

# 半額住宅 × 正直建築

## 採用工務店のためのメリット説明書

---

### 1. この説明書の目的

この説明書は、

- 半額住宅
- 正直建築

を採用する工務店にとって、

- 何が変わるのか
- なぜ成り立つのか
- なぜ安心して参加できるのか

を明確にするためのものです。

結論から言うと、

**設計保証 × 粗利 30% × 原価 70%**

という「健全で、長く続く仕組み」を  
工務店側が手に入れることが最大のメリットです。

---

### 2. 家づくりの流れ(半額住宅・正直建築)

半額住宅・正直建築では、  
家づくりの流れそのものを最初から明確化しています。

この流れがあることで、

- 設計保証が成立し
- 原価 70%・粗利 30%が守られ
- 工務店・施主双方が安心できます。

## 家づくりの基本フロー

1. 相談・情報提供(売り込みなし)
    - 施主が家づくりの相場・仕組みを学ぶ
    - 半額になる理由を事前に理解
  2. 正式申し込み
    - 正直建築・半額住宅の考え方に同意
    - 価格ルール(原価 70%・粗利 30%)を共有
  3. 企画
    - 暮らし方・予算・優先順位を整理
    - 贅沢とムダを分ける
  4. 計画
    - 建物規模・性能・仕様を整理
    - 概算価格を確定
  5. 設計(ここで設計保証)
    - 図面・仕様・金額を完全一致
    - 以後、大きな価格変動なし
  6. 材料選定
    - 原価 70%を守る材料選定
    - 見えない性能を優先
  7. 施工(工務店の本領発揮)
    - 無理のない工期
    - 現場に集中できる環境
  8. 完成・引き渡し
    - 価格・品質・工程すべて納得
-

### 3. 従来の工務店経営の問題点

多くの工務店は、次のような構造的な悩みを抱えています。

- 価格競争に巻き込まれる
- 見積りの根拠を説明しにくい
- 値引き要求が当たり前
- 利益が不安定
- 設計・営業・現場ですべてを背負う

結果として、

- 利益を削る
- 人が育たない
- 経営が不安定になる

という悪循環に陥ります。

---

### 3. 半額住宅・正直建築の基本構造

半額住宅は「安売り」ではありません。

#### 基本原則

- 原価：70%
- 粗利：30%
- 利益構造：完全開示

この比率を最初からルール化します。

無理な値引きも  
ブラックボックスも  
利益のごまかしもありません。

---

## 4. 設計保証という最大の安心

### なぜ設計保証が重要なのか

工務店経営で一番のリスクは、

- 設計のブレ
- 仕様変更の多発
- 施主との認識ズレ

です。

半額住宅では、

- 設計段階で
- 価格と仕様を確定
- その内容を保証

します。

これが

### 設計保証

です。

### 設計保証があると

- 見積りのやり直しが激減
- 現場トラブルが減る
- 工期が安定
- 職人手配が楽になる

という、

工務店にとって理想的な現場が実現します。

---

## 5. 粗利 30%が確保される理由

半額住宅では、

- 営業コストをかけない
- 展示場を持たない
- 広告宣伝を最小化
- 施主が学んでから来る

ため、

工務店が粗利 30%を  
正当に確保できる

構造になっています。

### 粗利 30%とは

- 決して高利益ではない
- しかし
- 継続できる最低限の健全利益

です。

---

## 6. 原価 70%が守られる理由

原価 70%を守るために、

- 材料選定ルール
- 仕様の標準化
- 価格の事前共有

が徹底されています。

そのため、

- 材料高騰に振り回されない
- 見積り後の赤字工事が起きない
- 現場判断で悩まない

というメリットがあります。

---

## 7. 採用工務店の具体的メリット

### 経営面

- 利益率が安定する
- 値引き交渉がなくなる
- キャッシュフローが改善

### 現場面

- 無理な工期が減る
- クレームが減る
- 職人との関係が良くなる

### 営業面

- 売り込まなくていい
  - 説明すれば納得される
  - 比較されにくい
- 

## 8. なぜ全国展開できるのか

この仕組みは、

- 特別な技術
- 特別な人材
- 大きな会社

を必要としません。

必要なのは、

**正直に家を建てたい**

という姿勢だけです。

だからこそ、

- 工務店 300 社
- 年間 1,000 棟
- 5 年後 1 万棟

が現実的な数字になります。

---

## 9. 半額住宅は工務店を守る仕組み

半額住宅・正直建築は、

- 施主のため
- 業界のため

であると同時に、

**工務店を守る仕組み**

でもあります。

- 無理をしない
- 嘘をつかない
- 利益を隠さない

その結果、

長く続く経営

が可能になります。

---

## 10. 最後に

半額住宅は、

- 安く売る仕組みではありません
- 工務店を疲弊させる仕組みでもありません

正直に建てた結果、  
自然と半額になった家です。

そしてその仕組みは、

設計保証

粗利 30%

原価 70%

という

工務店が安心して参加できるルール

の上に成り立っています。

この仕組みに共感できる工務店こそ、

半額住宅をつくる資格がある

そう考えています。