

Neoma Academy



「あたたかい家に暮らす」ことが、売り手・住まい手にとってどのような価値があるのか。
有識者、専門家などにもご協力頂きながら、様々な視点から情報を発信させていただきます。

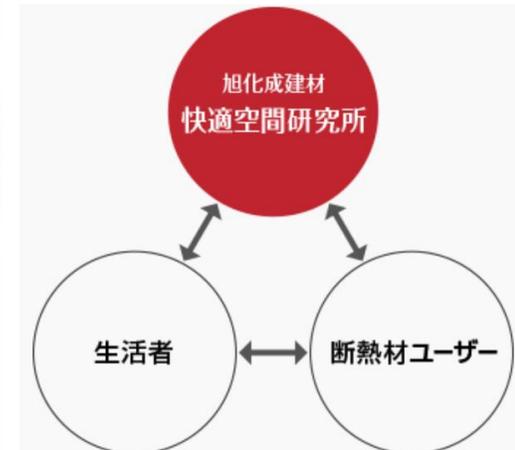
住宅性能

トレンド

工務店経営

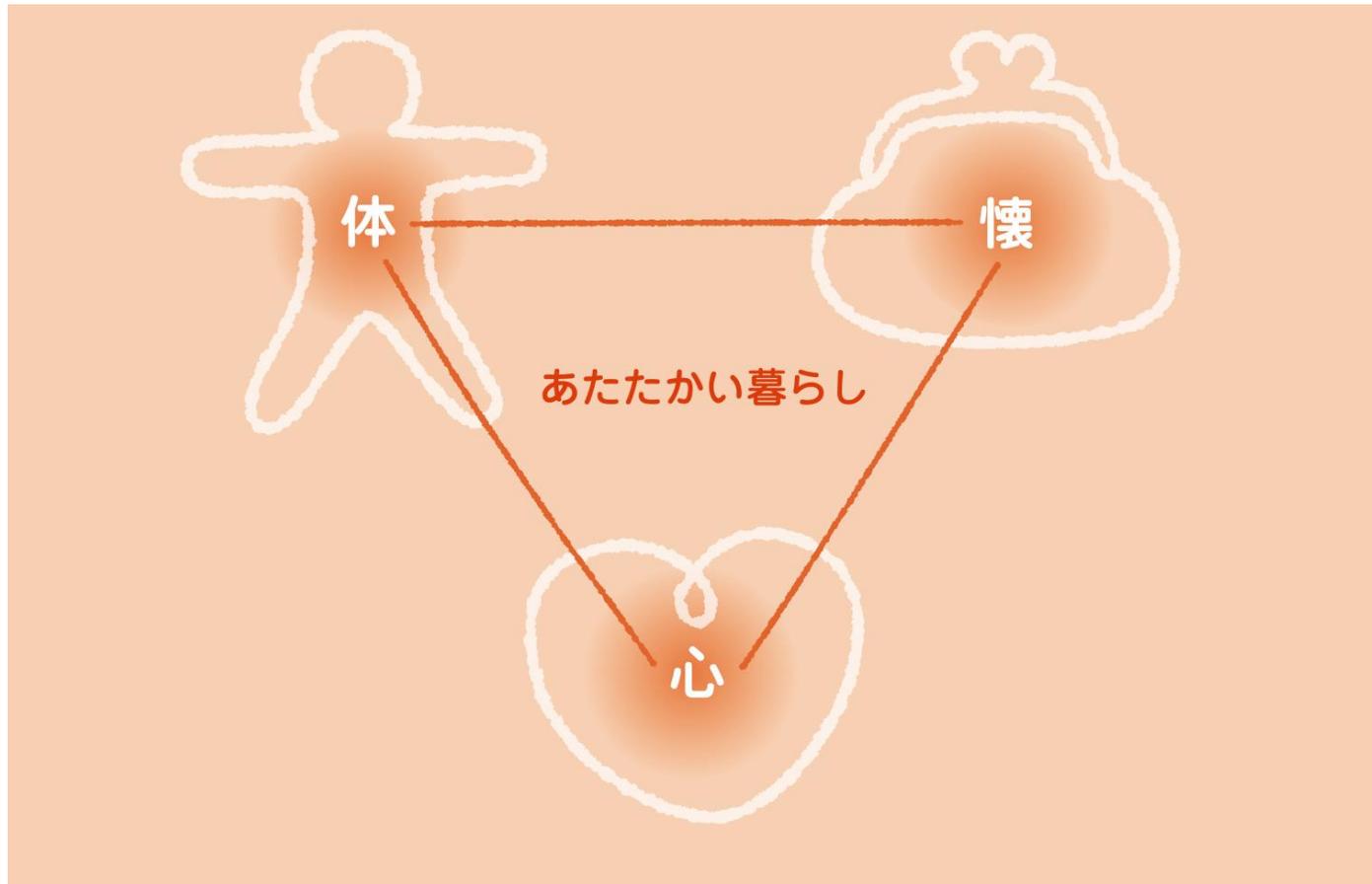
工ネルギー

健康や快適性





「真の高断熱住宅」とは??





工務店様から消費者に伝えて欲しい 『高断熱住宅』の5つの価値

1. 快適
2. 社会的使命（エネルギー）
3. 経済性
4. 健康
5. 暮らし方の自由度





ヤマジョウ建設株式会社について

- 創業 1955年1月
- 社員数 11名
→営業1名（長屋社長） 設計2名 現場監督4名 事務1名 他
- 着工棟数 15棟～20棟/年
- 平均建物単価 3,000万円～4,000万円前後
- 着工エリア 岐阜県岐阜市・関市・美濃市を中心とした岐阜県内にて

**「家づくりはお客様とともに」
ヤマジョウ建設のモットーです。**

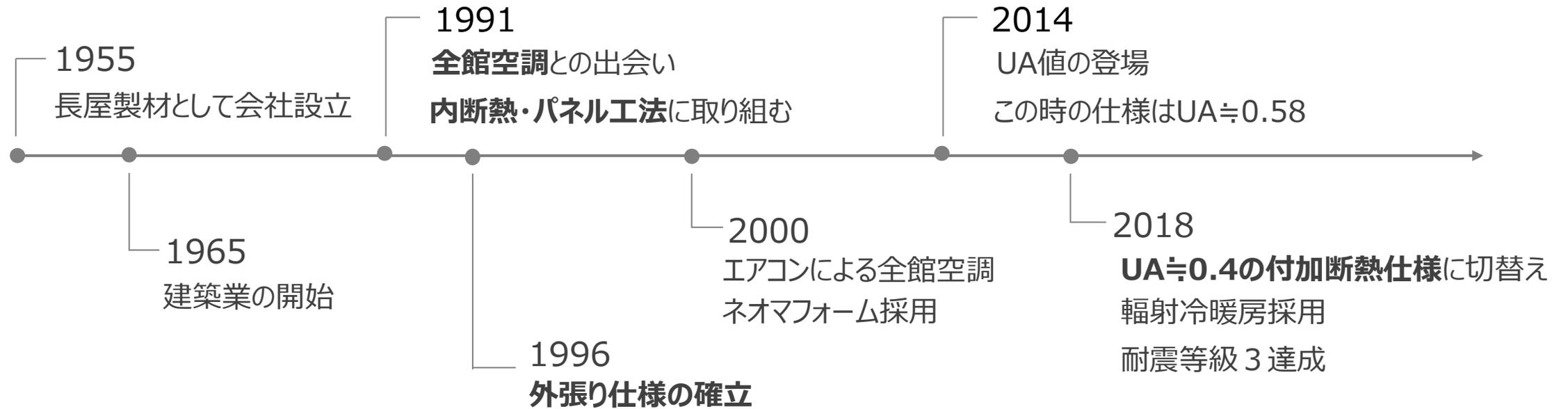


代表取締役 長屋邦良

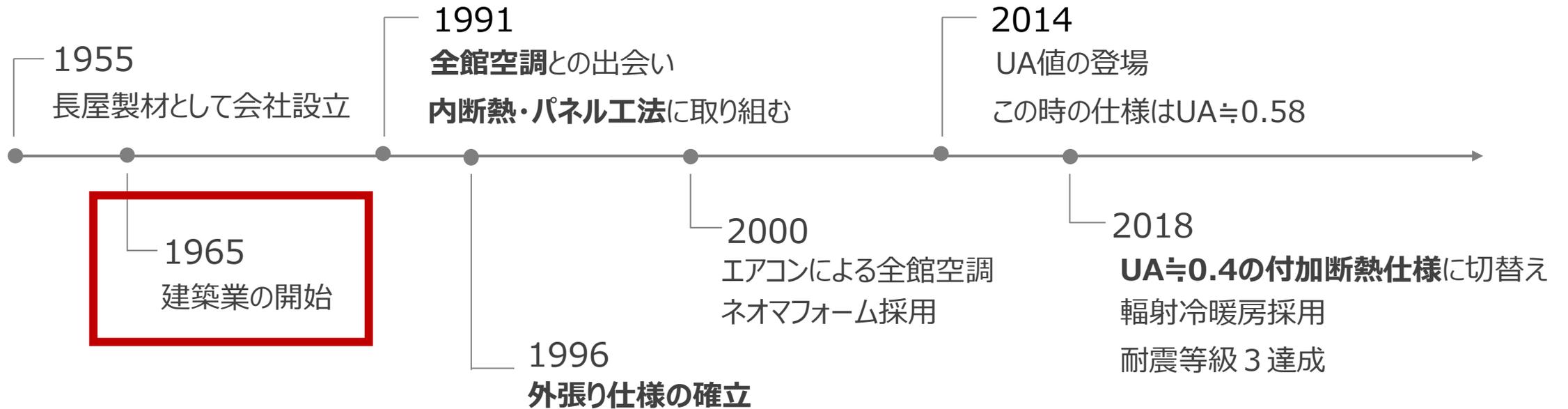


岐阜営業所

ヤマジョウ建設 家づくりの変遷

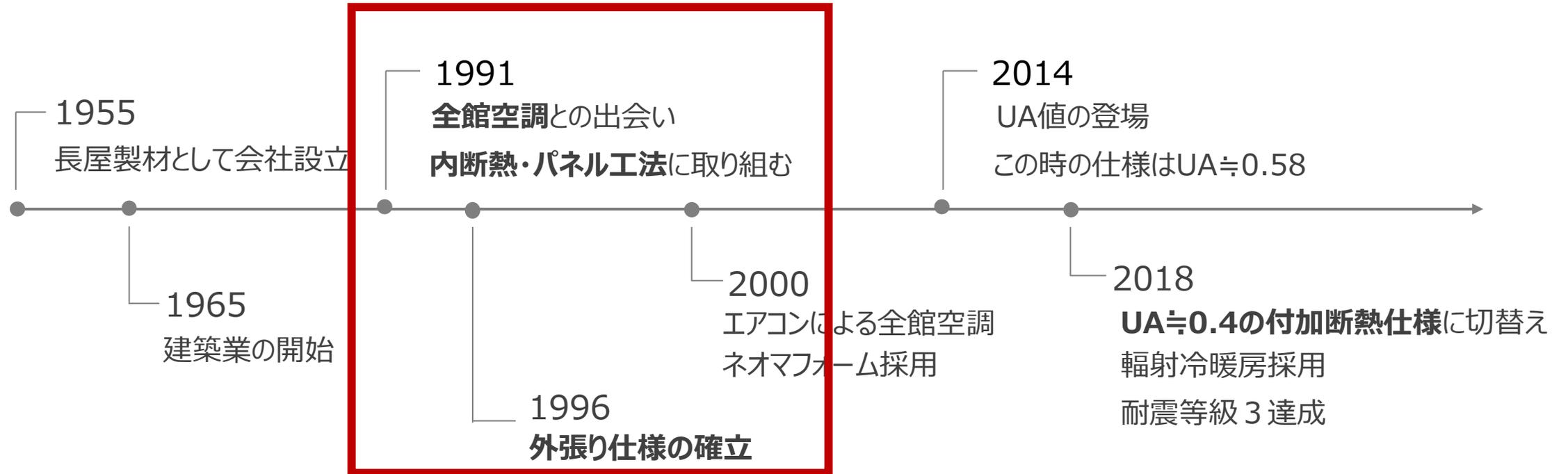


ヤマジョウ建設 家づくりの変遷



丈夫で長持ち
ていねいな家づくり

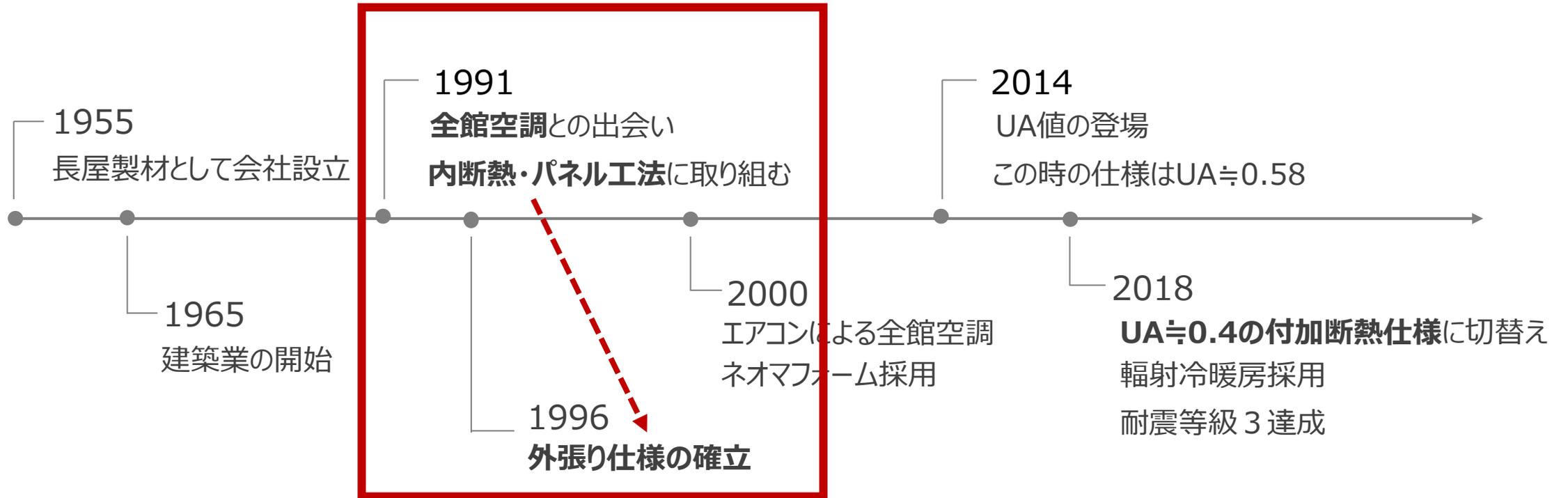
ヤマジョウ建設 家づくりの変遷



丈夫で長持ち
ていねいな家づくり

健康で快適な住宅

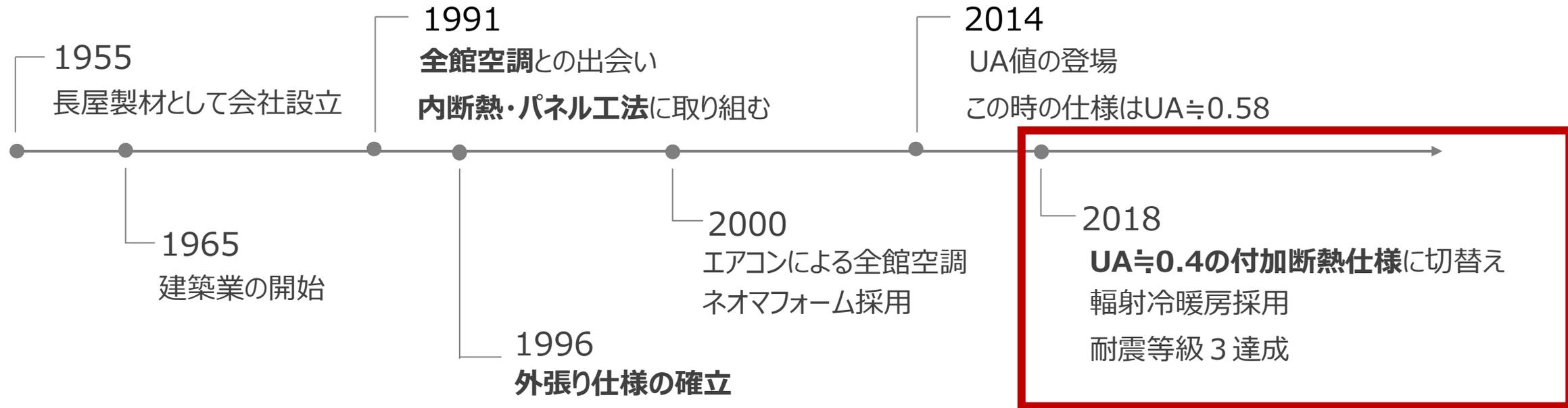
ヤマジョウ建設 家づくりの変遷



丈夫で長持ち
ていねいな家づくり

健康で快適な住宅

ヤマジョウ建設 家づくりの変遷



丈夫で長持ち
ていねいな家づくり

健康で快適な住宅

環境に配慮し、何年先でも
住み続けられる家づくり



ヤマジョウ建設の家づくり



断熱仕様

屋根：外張り ネオマフォーム 80mm

壁：充填 パーフェクトバリア 100mm
+ 外張り ネオマフォーム 35mm

基礎：ネオマフォーム 35mm

開口部

サッシ YKKAP APW430

設備仕様

第1種換気システム

外壁材

Sto (シュトー)

冷暖房

輻射式冷暖房 (クール暖)

UA値0.4以下



ヤマジョウ建設のターゲット

顧客層

一次取得者層と二次取得者層、両方が該当

岐阜県という土地柄上、土地がある建て替えの方が多い

面談について

殆どが初回面談から社長が担当し、1回の面談でほぼ合意に至る



ヤマジョウ建設の資金計画

何故初回面談で資金計画を軸にお話しするのか

1. 金利、支払い総額、経費を明確にし、
フラットな立場で客観的なアドバイスを心掛ける



この人と話すと得になる、プラスになると印象付ける

2. 建物の大きさが決まる



仕様が一つだから、資金計画によって、大きさが決まる



注文住宅を建てる上で必要なこと

一般的な工務店

施主の言うことを全て聞くのが注文住宅

ヤマジョウ建設

外皮・性能はプロに任せて頂く、
そのためにベストだと考える仕様を用意すること



長期視点で考える家づくりの大切さ

ヤマジョウ建設

「高断熱・高耐震」×「空間・間取りの自由度」

「家族の変化や世代が変わったとしても新築の1/3のコストで新しい空間を作ることが可能」

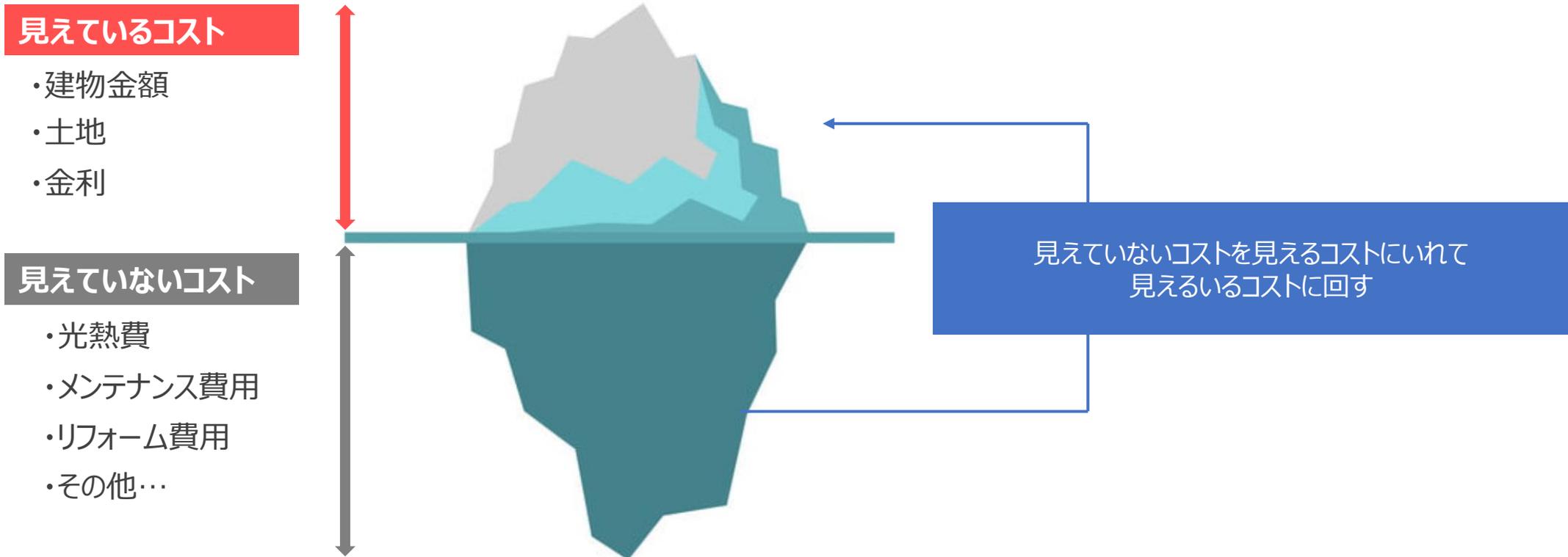
新築時に断熱性能や耐震等級がしっかりしている住宅は間仕切りが自由で可変性がある



施主が見えてる住宅コストは氷山の一角

ライフタイムコストで計算すると、光熱費やメンテナンス費用など将来的に発生するコストは大きい

⇒この「見えていないコスト」を明確に説明し、トータルコストを維持or削減し、建物費用をアップさせて高断熱住宅を提案する





施主が見えてる住宅コストは氷山の一角

ライフタイムコストで計算すると、光熱費やメンテナンス費用など将来的に発生するコストは大きい

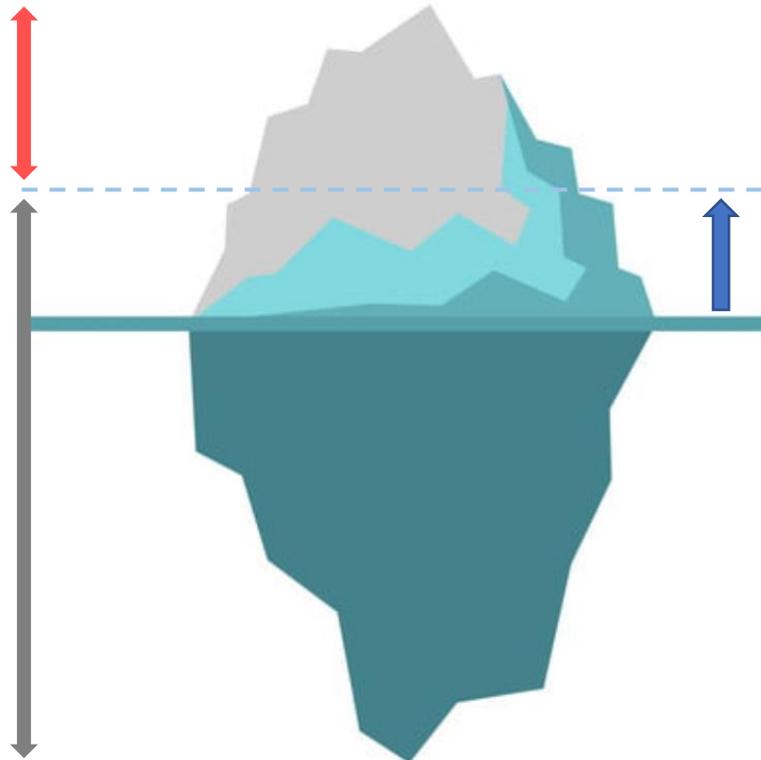
⇒この「見えていないコスト」を明確に説明し、トータルコストを維持or削減し、建物費用をアップさせて高断熱住宅を提案する

見えているコスト

- ・建物金額
- ・土地
- ・金利

見えていないコスト

- ・光熱費
- ・メンテナンス費用
- ・リフォーム費用
- ・その他…



建物の金額を下げても、その分将来発生するコストは増加する

▼
施主の満足度も低下、ロコミ効果も薄れるなどトータルでマイナス



予算が合わない施主への提案

1. 建物の大きさを小さくする

予算が合わない消費者様に対しても断熱仕様は変更しない

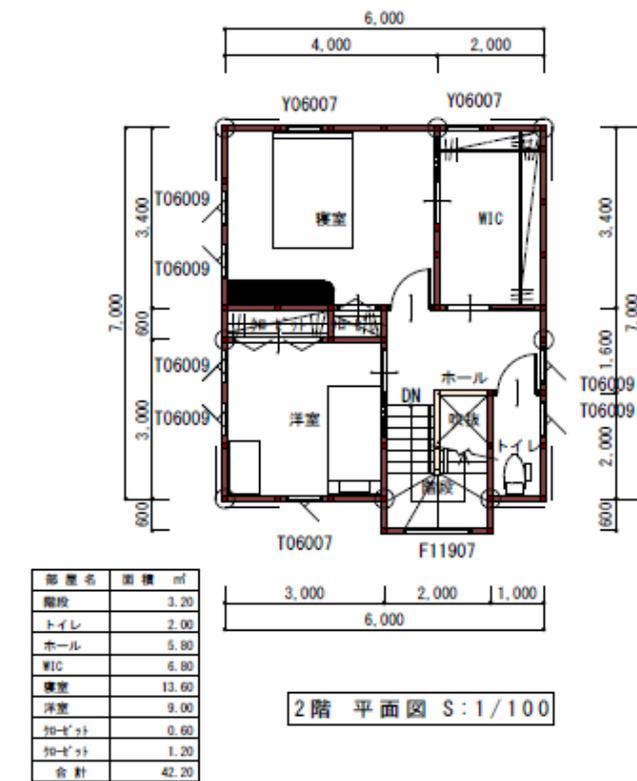
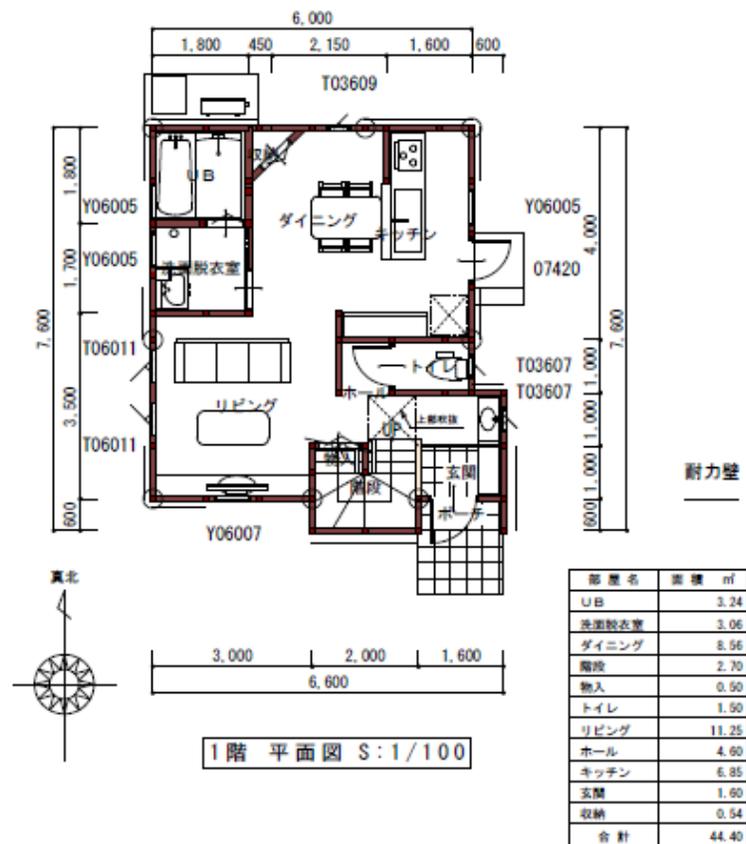
2. 余分な部屋を作らない

性能の良い家は「ホール」「階段室」「廊下」はいらない

従来の家づくりで40坪必要でも性能によっては32～33坪での提案が可能



予算に合わせた
図面変更 (Before)



延床面積 86.6㎡
26.16坪



家づくりのコストを削減する社内の工夫

1. 設計に対しての工夫

- ・凸凹がない建物プランにする
- ・基礎や屋根の面積を極力小さくする
- ・設計の人も建て方に参加することでコスト意識を体感させて

2. 補助金の活用

- ・県産材の活用 〈岐阜県独自の施策〉
- ・性能 〈長期優良・グリーン化事業〉



集客につながる家づくりとは

1. 家づくりは意匠性と快適性の両立が求められる

- ・家づくりの基礎となる設計は自社で行う
- ・新しいデザインやトレンドなどは外部のコーディネーターに外注

時代によって変わるデザインを従来の技術で支える両輪体制が家づくりには必要

2. 想いが形になる家

- ・漠然と家づくりに対して想っていることを形にしてあげる

住む人が120%満足（自慢したくなる）する家 ⇒ 口コミ/集客につながる



消費者の想いで出来た家

1. 住んだ人が自慢したくなる120%満足の家づくり

個々が頑張って建てた家は100%の満足

社員全員が同じ想いで建てた家は120%の満足 ⇒ 人に自慢したくなる

2. 集客はほとんどは口コミ

ヤマジョウ建設の営業は「過去のお客様」

快適さ、木の温かみ、思いが実現する姿。

120%満足なヤマジョウ建設の『健康住宅』



AISAS(消費者の購買行動モデル)





ヤマジョウ建設のAISASモデル



口コミを聞きつけた次のターゲットがHPなどにアクセス



仕様が「複数」あることのメリット

複数の住宅性能を提示し施主に選んでもらう

- ・様々な仕様・オプションへの対応が必要
 - 仕様が複数あるため営業トークが複雑化
 - コンセプトがブレてしまう
- ・打合せ工数の増加
 - 選択の幅が広く打合せが長期化
 - 見積金額の振れ幅が大きい

⇒施主に選択肢を与え、選んでもらう家づくり

建てた家の仕様・コンセプトがばらつき、一貫したブランドの確立が困難



仕様を「統一」することのメリット

初回にヤマジョウから理想の住宅性能を提示

- ・徹底した効率的な接客の実現
 - 仕様が確定しているのであらゆる想定に対応可能
 - 営業ツールの簡素化（省コスト/工数減）
- ・より精緻な見積の提案
 - 精度の高いローンシミュレーションが可能
 - 補助金などの外部施策の把握が容易

⇒自社の統一された家づくりのコンセプトを理解してもらい家を建てる

建てた家の仕様・コンセプトが一貫しているためブランドが醸成され、“口コミ”につながる



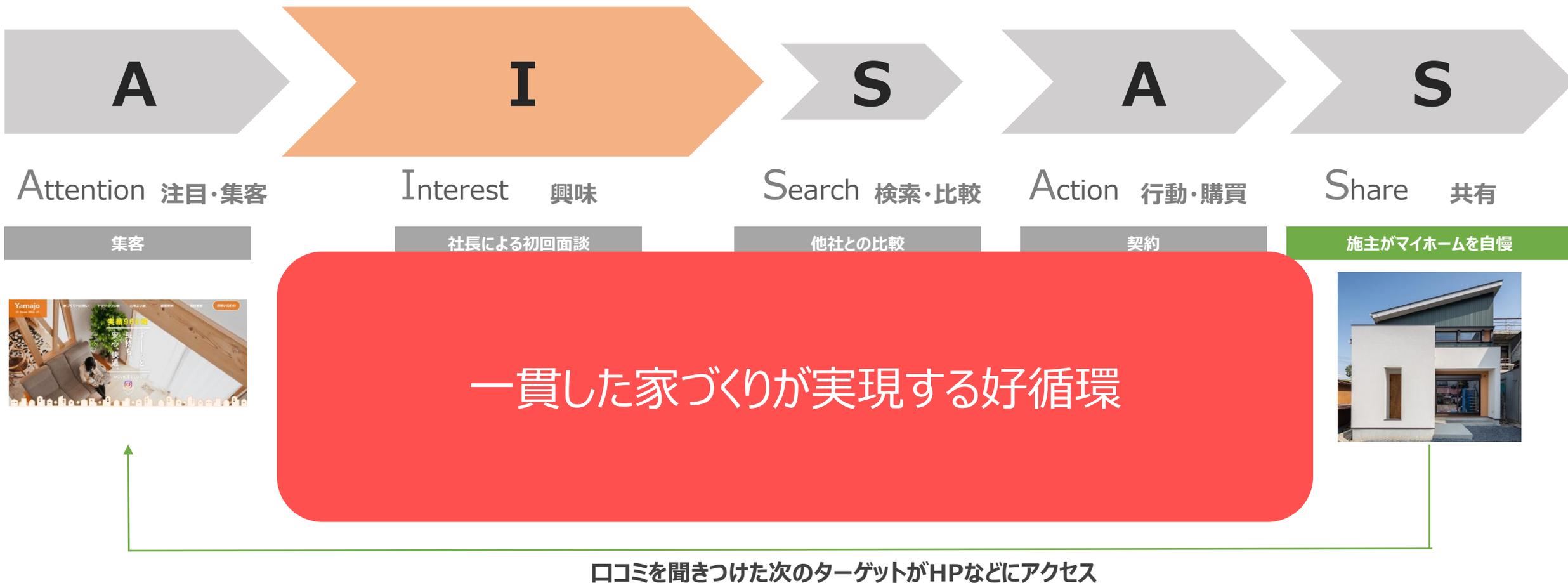
ヤマジョウ建設のAISASモデル



口コミを聞きつけた次のターゲットがHPなどにアクセス



ヤマジョウ建設のAISASモデル





突き抜けた「**機能的価値**」を持つ商品で

消費者をあっと驚かせることで「**情緒的価値**」が生まれる

「**情緒的価値**」が「**口コミ**」へとつながる

「**口コミ**」が広がっていくことで“**ブランド**”が醸成されていく



断熱材の販売だけでなく、様々な場面でお手伝い出来るよう準備しています



市場調査

外部環境、競合状況など包括的に調査し
経営戦略立案に向けた提案を行う



経営戦略

市場調査から現状把握、課題設定、ターゲットなどの
経営戦略立案からマーケティングをサポート



断熱提案

設定した経営戦略に基づき、住宅仕様を、断熱、日射
エネルギーコストを外皮を含めて提案



プロモーション

設定したターゲットに合わせたプロモーションをカタログ、
WEBなど通じて集客からクロージングまで支援



教育

工法、断熱などに加えて、市場に合わせた研修会開催
次世代の経営幹部育成も支援

世界にやさしい
ほうが格好いい。
家づくりもそうだ。



これは、生き方の提案です。

断熱して夏涼しく、冬暖かく、快適に暮らすこと。
あなたのためだけの選択ではありません。
断熱することで、少ないエネルギーで暮らせる。
その分、世界のエネルギー消費量も減らせる。
それは、世界の誰かのためになる。

旭化成とはじめませんか。

NEOMA[®]FOAM

ネオマフォーム

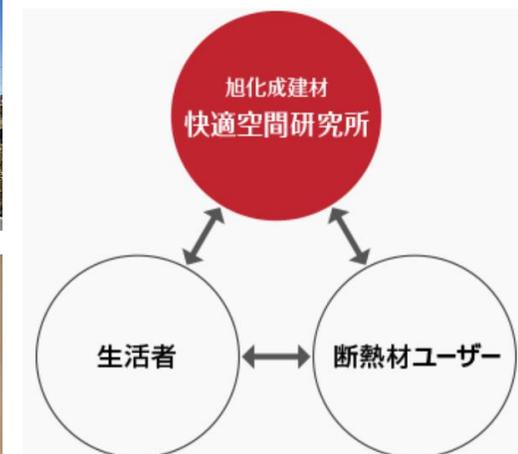
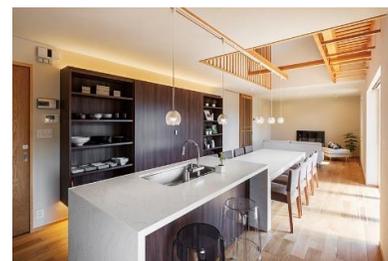


工務店様から消費者へ伝えて頂きたい、高断熱住宅の5つのメリット

工務店 ⇒ 施主

伝えて頂きたい高断熱住宅の価値

- ① 快適
- ② 社会的使命（エネルギー）
- ③ 経済性
- ④ 健康
- ⑤ 暮らし方の自由度





003

「あたたかい住まいで暮らしが変わる」

講師 濱田香織

旭化成建材(株) 快適空間所 主任研究員

2021年8月5日(木)
16:00~17:30

004

「地域に根差した快適な住まいとは（仮）」

講師 竹内 昌義氏

(株)みかんぐみ 代表取締役
パッシブハウスジャパン 理事

2021年9月9日(木)
16:00~17:30

005

「工務店が実践している、共感する高断熱住宅の価値の伝え方」

講師 長屋 邦良氏

(株)ヤマジョウ建設 代表取締役

2021年10月7日(木)
17:00~18:30

006

「高断熱住宅だから生きる空間」

講師 伊礼 智氏

伊礼智建築室

日本大学生産工学部 建築工学科居住空間デザインコース非常勤講師

2021年12月2日(木)
17:00~18:30

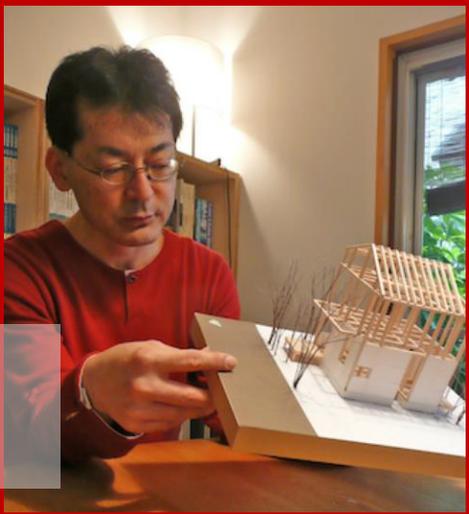


NEOMA ACADEMY Vol.006 「高断熱住宅だからこそ生きる空間とは（仮）」

▶ 高断熱住宅の価値を伝えきれずお困りの方

これから高断熱住宅に取り組まれる方

伊礼 智
Satoshi Irei



講師紹介

建築家

1959年 沖縄県生まれ 琉球大学工学部建築工学科を卒業
1996年に伊礼智設計室を開設
2005年からは日本大学生産工学部建築工学科居住空間デザインコース非常勤講師

2006年「9坪の家」、2007年「町角の家」でエコビルド賞を受賞
2013年「i-works project」でグッドデザイン賞を受賞

—開催日時—

2021年 12月2日(木)

17 : 00～18 : 30

※時間は若干左右する可能性があります





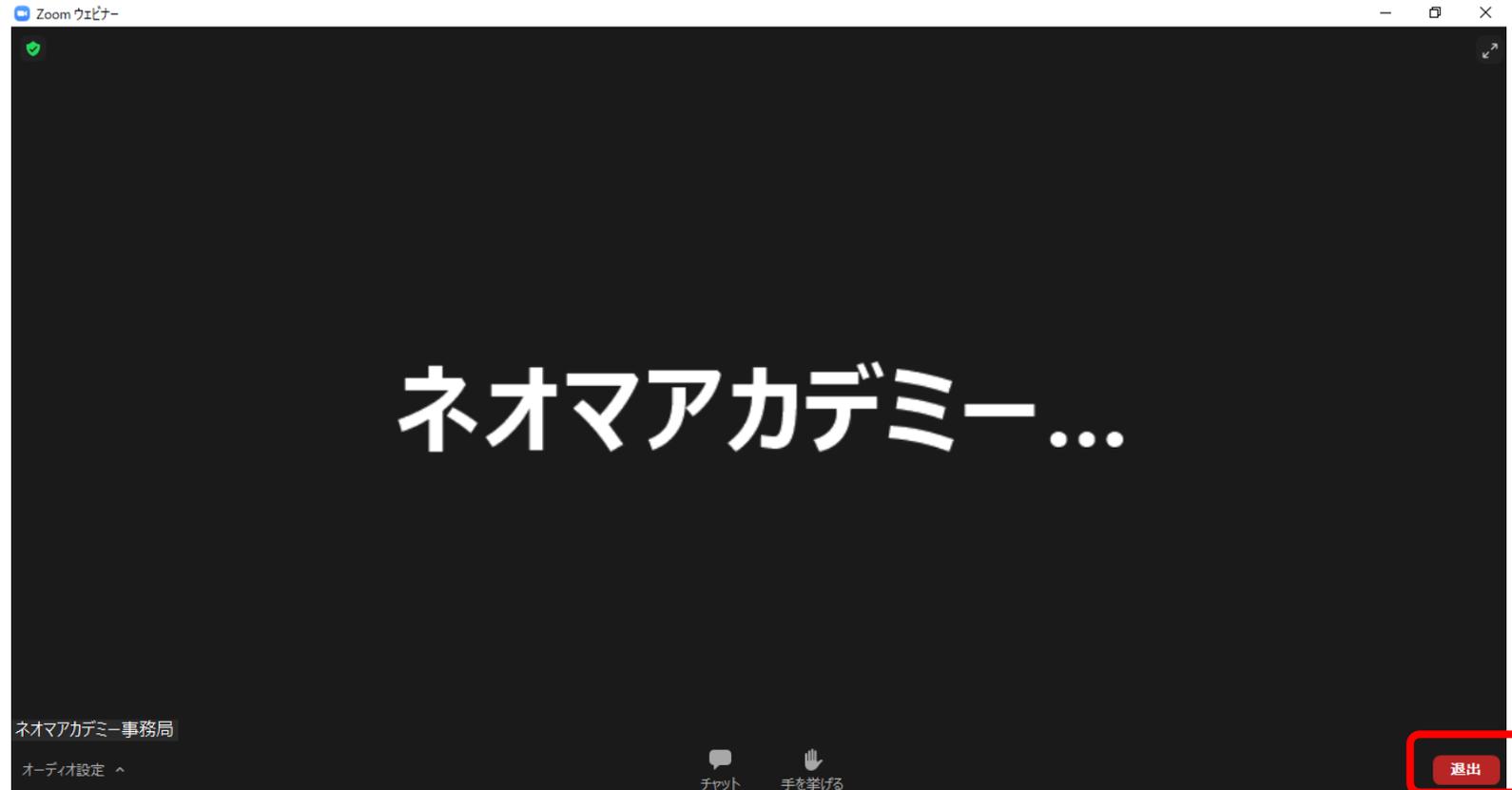
お知らせとお願い

- セミナー終了後のアンケートへのご協力お願い致します。
※ZOOMの退出ボタンをおしたらアンケートがでます
- 今回のアーカイブは準備が整い次第、ご連絡させていただきます。
※申込者に限定して配信を予定
- 本セミナーに関するお問い合わせなどありましたら、事務局にお問合せ下さい。

本日はご清聴、有難うございました。
引き続きNEOMA ACADEMYを宜しくお願い致します。

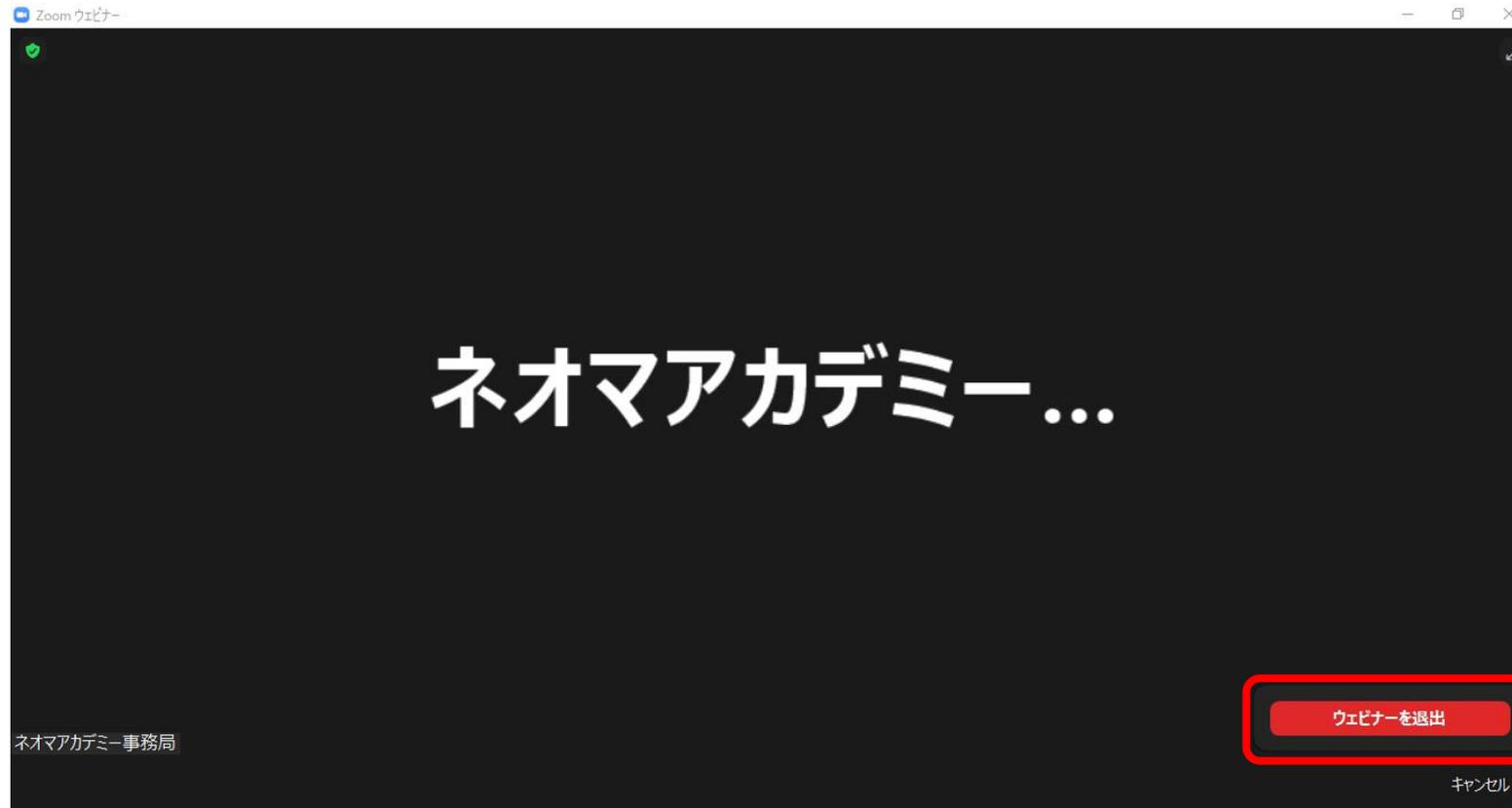


■ 右下の「退出」ボタンをクリック





■ 右下の「ウェビナーを退出」ボタンをクリック





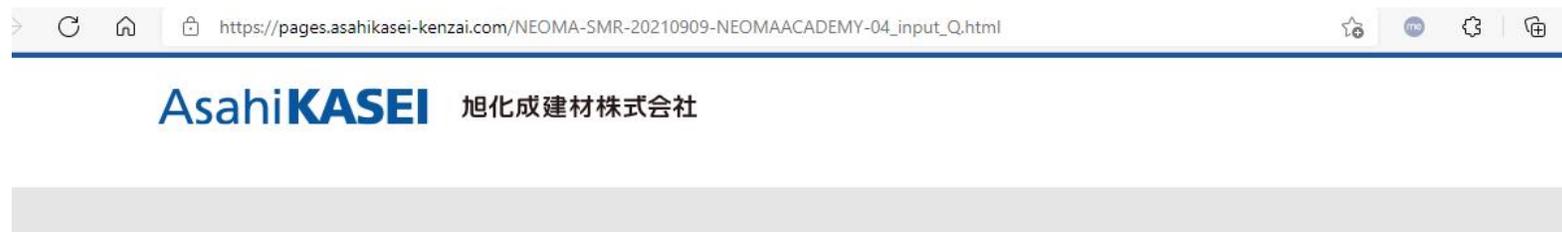
■ 遷移したページ内の「続行」ボタンをクリック

The screenshot shows a Zoom webinar page with the following content:

- Browser address bar: <https://us06web.zoom.us/webinar/tZlkc-ggpgjgTH9dsA0TKCdOloQmQ-ixkU9ZB/survey>
- Zoom logo and navigation links (サポート, 日本語)
- Main message: ウェビナーにご参加頂き、ありがとうございます。
[続行]をクリックして簡単なアンケートにご協力ください。
- External URL notice: 下記の外部URLアクセスするとzoom.usから離れます
[https:// pages.asahikasei-kenzai.com/NEOMA-SMR-20210909-NEOMAACADEMY-04_input_Q.html](https://pages.asahikasei-kenzai.com/NEOMA-SMR-20210909-NEOMAACADEMY-04_input_Q.html)
- Confirmation question: 本当に続行しますか？
- Buttons: **続行** (highlighted with a red box) and zoom.usにどまる
- Footer: Copyright ©2021 Zoom Video Communications, Inc. All rights reserved. 「プライバシーおよび法務ポリシー」



■ アンケートが表示されますので回答にご協力ください



NEOMA ACADEMY

2021年9月9日(木)実施

「地域の活性化につながる高断熱住宅の社会的意義」

アンケートフォーム

*は必須項目です

| | |
|---------------|------------------------|
| 姓 | * <input type="text"/> |
| 名 | * <input type="text"/> |
| メールアドレス | * <input type="text"/> |
| 業種 | * 選択... ▼ |
| 今回のセミナー全般について | * 選択... ▼ |



お知らせとお願い

- セミナー終了後のアンケートへのご協力お願い致します。
※ZOOMの退出ボタンをおしたらアンケートがでます
- 今回のアーカイブは準備が整い次第、ご連絡させていただきます。
※申込者に限定して配信を予定
- 本セミナーに関するお問い合わせなどありましたら、事務局にお問合せ下さい。

本日はご清聴、有難うございました。
引き続きNEOMA ACADEMYを宜しくお願い致します。