

住宅会社が再成長できる

新たな木造建築の領域が
見つかりました。



株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

木造非住宅で

1棟粗利1,000万円

鉄骨の木造化提案で一人勝ち

WEB開催 2022年4月5日（火）・4月7日（木）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

背筋が凍り付きました。

毎年20棟は売れる注文住宅も2017年はダメダメ・・・。受注残もごくわずかで、翌年はもっとひどくなることが目に見えていたからです。

しかしフタを開ければ、翌年の**売上と利益は過去最高。**

さらに翌年は**売上10億を突破、文句なしの特大家庭ランをかつ飛ばした**のです。

しかも、人は私とスタッフ6人のまま1人も増やしていません。

どうしてこのようなことになったのか。

結論から言いますと、

規格で売れる粗利1,000万超えの木造非住宅の提案をスタートしたからです。

ちなみに1,000万は平均です。大きいものは3,000万にもなります。このカラクリ、今なら包み隠さずお話できます。

まずは続きをお読みください・・・。

株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二

住宅不振の危機を打ち砕く 「一撃必殺」の大砲を 手に入れました。



株式会社たくみ工務店 代表取締役
田中 懸二 氏
地元密着の注文住宅と木造非住宅を
主力とする建築会社。2017年に4億
だった売上は今年12億を見込む。

申し遅れました、私は株式会社たくみ工務店の田中懸二と申します。

前から「住宅だけではこの先厳しい」と気づいてはいたものの、こんなに早くそれが現実になる
とは思ってもみませんでした。

そんな悩みを船井総研さんに相談したところ、

これからは**「非住宅の木造建築がオススメ」** とのことでした。

例えば老人ホームなら、ハウスメーカーや地場ゼネコンが鉄骨で坪100万以上の高い建築費で

建てているので、木造建築なら**“建築費をおさえたい”**という

お客を独占できる とのこと。しかも規格でいけるので、注文住宅のように

手間をかけず住宅7～8棟分の仕事がとれるという点も

かなり魅力的でした。

言われてみれば、地元で木造の非住宅に力を入れている同業他社もいなかったの

**「他社より先に実績とブランドを確立すれば
一人勝ちできる！」**

直感でそう感じ、すぐに事業をスタートしました。

まず取り組んだのは、**老人ホームの木造建築相談会。**

介護会社さんに決まった日程にご来社いただき、1社ずつ個別に対応するスタイルをとりました。
チラシは500部しか配らなかったので、来て1~2件だろうと思っていたところ、

チラシをうったその日に3件の申込、翌日には 8枠全てが埋まる

という予想をはるかに超える結果に・・・。

申込みのお電話でも、

- ・老人ホームは坪100万が常識と思っていたが、坪60万ならぜひ相談したい。
- ・建築士に任せていたら予算をはるかに超えてしまったので何とか下げたい。
- ・高齢者は木造の一軒家に住んでいたわけだから鉄骨よりも木造が喜ばれる。

と、かなり具体的なもので、

「こ、これはいける…！！」

と久々の満員御礼にテンションが上がりました。

参加者名	TEL	住所	参加人数	備考
1 有限会社	02-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
2 株式会社	03-1234-5678	東京都千代田区千代田	2	〇〇〇〇〇〇
3 株式会社	04-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
4 株式会社	05-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
5 株式会社	06-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
6 株式会社	07-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
7 株式会社	08-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇
8 株式会社	09-1234-5678	東京都千代田区千代田	1	〇〇〇〇〇〇

→ 1日8社限定の予約でいっぱいになった相談会の参加者名簿。

・・・ただ「本当に仕事になるのか？」という心配はありました。
なぜなら非住宅は初めてでしたし、介護会社さんにとって当社は無名の工務店です。

しかし**ここから、私が本当に成功を確信する瞬間が訪れるのです。**

結果はなんと**その場で1組が即決し粗利3,600万の大型案件が確定。** さらに後日、もう1件受注となり、結局**たった1回のイベントで計2棟5,000万の粗利**を叩き出したのです。

決め手はやはり、コストでした。まったく同じ間取りでも、**木造なら40%安く建てられる**ので自信を持って提案できました。

それから、**社長の私が直接商談したことも裏の決め手になった**とも思います。相談会では意外なほど「社長さんなんですね」と尋ねられたのですが、他社では社長が顔を出すことはないとのこと。相手も経営者ですから、どこか共感いただけた部分があったのかもしれません。

とにかく、**この事業をやると決心した自分は間違っていなかった！！**と確信しました。

その後も相談会は3～4か月に1度のペースで開催。未だに私1人でやっていますが、本当に熱いお客さんだけに提案するだけなので、**注文住宅をやりながらでもまったく支障はありません。** 販促費もたった数万円です。
そして私の会社の快進撃は続き・・・

有難いことに、今では老人ホームだけでなく**クリニックや保育園、**
薬局、葬儀場、そしてなんと**工場**に至るまで木造で建ててほしいという

依頼をお施主さんから直接いただくようになりました。

お施主さんはこれまで、設計士から提案された鉄骨の
プランを何となく受け入れており、木造を提案された
ことがなかっただけでした。

いつの間にか**売上4億をやるのが精一杯だった**
当社も、今や10億をやるのが
スタンダードです。



→毎月地域紙に出している新聞広告の一例。

最初は「住宅事業を穴埋めしてくれれば」というつもりで始めた非住宅でしたが、

今では**いざという時に本業以上の威力を発揮する**
最強の切り札です。

<追伸1>

最近住宅の集客が落ちてきていますが、非住宅があるおかげで、以前のようにイライラしなくなりました。特に老人ホームは景気に左右されにくく相談会の集客はまったく影響がありません。1つ決まるとデカいので、私はもうやみつきです……。

<追伸2>

正直一番うれしかったのは、従業員の賞与をガツンと増やしてあげられたことです（もちろん私も…）。会社のピンチを一緒に乗り越えてくれた仲間たちに心から感謝しています。

株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二

絶対絶命のピンチから這い上がり 住宅会社が再成長する 第2の木造建築事業



株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム シニアコンサルタント

永田 大輔

株式会社 たくみ工務店 代表取締役 田中懸二 氏の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「住宅が売れ続けるか不安」「ウッドショックで利益率が厳しい」とお困りの方だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「木造非住宅で粗利1,000万円セミナー」です。

今の住宅業界は、着工棟数の減少にウッドショックが重なりダブルパンチです。

逆に言えば、**住宅に頼らず売上も利益も2～3倍にできる第2の主力事業があれば安心**とも言えるでしょう。

それを「木造非住宅」で体現した会社こそ、たくみ工務店様なのです。

改めて振り返ると、たくみ工務店様が飛躍をされた理由は、**次の2つだった**と言えます。

1つ目は、**数ある非住宅の中でも老人ホームに絞り込んだ**という点です。

理由はシンプルで「**木造で建てれば数千から数億規模の衝撃的なコスト差が出る非住宅**」が老人ホームだからです。

木造は鉄骨の40%安く建てられるとお伝えしましたが、例えば延床300坪の老人ホームなら、まったく同じ間取りでもそのコスト差は1億2,000万にもなります。しかも、老人ホームは

木造でも鉄骨でも入居費用や入居率は変わりませんから、介護会社にとってどちらがお得なのかは、言うまでもありません。

2つ目は、**社長が自ら営業の最前線に立った**という点です。

人手不足ということもありましたが、お客さんが一般の方ではなく経営者なのであれば、

同じ土俵で話ができるのは自分しかいないと考えたのです。結果的にその姿勢が実績や知名度のあるハウスメーカーやゼネコンとの明確な差別化要素

となり、「**安いけど任せて大丈夫なのか？**」という介護会社の不安を払拭することにつながったのです。

実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

たくみ工務店様にセミナー登壇をお願いした際、ご自身はまだ道半ばで模範となるような成功をしたとは思っていないということで、お断りされてきました。

しかしその後、お客さんの喜ぶ姿を何度も目の当たりにし、

「自分の発信次第で幸せになれる人が世の中に 増えるなら、ぜひお話ししましょう。」

(ただ恥ずかしいので北陸3県の会社様はご遠慮ください)

という条件で、今回特別にご登壇いただけることになりました！

本セミナーが、皆様の未来を変えるセミナーになるということを確認しています。

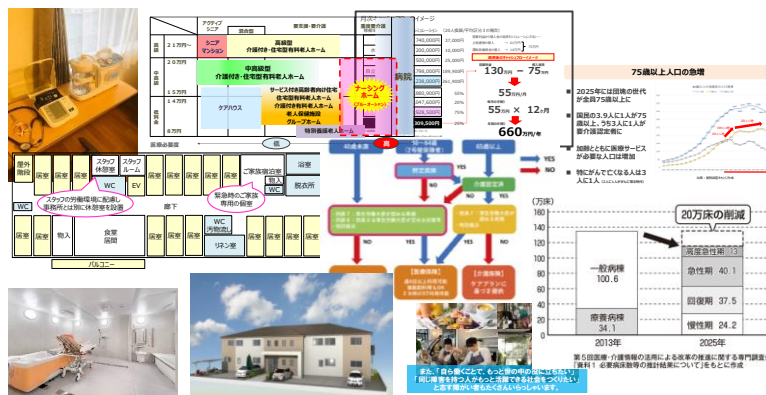
当日、お会いすることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム シニアコンサルタント

永田 大輔

追伸 セミナー当日は、たくみ工務店様や他の建築会社様の建築事例、成功・失敗エピソードのご紹介や、実際に受注に至った間取りや平面図、さらには営業ツールにいたるまで、ご参加の方だけに特別に公開いたします。

全国の建築事例や集客・営業ツールも当日限定公開！



★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙の
QRコードからWEB申込

■WEB開催
2022年4月5日(火)・4月7日(木)
13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)

■ 特別ゲスト講演

木造非住宅で粗利1,000万円セミナー

株式会社 たくみ工務店 代表取締役 田中 懸二 氏

- 鉄骨の非住宅を木造提案で独り占め！老人ホーム受注までの軌跡
- 規格化された図面も当日限定公開！初心者でも、明日から簡単に真似できる！
- 1.3億と2億が基本パターン！規模別商品ラインナップとそれぞれの特徴とは
- 初心者におすすめ！間違いなく反響が鳴る「来社型相談会」のテッパンDM事例大公開！
- 個別相談会だけでなく、新聞広告やセミナー方式で効率良く集める販促手法を徹底解説！
- 初回面談はコレをこの順番で伝える！お客様を唸らせる、商談トークの勘所
- どれが本当の見込み客？集客から商談の中身を徹底分解して事例検証！
- 銀行ルートで大型木造の見込み客を増やす紹介促進トークはこう伝える！
- 木造非住宅は土地活用商品にも最適！鉄骨やRCに比べて利回りアップ提案事例
- 葬儀場、倉庫、工場、薬局…etc 老人ホーム以外に今伸びている木造非住宅とは？

■ 船井総研講座

木造非住宅の建築受注を成功させるために

- もう一度ちゃんと知りたい、木造非住宅のそもそものニーズと業界動向
- 木造非住宅の建築受注を成功させるためにクリアすべき諸条件
- 20,000万円／延床300坪、13,000万円／延床200坪で実現する規格図面大公開
- 施主の投資額や収支シミュレーションも公開！木造と鉄骨はこれだけの差が出る！
- 見込み客はこうして集める！年間の販促計画と数値目標設定の考え方
- DMはどこに、どのようなものを送るか…送付先の絞り込みからDM事例も全公開！
- 実際にあった顧客からのリアルな相談例を省略無しでケーススタディ
- 内覧会で自社の実績を最大限にPRする方法
- 人は新しく雇うべきか・・・BtoB営業に有効な社長のトップ営業と社員営業の使い分け



木造非住宅に手応えバッチリ！ 我々もたくみ工務店さんに賛成です。

木造建築に迷い無し。 お客様の幸せが第一です。

おかげさまで先月、2億2千の福祉施設を契約させていただきました。ハウスメーカーの提案は3億でしたが、お施主さんは最初から当社に決めていた、とおっしゃってくれました。私は、「金だけ、今だけ、自分だけ」という考えは一切持たぬよう、常々従業員に伝えています。土地活用をする地主さんは、運営会社から家賃をいただいて返済に回しますが、建築費が高ければ家賃を上げざるを得ません。当然それは、運営会社の利益も圧迫します。その結果、入居者さんが負担する家賃にも跳ね返ってくるのです。誰かが一方的に損をするのは事業とは言えません。そういう意味では、大型木造というのはとても理にかなった提案だと思います。



山形県新庄市
株式会社 沼澤工務店
代表取締役 沼澤 貞義 氏

木造の老人ホームをやらなければ たった4年で20億つくれませんでした。

当社は2017年頃まで注文住宅一本の会社でしたが、今ではほぼ医療・福祉系の建物に特化した営業展開をしています。大型木造によるハウスメーカーを意識した提案を進めています。この4年で20棟を超える受注実績をつくらせていただき、お施主さんからのご紹介が絶えません。当社の施工体制が追い付かないため早急に整えていますが、まさに嬉しい悲鳴…。これからも頑張ります。



愛知県尾張旭市
株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸 氏



木造非住宅は施主ファースト。 喜ばれないわけがありません。

埼玉や群馬の土地活用会社です。船井さんとは10年以上、一緒に老人ホームや障がい者グループホームといった、福祉に特化した土地活用に取り組んできました。当社もおかげさまで100棟以上の木造福祉施設を建てさせていただき、確かな手応えを感じております。特に郊外に行けば行くほどお施主さん会社規模は小さくなるので、鉄骨やRCではなくコストをおさえた木造が土地オーナーにも喜ばれます。

最近は介護会社が自社で土地と建物をセットで始めるケースが増えており、やはりコスト面をおさえることが重要と感じています。ウッドショックはたしかにしんどいですが、1棟あたりの額が大きいのが非住宅の魅力ではないでしょうか。規模が大きくなればその分仕入れのスケールメリットもでますから何とかなっています。



埼玉県本庄市
株式会社 渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏



アパートとは違い、融資が通りやすい！

もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ、老人ホームや障がい者グループホームといった医療・福祉施設の非住宅建築事業を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いで**ぜひ融資させてほしい**とのこと。木造なので利回りが高く、その後の売却（オーナーチェンジ）もイメージしやすいので、他の方にも強くオススメします！



福岡県久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●**アルカスコーポレーション株式会社(富山県南砺市)**/当社は公共工事がメインですが、土地活用としてマンションや大型木造も手掛けます。非住宅は手堅い需要があると感じますし、鉄骨やRCに比べて利益率の高い事業です。今後も老人ホームやグループホームといった景気や時流の波に応じて柔軟に提案商品を変化させてこうと思います。

●**坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)**/姫路で総合建設業の会社です。民間建築は前々からどう拡大するか悩んでいましたが、木造非住宅の提案を入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。福祉施設はハウスメーカーの独壇場と思っていましたが、後発組の我々にもチャンスがあったことは驚きです。老人ホームは木造でも規模が大きいので単価が高い仕事として非常に魅力的です。

●**大鎮キムラ建設株式会社(北海道苫小牧市)**/2年前から木造非住宅に参入した注文住宅と建売住宅の会社です。初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思います。老人ホームとなると1件の受注で住宅20棟分なので非常に効率がいいと思います。

●**万葉建設株式会社(千葉県八千代市)**/当社も取り組み1年でサービス付き高齢者向け住宅を受注しました。当時売上5億の会社にとって3億の単価は魅力的でした。福祉施設の建築は取り組み5年は建ちましたが、ニーズがとても高い割に、競争が少ないと思います。おかげさまでお客様からの紹介とレポートで年間安定した受注ができています。

●**株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)**/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。これまでは住宅一本でやってきましたが、施設系の建築を第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。特に最近は新聞広告にしっかり費用を投下しており、十分効果が出ています。

●**株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)**/設計事務所です。福祉施設は建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。

●**匠建設株式会社(福岡県久留米市)**/医療・福祉施設はアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、半年で5棟の受注が決まりました。木造による福祉施設の建築は提案は本当におすすめてです！たくみ工務店さんとは良きライバルとして負けたくないですね。

●**株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)**/木造の福祉施設建築に参入して3年ほどになります。今年は半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やレポート受注が絶えないことです。周りにやっている会社もありますが、鉄骨で坪100万なら、コスト圧縮が得意な当社でも木造で十分勝ち目があります。お客様は本当に木か鉄かにはこだわりがなく、びっくりしています。

●**有限会社榮成興産(広島県広島市)**/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。当社は木造非住宅の中でも障がい者グループホームが中心ですが、まだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近はHPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。

●**株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)**/木造非住宅をまだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間が無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。先日は1億ポツキリの価格で建築を依頼されましたが、10室の2階建てなので正直7,000万円でも建てられます。それでも単価は十分高いので当社のような売上3億の会社にとっては有難い話です。

●**株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)**/当社は老人ホームで多数実績がありますが、そのすべてが木造です。自慢になってしまいましたが、正直ハウスメーカーや地場ゼネコンには負ける気がしません。もちろんコスト以外の部分は他社の方が秀でているかもしれませんが、そういうことを求めるお客様は本当に少なく、とにかく予算の範囲内で建てられるかというのがポイントですから、今後もそこがセンターピンだと思っています。おかげさまでこの6年で40棟1,154室分の福祉施設を提供することができました。

●**有限会社アイトス(京都府京都市)**/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者に貸すことから始めました。大きな投資でしたが、木造でしたので鉄骨の2割は安くできたと思います。言えませんが利回りは非常に高く、不動産の安定収入が得られており、勿体なくて売却もかんがえていません。木造の力、恐るべしです。今ではやっていて良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメします。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

住宅会社が再成長する新たな木造建築事業セミナー

お問い合わせNo. S084324

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

お申込期限:4月1日(金)

2022年4月5日(火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限:4月3日(日)

2022年4月7日(木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円)／一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込22,000円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.084324を入力、検索ください。

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:永田

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

4月5日(火)オンライン
申込締切日4月1日(金)

4月7日(木)オンライン
申込締切日4月3日(日)



ゲスト講師の都合により、石川県、富山県、福井県の企業様のご参加はご遠慮いただいております。予めご了承ください。

住宅会社が再成長する新たな木造建築事業セミナー

<オンラインにてご参加> 2022年4月5日（火） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

<オンラインにてご参加> 2022年4月7日（木） 13:00～16:00（ログイン開始12:30より）

第1講座
13:00～
13:50



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

地元密着の工務店だから勝てる！ 大規模木造建築の市場動向と成功の勘所

近年ますます注目されている木造非住宅。本講座では、近年注目度が増している大型木造のニーズの市場動向やビジネスモデルをわかりやすく解説します。初めて大型木造の事業化する方にとってオススメの提案商品やターゲット（施主）、そして集客から営業方法に至るまでをわかりやすく解説いたします。

10分休憩

第2講座
14:00～
15:00



株式会社たくみ工務店
代表取締役
田中 懸二 氏

人を増やさず売上3倍！ 6人で12億をつくる株式会社 たくみ工務店の秘策とは

株式会社たくみ工務店は石川県金沢市を拠点とする地域密着の建築会社です。2017年まで売上4億を推移する会社でしたが、2020年は11億、さらに今期は12億を見込む急成長中の会社です。飛躍の鍵は、「鉄骨が常識である建物を木造で建てる」提案。施主ファーストの提案が受け入れられ、売上を一気に3倍まで伸ばされました。その背景や成功の秘訣を、失敗談も含めてお話しいたします。

10分休憩

第3講座
15:10～
16:00



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
シニアコンサルタント
永田 大輔

木造非住宅の具体的な一歩とは 「全国の事例企業が取り組んできた集客・営業手法を徹底解説」

本講座では、全国の建築会社様が最短最速で大型木造の建築事業を軌道に乗せるための「実践的な手法」を、たくみ工務店様が実際に取り組んだ内容を踏まえてじっくりお伝えいたします。船井流マーケティングの原理原則を詰め込んだ講座ですので、お時間が無い方も、この講座だけはお聞きください。

【個別無料経営相談のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談
承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 永田