

正直建築 経営伴走サポート | 月 30 万円

—— 競合ゼロ・半額住宅・県内 NO1 を実現する原理原則サポート ——

はじめに

このページにたどり着いた方は、

- 価格競争に疲れている
- 値引きが当たり前になっている
- 広告費ばかり増えて利益が残らない
- 「良い家を建てているのに」なぜか伝わらない

そんな違和感を感じている工務店・建築会社の経営者だと思います。

私たちが提供するのは、

テクニックでも、集客ノウハウでもありません。

住宅業界を根本から変える

「正直建築」という経営思想と再現可能な仕組みです。

このサポートで実現できること

- 半額住宅が「理屈で説明できる」ようになる
- 価格競争から完全に離脱できる
- 競合がいなくなるポジションを確立できる
- 紹介と口コミだけでお客様が増える
- 売上が 1.7 倍ペースで安定成長する

- 県内、そして日本でNO1を目指せる

これは理想論ではありません。
原理原則に従った結果です。

正直建築とは何か

正直建築とは、

- 原価・利益構造を隠さない
- ムダなコストをすべて排除する
- お客様の味方であることを明確にする

という、
当たり前を本気で実行する建築です。

しかし住宅業界では、
この「当たり前」をやっている会社はほとんどありません。

だからこそ、
やった瞬間に競合が消えます。

なぜ半額住宅が成立するのか

半額住宅とは、
安物住宅ではありません。

- 過剰な広告費
- 展示場・営業経費
- 中間マージン
- 不要なオプション

こうしたムダをゼロにした結果の価格です。

同等性能・同等品質でも、
価格は半分になる。

これは特別なことではなく、
構造上の必然です。

なぜ競合がいなくなるのか

- 比較されない
- 値引きされない
- 奪い合わない

理由はシンプルです。

あなたは「売る側」ではなく、
お客様の味方の立場に立つからです。

この瞬間、市場は真空になります。

売上が 1.7 倍で伸びる理由

売上は次の式で決まります。

売上 = 見込み客数 × 成約率 × 客単価

正直建築では、

- 信頼により成約率が上がる
- 紹介により見込み客が増える
- 適正価格で客単価が安定する

各要素が少しずつ伸び、
掛け算で約 1.7 倍の成長になります。

広告に頼らない、
崩れない成長です。

このサポートの内容

月額:30万円(税別)

正直建築 経営伴走サポート

- 月1~2回の個別オンライン相談
- 価格・見積もり・利益構造の整理
- 半額住宅モデル構築サポート
- 集客・ポジショニング設計
- 社長の意思決定サポート

※ノウハウ提供ではなく、
一緒に会社の軸を作る伴走型です。

このサポートは「時間」を売っていません

このサポートでは、
「何時間対応するか」「何回打ち合わせをするか」をお約束していません。

なぜなら、
時間の量と、経営の結果は比例しないからです。

必要なのは、

- 長い打ち合わせ
- その場しのぎの相談
- 気休めのアドバイス

ではなく、
経営の核心を外さない一手です。

私たちは、
必要なタイミングで、必要なポイントに、
会社の根幹に関わるサポートを行います。

それでも「結果は必ず出る」と言える理由

このサポートは、
成果保証や短期的な成功をうたうものではありません。

しかし、
結果が出るようになることは、原理原則として必然です。

理由はシンプルです。

- 正直であること
- ムダをなくすこと
- お客様の味方に立つこと
- 数字と構造をごまかさないこと

これらは、
流行でもノウハウでもなく、
経営の原理原則です。

原理原則に沿って経営を組み替えれば、

- 信頼は必ず積み上がり
- 競合は自然に減り
- 利益構造は健全になります

結果が出ない方が、
むしろ不自然な状態になります。

結果が出るまでの「時間」について

正直にお伝えします。

結果が出るまでのスピードは、
会社の状況・覚悟・実行力によって異なります。

そのため、
「〇か月で売上が上がります」といった
無責任な約束はしません。

ただし一つだけ、
はっきり約束できることがあります。

**原理原則を理解し、実行し続ける限り、
結果が出る方向から外れることはありません。**

私たちが提供しているのは、
成功の近道ではなく、
失敗しないための正しい道です。

なぜ結果は必ず出るのか

このサポートは、

- 流行りの手法
- 一時的な集客テクニック
- その場しのぎのノウハウ

ではありません。

原理原則に基づいた経営設計だからです。

原理原則とは、

- 正直であること
- ムダをなくすこと
- お客様の味方に立つこと
- 数字と構造をごまかさないこと

これらを実行すれば、
結果が出ない方がおかしい状態になります。

結果が出るまでの「時間」には個人差がありますが、
結果が出る「方向」は必ず同じです。

この価格について

お断りする方

次のような方には向いていません。

- 楽しんで儲けたい
- ノウハウだけ欲しい
- 今のやり方を変えたくない
- 正直になる覚悟がない

正直建築は、
覚悟が必要な経営だからです。

このサポートが向いている方

- 地域で一番信頼される工務店になりたい
- 価格競争を終わらせたい
- 自分のやってきた建築に誇りを持ちたい
- 子どもに胸を張れる仕事をしたい

そんな経営者のためのサポートです。

最後に

正直であることは、
簡単ではありません。

しかし、
一番強く、一番長く続きます。

正直建築という原理原則を軸に、

- 競合ゼロ
- 半額住宅
- 安定成長

を実現したい方は、
まずにご相談ください。

売り込みは一切行いません。

あなたの会社が、
県内、そして日本で NO1 になるための
第一歩になれば幸いです。

レポート | なぜ「必ず結果が出る」と言い 切れるのか

はじめに

本レポートは、
「必ず結果が出る」と断言できる理由を、
精神論でも、成功体験談でもなく、**原理原則**として説明するものです。

時間は約束しない。
しかし結果は必然である。

この一見矛盾する考え方こそが、
正直建築・正直経営の核心です。

第1章 結果とは何を指しているのか

まず明確にしておく必要があります。

ここで言う「結果」とは、

- 一時的な売上アップ
- 短期的な集客成功
- 派手な数字の変化

ではありません。

結果とは、
結果が出続ける経営状態に入ることです。

- 価格競争から抜け出している
- 比較されない立場にいる
- 利益構造が健全である
- 信頼が積み上がり続けている

この状態に入ることを、
本レポートでは「結果が出る」と定義します。

第2章 なぜ時間は約束できないのか

会社の状況は一社一社まったく違います。

- これまでの経営方針
- 社内体制
- 社長の覚悟
- 実行スピード

これらによって、
結果が見え始めるまでの時間には差が出ます。

そのため、
「〇か月で売上が上がる」といった
表面的な約束はしません。

これは逃げではなく、
正直な姿勢です。

第3章 それでも結果が必ず出る理由

理由は一つです。

このサポートが、
原理原則に基づいているからです。

原理原則とは、

- 正直であること
- ムダをなくすこと
- お客様の味方に立つこと
- 数字と構造をごまかさないこと

これらは、
時代が変わっても通用する経営の土台です。

原理原則に反した経営は、
一時的にうまくいっても必ず崩れます。

原理原則に沿った経営は、
時間はかかっても必ず積み上がります。

第4章 結果が出ない方が不自然な構造

正直建築の仕組みでは、

- 原価と利益を説明する
- ムダなコストを削減する
- 嘘のない提案をする
- お客様と対等な関係を築く

これを実行します。

この状態で、

- 信頼が増えない
- 紹介が生まれません
- 価格競争から抜けられない

という方が、
構造的に不自然です。

結果が出ない理由があるとなれば、
原理原則を「やらない」場合だけです。

第5章 なぜ保証ではなく必然なのか

成果保証は、
外部要因や数字だけを見えています。

本サポートは、
内部構造の設計を行います。

構造が変われば、
行動が変わり、
評価が変わり、
結果が変わります。

これは保証ではなく、
因果関係です。

重力のある場所で物を落とせば下に落ちる。
それと同じレベルの話です。

第 6 章 結果が出る人・出ない人の違い

結果が出る人は、

- 原理原則を理解する
- 実行をやめない
- 自分をごまかさない

結果が出ない人は、

- 近道を探す
- 都合よく解釈する
- 行動を変えない

能力や才能の差ではありません。
姿勢の違いです。

第 7 章 正直であることは最強の戦略

正直であることは、
一時的には勇気がいります。

しかし、

- 一番信頼され
- 一番紹介され
- 一番長く続く

最強の戦略です。

正直建築は、
流行ではなく「原点回帰」です。

まとめ

- 時間は約束しない
- 結果は必然
- 原理原則は裏切らない

正直建築とは、

**結果を約束するのではなく、
結果が出る以外にありえない状態を作ることです。**

だからこそ、
私たちは胸を張ってこう言えます。

「必ず結果が出るようになります。」

それは、
そうなる原理原則だからです。