

1・ RC住宅を検討するにあたって ～ 未確定事項が多々ありますが

実施	項目	詳細事項・検討事項
1	弊社は周りの他社と同じではありたくないと思う気持ちは強いですが、規模的にも普通の工務店であり、総合的に飛びぬけた工務店ではありません。	しかし、RC住宅を設計から施工までやっている事だけで、周りの方々とは違ってみられている部分もあるようです。
2	弊社のお客様の声	『 もう木造には戻れません。 』という感想を毎回耳にしているという事実もあります。
3	現在のメイン業務について 業登録はどの分野をされていますか？	不動産？ 設計？ 施工？
4	同じ建設会社なのに、なぜRC住宅の分野に参入する業者が極めて少ないのでしょうか？	ゼネコンさん 規模と工期を考えると経費が 地元ゼネコンさん 設計力がない 設計事務所営業 木造工務店さん そもそも考えていない
5	本当にターゲット客は存在するのか？	台風の激烈な地域では既に。(沖縄・宮崎等) 地震 特に津波の心配がある地域での建て替えは。 土砂災害警戒区域(注)での建て替えは 選択肢のテーブルには 上がってないだけです
6	同一地域で 三位一体共同導入 について考える事。	土地の提供と 設計 施工管理の3社で協力購入するのもありかもしれません。ノウハウのダダ漏れにはならないようにする必要はありますが。
7	RC住宅がなぜ難しいと思われているのでしょうか？	1号 2号 3号 4号特例？ 設計図書の一式をお見せいたします。 一棟ごとに地元工務店さんが行う設計料ではなかろうと思いがいかでしょうか？ 弊社ではそれが セールスポイント となっています。
8	木造住宅の先には？	木造住宅の先には基本的には 寺社仏閣 を含めつつも木造建築物しかないのではないのでしょうか？
9	RC住宅の先には？	マンション ビル 等のRC・SRC物件や 工場・店舗等の鉄骨物件が発生してきています。弊社ではそのすべてを設計から手掛けるようにしています。 しかし、御社には御社のやり方があると思います。
10	RC住宅をやり始めると	弊社も以前は木造住宅を手掛けていましたが、周りの同様の工務店さんが弊社を 別格 とみている部分があるようです。
11	RC住宅が本当に売れるのか？	前述のとおり、ターゲットは存在しますが、時代の流れが確実にRC住宅へ動いているように感じますがいかでしょうか。 地震 津波 火災 巨大化する台風
12	法定耐用年数について	皆さんの取り扱われている建物は？ RC造は47年です。
13	火災保険料について	詳しく文字にすることはできませんが、木造の半分以下だと思われます。

14		木造住宅との並立について	弊社ではR Cをやり始めて以降木造は全てご辞退してきました。しかし今はアパート脱出のための木造であり、家族を守るためのR C造として、価格帯を分けています。御社には御社のやり方があると思います。
15		これまでの弊社の客層 (オーダーメイドラーメン構造の場合)	年齢 : 40～55歳くらい(通常の木造より高い) 商売 : ほとんどがサラリーマン共働き世帯 家族構成 : 夫婦 子供二人 形態 : 半数は2世帯住宅で、 その半数は完全分離型を希望する世帯 土地 : 既に所有している方(親の土地等)が多い 決定権者 : 他者と同じものを好まない傾向にあり、家族思いである事を意識している 御主人が主導の家庭
16		企画R Cの客層のイメージ (展開に伴って開発した壁式構造の場合) ----- 女性はR Cに対して 硬い 冷たいというようなイメージを持っています。 【 優しく包み込んであげる 】ようなイメージ戦略でありご主人のイメージにだぶらせるようにする工夫が必要か	年齢 : 上記より5歳程度下がってくるか 商売 : 上記と同様 家族構成 : 上記と同様 地主さん 形態 : 単世帯 および メゾネットマンション (2世帯住宅はラーメンの方が有利) 土地 : 土地からの世話 地主さんの投資 決定権者 : 年収は低くとも、これまで我慢してきたことにより若干の貯えがあり、財布を握る几帳面な主婦。被相続人
17		壁構造とラーメン構造について	これまでは、設計に自由度のあるラーメン構造だけでやってまいりましたが、40坪以下の小規模で坪単価を上げないためには規格化し壁構造で開発することが必要でした。
18		これまでの弊社の経営と、今後の方針について	受注高や規模を目指してはいませんでした。しかしこのような流れが出来てきましたので、皆さんにお勧めする以上は着工棟数を増やしていくように舵を切るつもりにしております。
19		堅実な経営であるために	価格競争に巻き込まれない事だと思います。 【木造対木造】では営業マンの能力と値引き合戦になってしまう恐れがあります。構造が変わる事で、価格では比較できない【 お買い得感 】を感じていただくようにしています。 現実問題として、弊社でも自主値引きはしますが、さらに値切られたことはありません。
20		その他	何よりも 糸谷所長はこのR C住宅の分野を 成長分野として高く評価して下さっているのです、これ程小さな会社ではありますが、注目して下さっているという事実は御理解下さい。

2・ パッケージとして何を提供するのか ～ 確定している事項と 意見を頂戴したい事項

実施	項目	詳細事項・検討事項
1	早期入会の方とその他の方の違い	早期にご決定される方と、一定期間以降に決定される方には提供内容に差が出てくると思われます。
2	目指しているものは木造と同等価格の鉄筋コンクリート住宅です。	正直な話をすると、豪邸を設計の方が楽かもしれません。当社は木造と同等価格のRC住宅を目指しています。【 豪邸RC 】を目指されるのであれば、改めて設計事務所としての関わりや、地元設計事務所とのかかわりも考えられると思います。
3	<p>本日お見せしている内容・資料 ： 設定価格等も未確定ですのでクリエイトさんとも今後さらに協議を要する部分は多々あります。</p> <p>RC住宅の販売方法は 木造 とは若干異なる部分があるように感じています。つまり、通常の木造と同等価格で取得できる事が 十分に認知されていないため、広告を打っても確実に疑われている部分があります。</p> <p>それで弊社では、【 引渡し価格 】を公表できるように【 規格型RC 】へ若干舵を切りました。</p> <p>壁式構造は 規格型 として ラーメン構造は オーダーメイド として です。</p>	<p>お見せしている内容は、もう少し体裁を整えて初期決定者様にはすべてお渡ししようと思います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営理念（御社なりに変更していただきます） ・壁式RC住宅設計資料数種（メイン資料） ・ラーメン式RC住宅設計資料（ 〃 ） ・法人不動産業者建築業者との連携提案 ・各社用解説DVD作成用データ（ 集約用 ） ・あなたに向く住宅の 構造 選び（ 〃 ） ・紹介活動宣言（ 新築OB客よりの集客 ） ・ 〃 （ リニューアルOB客より ） ・ 家 を長持ちさせるための自己管理チェックシート（ リフォーム客からの集客 ） ・外壁塗装（リニューアル客より） ・戸建て賃貸住宅の勧め（賃貸希望客より） ・生前整理（ 建築周辺事情よりの集客 ） ・メルマガ登録方法（ 無料メルマガからの集客 ） ・社内に所有する資格（ 他社に営業方法の真似をさせないための 資格・知識の明示 ～ 御社との関わり方の検討要す 例：社外技術顧問 ） ・我々の行動規範（社員教育用） ・職務に関する基本的考え方（ 〃 ） ・RC住宅施工チェックリスト（ 〃 ） ・見積に際して（ 〃 ） ・ワンデイルーティン（ 〃 ） ・ワンウィークルーティン（ 〃 ） ・考えるという事（ 〃 ） <p style="text-align: right;">他</p>
4	設計図面等・・・クリエイトさんが提供している他のシステムと同等程度の内容にはしたいと考えています。	<ul style="list-style-type: none"> ・システム自体は売って終わりにするのか ・長くお付き合いを継続するのか ・必要に応じて相談を受けるようにするのか ・設計や工事管理 はどのように <p>※ 設計・確認申請までは当面弊社で行うべきかとは考えています。</p>

5	社員教育の重要性 ： 社員の能力向上のための資料 技術の向上と共に人間性の向上も 目指させたい。受注に対する考え方 までの能力をも高めたい。 ・マーケティングに対する考え方 ・現場員によるポスティング計画 ・ // 配布計画 ・ 現場周辺での受注計画 独立志向者の特別教育 ～ 健全なグループ形成は意識しています	弊社が規模を追求してこなかった理由は、恥ずかしな がらなかなか社員教育が十分にできていなかったこ とによります。つまり、自分の目の届く範囲でしか仕 事をしたくなかったのです。社員教育に力を入れる事 が重要だと考えています。 このような展開を考えてはいなかった頃にも社員教 育資料は随分作ってききましたが、自社の社長が力説し てもなかなか受け入れられないものようです。建設業は サービス業であるという認識を 社員に植え付ける 努力と工夫が必要のように思っています。
6	メルマガの原稿	著作権は放棄いたしませんのでお気を付け下さい。 ※号外を加えると全部では 1000 回を超えています
7	メルマガの原稿	配信方法に関して、別記載のいくつかの方法を検討中 です
8	シリーズとしての設計図面	取合えず 初回分（フォローは検討事項）
9	上記の施工図面	取合えず 初回分（フォローは検討事項）
10	上記の数量書	取合えず 初回分（フォローは検討事項）
11	施工・監理・指導	周辺企業とのタイアップの方が好ましいかもしれな いが、弊社とすればノウハウの漏洩は避けたい。
12	そこで、三位一体加入の可能性	前述の通り
13		
14	価格との問題も発生いたしますが、 継続する場合（例えば4半期に一回ずつ 新規図面等を発表し続ける場合）年会費 はおいくら位ならご希望に沿います か？	木造と違って RC住宅は設計ボリュームが多くな ります。だから他業者は算入できずにいます。設計部 門は弊社が代行する方が好ましいであろうと考えて いますがいかがでしょうか。 規格物件 セミオーダー物件 フルオーダー物件
15	弊社のような流れ もしくは弊社を上 手に利用する流れ ができれば、弊社と 同じようなRC物件ができると思いま す。	少なくとも当初において、近所の設計事務所を利用し ようとしても うまくはいかないと思います。RC物 件とはそのような お金持ちの建物 と認識されて いるからです。
16		
17		
18		

3・ ご決定後のフォローアップ等 ～ 確定している事項と 検討を要する事項

	実施	項目	詳細事項・検討事項
1		フォローアップが必要かどうか 希望を伺いたく思います。	<ul style="list-style-type: none"> ・定期的なフォローアップ（年会費 月会費等が発生） ・必要な時だけのフォローアップ（出張等が発生） ・経費を抑えるためにフォローは必要ない ・必要と思える建物の設計図書を提供するだけでよい ・関わり方によって各社変えていく （例 1号会員 2号会員 3号・・・） ・その他
2			
3		弊社がどこまで関わるのか？ 希望を伺いたく思います。 パターンを選択できる方がよいのか	<p>まだ確定できてはいませんが、初期参加者には何らかの特典が発生すると思います。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・基本は規格住宅の提供を一回だけで終わらせるか ・会員として位置づけ提供し続けるのか ・必要な設計図書を任意に販売するのか
4		提供する内容について 希望を伺いたく思います。	<p>全てをワンパッケージにしてしまうのか、それぞれの設計に対して選択ができるようにするのか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設計図面（意匠図・構造図） ・確認申請業務 ・施工図面 ・見積書 ・工事管理 ・工事監理 ・職員教育 ・協力業者教育
5		メルマガの配信について	<p>弊社との 関係が維持できている間は、弊社の発行しているメルマガを御社の名前で発行する事に興味はございますか？</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メルマガ配信システムを購入していただく方法 ・弊社のサイトから御社の名前で配信する方法 ・弊社が配信スタンドの代理店になる方法 <p>ただし原稿の 著作権は私個人にありそれを放棄いたしませんので、お気を付け下さい。【 仲間 】として私が許可をした方だけ、かつ会員である期間だけ 【 配信 】する事を可能に致します。</p> <p>※ 四国のコンサル会社に対して無断転載の警告を出した事があります。</p>
6			
7		経済的設計について	<p>どのような構造でも同じことではあります。</p> <p>形状 整形かどうか。構造的経済的に不利となる設計は今のところいたしておりません。</p>

8		構造に対するチャレンジ	経済的にRC造を造ろうと思えば 構造 にチャレンジしてはいけません。【 安定した構造計画 】に基づく意匠計画でなければなりません。
9		豪邸RCを目指すならば	お近くの 設計事務所に独自に依頼されても構いませんし、そこをご希望のお客様もいらっしゃると思います。でも、それを受注するためにも ベース となる もの は必要かと思います。 もちろん弊社でも 豪邸RC住宅を設計する事も可能です。
10			
11		ご希望 ご質問等があればお伺いいたします。	
12			
13		今回のこのような 事態 に対しまして、当方にとりましては初めてのことであり極めて不慣れですので、皆様のお気持ちをつかめずに資料を作っている部分もあります。	弊社は人材不足で、ノウハウの展開に関しましてはなかなか糸谷所長の思われるように事が進んでいないのが現状ではあります。これまでも数社の方が参加されましたが、今回が最も 本格的な内容になっているのも事実です。 設計図書等も数点お見せいたしますが、それは少なくともしばらくの間は弊社が担当する事とお考えただいで結構です。 もちろん、設計部門は継続して弊社にご依頼いただいても結構です。
14			
15			
16			
17			
18			
19			

4・ その他 ～ 確定している事項と 検討を要する事項

	実施	項目	詳細事項・検討事項
1		価格等	<p>まだ確定してはいません。本日の見学会は初期決定者を募るための若干見切り発車的な部分があります。皆さんのご意見等も頂戴してすべてを決定するようになると思います。</p> <p>(今回の見学案内は弊社にも皆さんと同じタイミングでありました)</p>
2		販売者	<p>当、社との販売にはならないようです。東北域での引き合いが多いそうで検討中のようです。</p>
3		いつから提供できるのか	<p>可能な限り早くと思っておりますが、初期決定者様には、その時点でお渡しできる内容をお渡しし、最終的に全体を差し替えるという事も可能ではなかろうかと思っております。(提供するつもりになっている図面の整理等以外はたいてい完了しているつもりです)</p>
4		ご決定へのモチベーションについて	<p>建築がメインで無い方は特にですが、</p> <p>【 商売としてうまくいくかどうか 】を表に感じさせないようにする方が良いように感じます。</p> <p>経営者様それぞれのキャラクターにもよりますが、</p> <p>【 木造住宅では守りきれない命がある 】 から。</p> <p>【 少々無理をしてでもRC住宅に取り組むようにした 】というように対外的には伝えた方が賛同を得やすいように思います。</p>
5		皆様でなければ、どなたかがやり始めるかもしれません。	<p>経験上癒えますが、RC住宅を安価に建設できるかあと言つて、【 疑い深い客層 】は飛びついては来ません。これまで、弊社はさほど積極的に営業をしてきてはませんが、そこは感じます。しかし着実に弊社に対する見方は変わってきているようにも思います。</p>
6		誰が場を温めておくか。	<p>いきなり爆発的に売れるとは思いませんが、東北域での引き合いが多いという話は耳にしています。それがどういう意味があるかは熟慮の必要があるかもしれません。ただし、【 さあ 】という際にすぐに取り組めるものでもありません。と同時に、時代が既にRC住宅を要求し始めているようです。</p> <p>東北地方大震災の後に 津波 という驚異をライブ映像で目にして以降、【家族の命を守る】ための手段としての 家 に、小さな火がついたように感じますがいかがでしょうか？</p> <p>ただし、これまでは サラリーマン家庭には RC住宅という選択肢 が無かったからです。</p>

7		他社には真似が難しいからこそ この分野に参入してこようとはしていないようです	設計資料を見ていただいても判る通り、設計から施工までを一貫して行う事は通常は困難です。だから算入しないのではなく できない のだと思います。
8		おかしな話ですが、年間1棟建てられれば、地域NO1企業です。 その延長線上に……。	他にはそのような企業が無いからです。この地域においても、RC住宅を年間2～3棟建てているような工務店さんはありません。
9		私の勝手な使命感について	正直な話をしますと、当初鉄筋コンクリート住宅を安価に作りたいと思ったのは、木造住宅を貧弱に感じてしまった私が、単にゼネコン出身だったからです。 しかし、引渡し坪単価が50～55万円まで抑えられれば需要はあると思い、色々と工夫してきました。 そのような中で、土砂災害や風水害さらには東北地方大震災が発生してしまいました。 3・11では、地震に因る被害以上に 津波 という地震による【 2次的外力 】による被害が圧倒的だったことはご承知の通りです。 【 あの地にRC住宅がたくさん建っていたのならば、落とさなくても済んでいた命が随分あったはずなのに 】この思いが痛烈でした。 その数年後に糸谷所長との御縁をいただきました。 それまでは、弊社の建物に巡り合い、建設に至った方は 運のよろしい方だと 思っていました。 でも今は、その方々をもっと増やしていかなければならないと考えています。 【 危機感を扇動 】するつもりはありませんが、東南海や南海トラフは、遠からず動くでしょう。 今回は連動的同時発生の可能性も高いように言われてもいます。 商売が成り立たなければ 取り組むべきではありませんが、同じような 思い を持っていただければ、皆様の地域で取り組んでいただければと思います。
10		私は RC住宅を広げたいと思っています。もちろんそのために今の会社を犠牲にするつもりもありません。	弊社もこれまで以上に受注棟数を上げるように準備し始めました。 できましたら、展開を計画し始めた初期段階の今 から一緒に取り組んでみませんか？
11			
12		本日は遠方より有難うございました	ご質問等はいつでもお受けいたしますので遠慮なくご連絡下さいませ。
13			