条件を満たす工務店であれば、不況下でも、およそ40日で経営体質を改善する事が出来るので、真剣に読んで欲しい。まず、次項にて建設業における過去の膨大な集客データと経験則より体質改善のためのノウハウ(会社の状況を好転させる重要な考え方)を紹介する。

この考え方と定義は、「既に多くの建設業が採用し短期間で驚くべき効果を生んでいる」(※写真参照2008・12・2009・3までに兵庫県のある工務店が1年分の集客を90%で達成し、許諾を得た67件達成し、許諾を得た訪問・交渉客の発掘を行った集客名簿)が、地場工務店が1社単独で同様の結果を生むには、相当な時間と費用を要してしまふ。早期体質改善の

私の家では3トン×4千円で1万2千円。毎年この金額を払えば、わが家はオフセットできる。太陽光発電を設置するような面倒はない。

太陽光発電の寿命を20年とした場合、わが家はオフセットで24万円支払い、太陽光発電を設置した家は16年半償還(効率100%)で33・6万円の利益(※2)。同22年半(効率80%)だと24万円の損で

※1 発電量4kw、新築の安い設置費用(57万円/kw)で、メンテナンス費を30万円含む。買い30%売り70%。買い24円売り50円

※2 3・5年×4kw ×24円

※3 2・5年×4kw ×24円

みなみゆうぞうの「賛論」

No.9 太陽光発電×オフセット

オフセットと同じ(※3)。でも、太陽光発電は自宅を使う電力をつくるが、オフセットは海外での植林に募金するの。日本のCO₂は減らない...と考える必要はなく、日本の排出権取引としてマイナスすることが出来る。温暖化防止のCO₂計算はこうして排出権取引ゲームである。ゲームなんて嫌う人もいるだろうが、このゲームのために日本は毎年数千万のお金を既に払い続けている。無関心ではられない。

最近国産材振興が目立つし、みんな近くの山に行つて植林す

No.	氏名	住所	電話番号	集客日時	集客方法	備考
1	山田太郎	神戸市東灘区	078-123-4567	2008.12.15	ネット集客	高断熱住宅
2	佐藤花子	姫路市	079-234-5678	2009.01.05	電話集客	省エネ住宅
3	鈴木一郎	姫路市	079-345-6789	2009.01.10	電話集客	高断熱住宅
4	田中健二	姫路市	079-456-7890	2009.01.15	電話集客	省エネ住宅
5	高橋美咲	姫路市	079-567-8901	2009.01.20	電話集客	高断熱住宅
6	渡辺大輔	姫路市	079-678-9012	2009.01.25	電話集客	省エネ住宅
7	伊藤真由	姫路市	079-789-0123	2009.02.01	電話集客	高断熱住宅
8	山本拓也	姫路市	079-890-1234	2009.02.05	電話集客	省エネ住宅
9	中村あゆみ	姫路市	079-901-2345	2009.02.10	電話集客	高断熱住宅
10	小林悠介	姫路市	079-012-3456	2009.02.15	電話集客	省エネ住宅