

正を以て合い、奇を以て勝つ

■ 『来店減少』（一般的要因）

①住宅価格の高騰

資材価格、人件費、土地代等

②若年層減少、単身世帯増加

③建売、中古＋リノベの増加

④SNS、YouTube等の来店前情報充実による 新築客の他社への流出

■ 来店減少（本質的原因）

賃貸の代償（ \leq ）新築のリスク



賃貸の代償（ $>$ ）新築のリスク

① 賃貸のリスク

② 入居時期のリスク

③ 住宅価格の高騰の対策

☛ 『低価格 & 高品質』の工夫

■ 『低価格&高品質』の工夫

① 施工エリアの限定

時間、経費（人件費等）を節約（将来のメンテナンス費含む）

② 高品質素材をメーカーと直接交渉

③ エネルギー効率の高い機能を標準搭載

将来の光熱費削減の為に太陽光発電、高断熱を標準仕様

④ デザイン性より品質重視の事前設計プランを採用

著名な建築家からデザインを購入し設計費を削減
（設計を工夫し、コストを削減）

⑤ セミカスタムオプションで建築費を削減

⑥ 営業マン、展示場、CMなしで広告費を節約

⑦ 知名度と財務面の安全性による信頼性を維持

正を以て合い、奇を以て勝つ

■ 「エリア内」、かつ「建てたい人」（見込客）

↳ LINE広告 + 動画講座（資金編）で集客

◎ **ブロックしない人、かつ反応がない人**

① **新築を決断できていない人**

② **建築業者を選択できていない人**

◎ **賃貸の代償 > 新築リスクになる情報を配信**

① **賃貸のリスク**

② **入居時期のリスク**

③ **低価格 & 高品質の工夫**

④ **なぜ物語、悩み解決事例、提案事例、強み**

正を以て合い、奇を以て勝つ