

各位

株式会社リブ・コンサルティング
代表取締役 関 巖

高騰する木材に対する解決案をまとめた「ウッドショックレポート」vol.4 を発表

～受注減を避けられない住宅会社に取り組むべき対策案 8 選～

株式会社リブ・コンサルティング（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：関巖、以下当社）は、コロナ禍で輸入木材が不足し、木材全体の価格が高騰する“ウッドショック”の現状と対策案をまとめた「ウッドショックレポート」(レポート詳細はこちら <https://bit.ly/3oN43ma>) を発表しました。

本レポートシリーズはウッドショックに関する現状の把握、発生要因の掘り下げ、様々な対策内容についてまとめたものです。本リリースにて紹介するレポートは 4 回シリーズの第 4 号で、「構造的要因と本質的対策」の後編として、今後木材の安定的な確保をするため、住宅会社に取り組むべき本質的対策をまとめております。



これまで 4 号にわたり、ウッドショックにおける要因の解説から短期・中期・本質的な対策をまとめてまいりました。
【ウッドショックレポート全 4 号】

- ①ウッドショックレポート Vol.1 表面的原因と短期対策（8 月 25 日掲載）
- ②ウッドショックレポート Vol.2 今後の見通しと中期対策（9 月 10 日掲載）
- ③ウッドショックレポート Vol.3 構造的要因と本質的対策①（10 月 5 日掲載）
- ④ウッドショックレポート Vol.4 構造的要因と本質的対策②（本リリースにて案内）

本リリースでは、木材高騰における住宅会社が取るべき解決案の紹介としてまとめておりますが、Vol.4 のレポート本誌では、構造的要因を理解する上で「中国の木材事情」についての解説や木材コストが割高かつ影響を受けやすい「多段階の流通構造」を変えるための、流通構造改革の事例をまとめております。その上で、これらの取り組みを木材に置き換えて実践している事例を 2 つご紹介し、住宅会社に取り組むべき本質的対策について検討をいただける内容となっております。過去のウッドショックレポートは以下のサイトより確認できます。

<https://handr.libcon.co.jp/download/>

●木材高騰による住宅受注数の減少

当面の木材価格の高止まりは避けられない状態の中で、住宅会社にとってウッドショックにおける現時点の問題は、坪 5 万円ほど値上がりしている木材価格です。

仮に 30 坪で計算すると、5 万円×30 坪＝150 万、粗利率を考えると住宅会社は 200 万強の値上げをしなければ、自社の利益を削り続けることになります。

値上げをした場合、一般的に受注数は下がってくるため、受注減に対する対策を早急に打つことが重要です。

●ウッドショック起因の値上げによる受注減への対策のまとめ 8 選

本レポートでは受注数が 20%～40%近く落ちる場合に考えられる、分野別のカバー策を参考資料としてまとめております。

①集客でのカバー策＝新たに対象となる顧客層を定め、来場予約数を増やす
→”今”成果が出ている集客ノウハウ大公開セミナー(来場予約を 7 倍増事例)

https://handr.libcon.co.jp/seminar/sem_211021/

②集客と営業セットでのカバー策＝来場対比契約率の増加

→住宅不動産フォーラム 2021 春レポート「スマイルハウス様の取り組み事例」(来場対比契約率 30%の実現)

https://handr.libcon.co.jp/download/doc_75/

③土地営業力の強化策＝仲介地の場合の土地なし客への受注増・受注率 UP&土地づけ営業力強化の実現

→「土地バンク」の活用と土地付け営業力強化支援(詳細はお問い合わせください)

④営業の早期育成によるバラつき解消策＝動画での営業ナレッジ構築・ロープレ動画での育成

→「セールス育成の DX 化」の取り組み事例

https://handr.libcon.co.jp/download/doc_65

⑤商品の品ぞろえ強化・売り方改善策＝高価見せ物商品の確保

→数ある FC 本部の中から最適な商品を確保し見せ物・決め物売りを習得

<https://handr.libcon.co.jp/event/fcvc-tech-expo/>

⑥ 徹底したファン化・紹介強化策＝ファンマーケティングで紹介比率を向上

→デジタルを活用して OB 顧客をファン化する活動を徹底する(紹介比率 35%確保)

<https://www.ambassador-cloud.biz/event/form15/>

⑦DX 化を進め生産性向上・スピード UP 策＝生産性向上

→数ある DX ツールの中から最適な選択をし、生産性を向上(対 130%向上)

<https://handr.libcon.co.jp/event/fcvc-tech-expo/>

⑧内部の見直しによるコスト改善策＝財務・工務・コスト改善

→財務・工務・コスト改善コンサルティング(詳細はお問い合わせください)

【本件お問い合わせ先】

リブ・コンサルティング コンサルティング事業本部

シニアコンサルタント 小野 義之

E-mail:y_ono@libcon.co.jp

【株式会社リブ・コンサルティング 会社概要】

代 表 取 締 役 : 関 徹

設 立 : 2012 年 7 月

所 在 地 : 【東京本社】東京都千代田区大手町 1 丁目 5-1 大手町ファーストスクエア ウィスター 19 階
【支社】タイ支社(バンコク)

事 業 内 容 : 総合経営コンサルティング業務、DX コンサルティング業務

U R L : <https://www.libcon.co.jp/>