



大阪の工務店10社を徹底比較

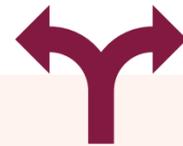
- 施主が見る判断軸
- 競合時の訴求方法
- 成約率を上げる実践アクション

大阪市場戦略のサマリー



価格勝負は 長続きしない

工務店選びの最終判断は価格ではなく、「見積もり内訳の明快さ」「アフターサービスの透明性」「担当者の誠実さ」「第三者評価（SNSや口コミ）」といった信頼要素によって決まります。値引きよりも価値の見える化が重要です。



大阪市場の勝ち筋は 二極化

大阪の住宅市場では、「狭小・変形地でも高性能を発揮できる設計力」と「自然素材を活かした暮らし提案」の二つの方向性が支持を集めています。どちらに自社を寄せるのか、戦略軸を明確にする必要があります。



商談現場で成約率を 押し上げる4つのテコ

総額を初期段階で提示すること、部位別の保証が見える化すること、問い合わせへの即レス文化を徹底すること、そしてOB宅訪問などの体験機会を提供すること。この4つは商談時の信頼度を大きく高め、成約率を向上させます。



競合別の訴求方法を 台本化する

競合他社ごとに有効な訴求方法（主観）をあらかじめ台本として用意しておくことで、営業担当者による提案のばらつきを抑えられます。属人化を防ぎ、組織全体で安定した受注力を維持できます。

施主が工務店を選ぶときに見ているポイント



住宅の性能やデザイン、価格はもちろん重要だが、契約可否を分けるのは「施主が何を基準に比較しているか」を理解し、適切に応えること。

大阪の施主は複数社の面談・見学・検索を通して「長く任せられる会社」を選ぶ。重視点は次の4つ。

坪単価の分かりやすさ

- ✓ 建物本体／付帯工事／外構／諸経費／オプションを一覧化
- ✓ 標準／中間／フルの3プランで総額初期提示

不信の芽（後から高くなる）を先に摘む

保証・アフターの透明性

- ✓ 構造・屋根・防水・外壁・設備の保証年数を表で見える化
- ✓ 1年／2年／5年…点検スケジュールと緊急連絡ルートまで明記

営業・設計担当の対応力

- ✓ デメリットも伝える誠実さ、生活動線まで踏み込むヒアリング、即レス
- ✓ パース／図面／見積の三位一体プレゼンで想像のギャップを潰す間／フルの3プランで総額初期提示

SNS・口コミの印象

- ✓ Instagram = ビフォーアフターと職人のこだわり
- ✓ YouTube = ルームツアー／現場Vlog
- ✓ Googleレビュー = 返信と改善の痕跡

第三者が語る貴社像を設計する

大阪の人気工務店10社 比較



会社名	坪単価 (目安)	特徴
アイ工務店	45-55万	自由設計×高性能×コスト最適
タイコーアーキテクト	60-70万	SE構法×パッシブ×ホテルライク
つむぐ家 (イーエムエス)	50-60万	自然素材×ワンストップ
ビーバーハウス	45-55万	地域密着×アフター即応
エナ・ホーム	55-65万	材木商母体×数値開示の高断熱
アエラホーム大阪支店	約60万	全館空調×ダブル断熱
柘田工務店	55-65万	設計一貫対応×高性能標準仕様
wood plus (武建築工房)	55-65万	自社大工×無垢造作
サイエンスホーム大阪	50-60万	真壁づくり×国産ヒノキ
コアー建築工房	55-65万	地元材×OMソーラー

※坪単価は標準仕様の参考レンジ。実額は仕様・敷地条件で変動。

各社プロフィール

※あくまで主観で明記しています。

アイ工務店



強み

自由設計と高性能の両立／狭小・変形地の最適化提案

リスク

価格帯近接の同質競合が多い

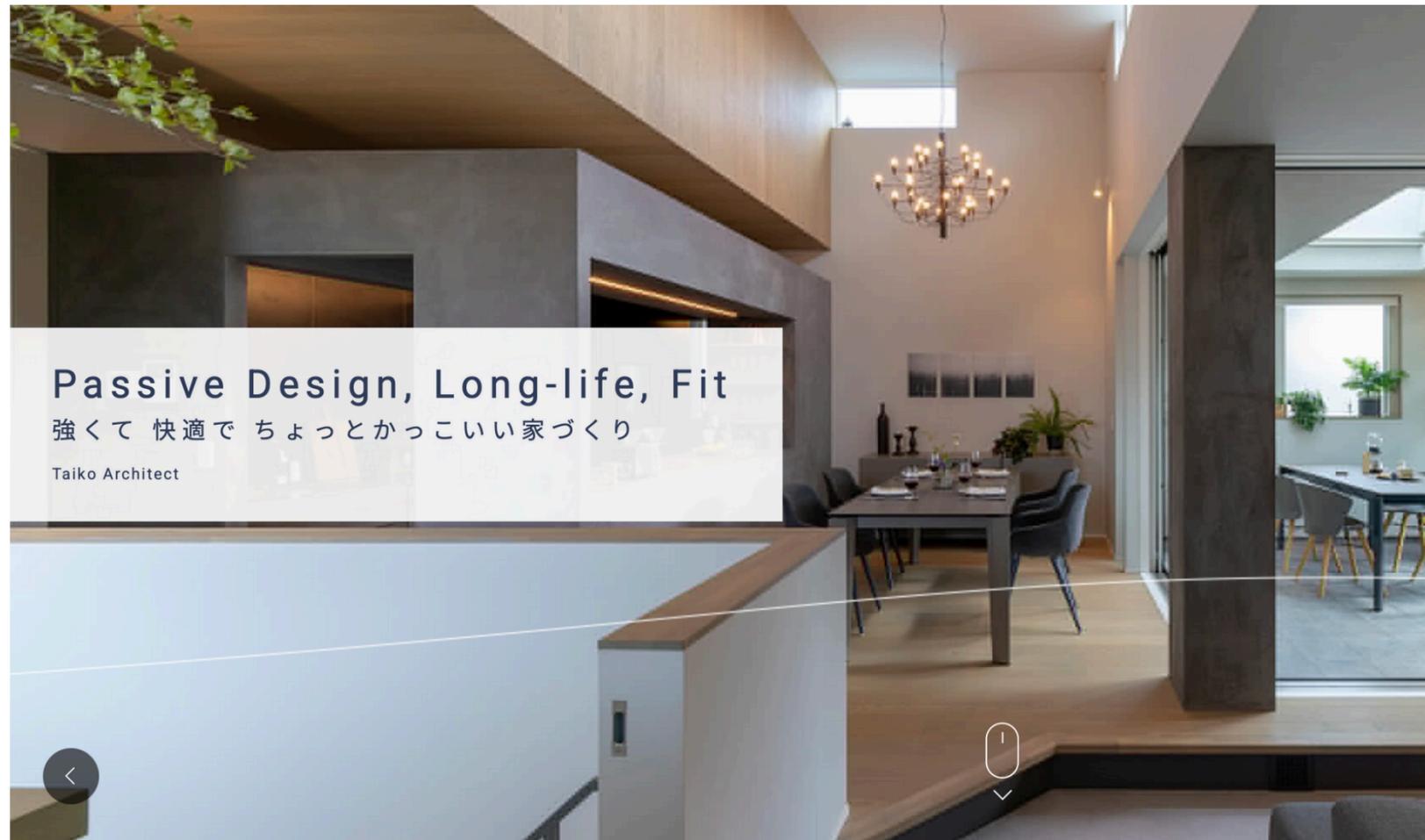
向いている施主像

コスパ重視だが性能も妥協しない家族

競合時の訴求方法

総額初期提示＋変形地3案比較で“納得度”を可視化し、同価格帯での生活動線の差を体感させる

タイコーアーキテクト



強み

SE構法×パッシブ／ホテルライクな意匠

リスク

価格敏感層に刺さりにくい

向いている施主像

美意識高め×耐震・温熱も求める層

競合時の訴求方法

“美×数値”の両立を自社でも実演。温熱シミュと構造説明で“美だけじゃない”対抗軸を作る

つむぐ家（イーエムエス）



TOP STORY HOUSE FLOW WORKS EVENT REFORM ABOUT

PASSIVE HOUSE
NATURAL MATERIALS
ECOLOGY FOR EARTH



あなたは、なぜ家を建てますか？



強み

自然素材×ワンストップで初心者安心

リスク

素材優先＝コスト上振れ懸念

向いている施主像

子育て世帯・健康志向

競合時の訴求方法

素材の選択肢を広げ“価格×メンテ×質感”の三者比較ボードで合理的に意思決定を支援

ビバーハウス



株式会社 **ビバーハウス**

トップ | 会社情報 | 営業所案内 | お問い合わせ | 来店予約

お問い合わせはお気軽に ☎ **0120-88-8824**

一括資料請求 REQUEST

一戸建てを買う | ビバーハウス 新築一戸建て

リノベーション・その他 リノベ・その他

買う | ビバーの仲介 中古物件

建てる | 注文住宅レスト 注文住宅

リフォームする | ビバーリフォーム リフォーム

借りる | ビバーリース 賃貸物件



「オアシス藤井寺小山Part1」全8区画の街!新モデルハウス3邸公開中!

強み

地域密着×対応スピード／イベント動員

リスク

ブランドの広域訴求力は限定的

向いている施主像

近場で顔が見える関係を重視

競合時の訴求方法

アフターKPI（初動○時間／完了○日）を提示し、実績で“即応力”を上書き



強み

材木商母体／UA・C値の数値開示

リスク

数値訴求が伝わらないと魅力が縮小

向いている施主像

省エネ重視・冬の快適性に敏感

競合時の訴求方法

温熱体験会＋光熱費シミュで“年間コスト差”を家計の言葉に翻訳

アエラホーム大阪支店



強み

全館空調×ダブル断熱の体感訴求

リスク

初期費用に抵抗が出やすい

向いている施主像

快適性最優先／回遊動線好き

競合時の訴求方法

“初期費用＋5年光熱費”の合算で優位化。メンテ・清掃の実務負荷も比較。

株式会社榎田工務店



強み

地元密着×伝統技術の継承／耐震・省エネ設計のバランスカ

リスク

新築以外のリフォーム需要が多く、建売や大規模案件に弱い印象がある

向いている施主像

地域密着型の堅実な家づくりを望むファミリー／長く住み続ける耐久性重視派

競合時の訴求方法

“伝統×最新技術×地域信頼”の三位一体で、安心と暮らしやすさを両立した家づくりを提案。地元密着ならではの細やかなフォロー体制も強調し、安心感で差別化

wood plus (武建築工房)



強み

自社大工×造作の統一感／質感の高さ

リスク

職人工数＝納期・コスト影響

向いている施主像

素材フェチ／経年変化を楽しむ層

競合時の訴求方法

既製品×造作のTCO比較と、手入れワークショップで“扱える自信”を醸成。

サイエンスホーム大阪



強み

真壁×ヒノキの唯一無二感

リスク

好みが分かれる意匠

向いている施主像

和モダン志向／ログ・梁見せ好き

競合時の訴求方法

意匠嗜好が違う場合は“構造表現の節度”を提案し、将来の様様替え適応性で攻める

コアー建築工房 (woodlife-core)



強み

地元材×OMソーラー／環境負荷低減

リスク

気象・敷地前提により効果体感がぶれる

向いている施主像

環境配慮と快適性の両立を重視

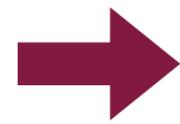
競合時の訴求方法

実測データ（室温・湿度・光熱費）提示と、非採用時の“逃した価値”を金額換算

競合シーン別・勝ち筋プレイブック

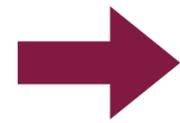


価格で押される



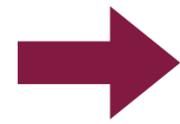
総額の初期提示＋“削らない方が後悔しない3項目”を提示。
価値の優先順位づけを伴走。

デザインで押される



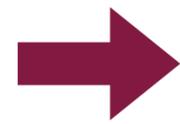
暮らしの動線検証（朝の15分／夜の30分）をワーク化し、日常ストレス低減で可視化。

性能で押される



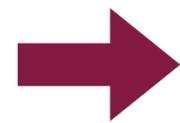
体験会（無暖房体感・結露実験）＋5年累積光熱費の差額提示。

対応力で押される



即レスSLA、工事連絡の定点配信（週次レポ）を約束。

素材で押される



メンテ手順の実演／汚れ・傷の再現テストをその場で。

都市型難条件で押される



法規・構造制約下の“3案同時提案”で可住面積・コスト・意匠を一目比較。

工務店様限定・特別コミュニティのご案内

👑 ウィズモーラウンジ | 工務店のための情報共有と学びの場

- ☑ SNSでは話せない「裏話」や「限定ノウハウ動画」
- ☑ 工務店経営に役立つ勉強会情報を定期発信
- ☑ 他社の成功事例や外注先情報のシェア
- ☑ 東京開催の勉強会では、住宅系インフルエンサー・経営者と直接交流も！

直近のイベントご案内

価値あるつながりと情報をあなたに！詳しくは担当までお気軽にお声がけください。

01

👑 ウィズモーラウンジ
- 工務店コミュニティ -

コミュニティ向け勉強会

工務店販売戦略とコミュニティの使い方

パートナー紹介・グループ質問会

参加方法：Google フォームよりお申し込みください

7/29 火 Zoom開催
20:00-21:30

株式会社ウィズモー 代表
小倉 和

02

👑 ウィズモーラウンジ
- 工務店コミュニティ -
ウィズモーラウンジ交流会

＼ 工務店業界の皆様来てください！ /

●参加費：5,000円
(ドリンク・軽食込み)

●都内開催

参加方法：Peatixよりお申し込みください

お食事しながら
交流しましょう！

8/29 金 19:00-21:00

株式会社ウィズモー 代表
小倉 和

会社概要



株式会社ウィズモーは、住宅会社向けに経営支援や営業コンサルティング、各種セミナー企画・運営などを行う、住宅業界に特化した支援サービス企業です。

代表	小倉 和
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-19-15 宮益坂ビルディング609
電話番号	03-6362-0875
利用開始日	<ul style="list-style-type: none">• 各種コンサルティング事業• 住宅会社向けの経営支援、営業コンサルティング業務• 各種セミナー、研修、イベントなどの企画、開催、運営及び管理• フランチャイズチェーンシステムによる加盟店募集及び加盟店の指導業務• 各種商品の企画、製造、販売及び輸出入• インターネットによる広告業務及び番組配信
URL	https://withmo.co.jp

\ 無料 /
ウィズモーラウンジに
参加する

