

建築サポート「半額住宅」説明書

1. プロジェクト概要

建築サポートの半額住宅とは、大手ハウスメーカー・有名工務店と同等レベルの性能・品質・デザインの住宅を、約半額で実現する仕組みです。

この仕組みを全国の工務店と共有し、

- ・ 初年度:工務店 300 社で 年間 1,000 棟
- ・ 5 年後:全国で 年間 10,000 棟

の供給を実現することを目的としています。

本プロジェクトは「価格競争」ではなく、ムダをゼロにすることで価値を最大化する家づくりです。

2. なぜ半額住宅が可能なのか

従来の家づくりの問題点

一般的なハウスメーカー・工務店では、以下のムダが住宅価格に含まれています。

- ・ 営業人件費・展示場維持費
- ・ 広告宣伝費(テレビ CM・折込チラシ等)
- ・ ブラックボックス化した原価と利益
- ・ 設計・施工・材料選定の非効率な重複作業
- ・ 意思決定の遅れによる時間コスト

建築サポートの考え方

建築サポートはこれらのムダを構造的に排除します。

- ・ 営業しない(相談ベース)

- ・ 原価・利益をオープン化
- ・ 設計・施工・施主が対等なチーム
- ・ AI・ネットを活用した情報整理と意思決定

その結果、品質を落とさず価格だけを下げることが可能になります。

3. 半額住宅の基本コンセプト

コンセプト

「良い家を、安く、正直に」

- ・ 高断熱・高耐震・高耐久
- ・ 自然素材を活かしたデザイン
- ・ 10 年後・20 年後も価値が落ちにくい住宅

半額の定義

例：

- ・ 大手ハウスメーカー価格：3,500 万円
- ・ 建築サポート半額住宅：1,700～1,800 万円

※同等の延床面積・性能・仕様を前提

4. 全国展開の仕組み(工務店 300 社モデル)

工務店の役割

- ・ 施工のプロとして現場に集中
- ・ 無理な値引き・過剰サービスなし
- ・ 適正利益を確保

建築サポートの役割

- 家づくり全体の「仕組み」と「手順」を提供
- 企画・計画・設計・材料選定のサポート
- 原価管理・価格透明化の指導
- 施主との調整・意思決定支援

施主の役割

- 学びながら家づくりに参加
 - 不安や疑問をその都度共有
 - 納得して意思決定
-

5. 年間 1,000 棟 → 1 万棟への成長シナリオ

初年度(300 社・1,000 棟)

- 1 社あたり年間 3～4 棟
- 無理のない導入
- 成功事例を蓄積

3 年目

- 参加工務店: 500～700 社
- 1 社あたり年間 5～6 棟
- 地域ごとの標準モデル確立

5 年後(1 万棟)

- 全国 1,000 社規模
 - 仕組みの完成形
 - 「半額住宅」が当たり前の選択肢に
-

6. 工務店にとってのメリット

- 営業コスト削減
 - クレーム・トラブル減少
 - 適正利益の確保
 - 価格競争からの脱却
 - “正直な家づくり”というブランド確立
-

7. 施主にとってのメリット

- 相場が分かる
 - 騙されない
 - 無駄な出費がない
 - 納得して家を建てられる
 - 将来後悔しない
-

8. 建築サポートの使命

建築サポートは、

- 家づくりのムダをゼロにし
- 業界を健全化し
- 施主・設計者・施工者が対等で
- 全員が幸せになる家づくり

を全国に広げます。

半額住宅 1 万棟は、単なる数字ではありません。

日本の家づくりの常識を変える社会的プロジェクトです。

9. 最後に

この説明書は、

- 施主
- 工務店
- 設計者

すべての関係者が「同じ地図」を持つためのものです。

建築サポートの半額住宅は、

誰かが我慢する家づくりではなく
みんなが納得する家づくり

を実現します。