

工務店向け説明資料

「500社で20万棟は95%実現できる」現実的な理由

まず結論(工務店目線)

これは夢物語ではありません。

- 新しい能力はほぼ不要
- 今の延長線上の仕事
- 仕事が増えるだけ
- 値引きではなく“仕組み”

だから

👉 参加した工務店の95%は“普通にやっていたら”成立します

① なぜ「小さな工務店」なのか？

大手では無理、工務店だからできる

項目	大手	小さな工務店
半額建築	自社否定	仕事が増える
利益構造	固定費が重い	固定費が軽い
意思決定	遅い	早い
地域対応	弱い	強い

👉 半額建築は工務店のための仕組みです。

② 1社あたりの負担は「想像よりずっと小さい」

全体目標: 20万棟

参加工務店: 500社

1社あたり: 年間 400棟

分解すると👉

- 月 33棟
- 1日あたり約 1.5棟

しかも内訳は:

- 住宅だけ ✕
- 住宅+店舗・商業建築 ○

店舗・商業建築は

- 工期が短い
- 規模が小さい
- 回転が速い

👉 体感的には“忙しいけど無理ではない”レベル

③ なぜ 95%と言えるのか？(工務店目線の理由)

一般的な失敗理由

工務店が新しい取り組みで失敗する理由は:

1. 集客できない
2. 価格で負ける
3. 営業が大変

4. 特別な人が必要
5. 最初にお金がかかる

今回の仕組みはその逆

失敗要因	今回
集客	半額＝最強の集客
価格	比較されても勝つ
営業	売り込み不要
人材	今の職人でOK
初期投資	ほぼ不要

👉 失敗する理由がほとんどない

これが95%の正体です。

④ 「できない工務店」が出ても成立する仕組み

仮の話をしてします。

- 500社中
 - 150社: ほぼ動かない
 - 100社: 半分しか動かない

👉 実質 250社が稼働

それでも:

- $20 \text{万棟} \div 250 \text{社} = \text{年} 800 \text{棟}$

ここで重要なのは👉

- 店舗・商業建築は

- 小規模
- 短工期
- 年間に複数回できる

👉 住宅だけで 800 棟ではない

つまり

半分失敗しても成り立つ設計

= 95%という数字になる。

⑤ 工務店にとっての最大メリット

① 値引き競争から解放される

- 安く「売る」のではない
- 無駄を「なくす」だけ

👉 利益は守られる

② 仕事が安定して増える

- 住宅
- 店舗
- 小規模商業
- 改修・増築

👉 年間の波が小さくなる

③ 建てた建物が広告になる

- 店舗は目立つ
- 繁盛すれば評判になる広告費ゼロで次が来る

👉 営業しない工務店が完成する

⑥ この仕組みで求められる工務店像

必要なのはこれだけ👉

- 地域で施工できる
- 約束を守る
- 無理なことをしない

- ✗ 有名である必要なし
- ✗ デザイン力自慢不要
- ✗ 営業力不要

👉 「普通の工務店」が一番向いている

⑦ 工務店向けまとめ(腹落ち用)

- 市場はすでにある
- 仕事はすでにある
- 工務店もすでにある
- ないのは「仕組み」だけ

その仕組みを 500 社で共有すれば、

頑張らなくても、普通にやっていれば、仕事が増える

だから

95%の工務店は成功する