

第二本業をお探しの住宅会社・工務店の皆様へ

非住宅建築を30倍

にする秘密をご紹介します!



事務所・店舗建築

2.3 億円

たった  
3  
カ月で

本事業の4つのポイント

低価格の  
躯体メーカー連携で  
**粗利率30%**

メーカーに丸投げで  
**現場監督の  
手間不要**

無競争市場での集客で  
**毎月10件の  
建築依頼**

未経験でも簡単  
**大規模建築  
事業参入**

特別ゲスト講師



静岡県沼津市  
株式会社Build East  
代表取締役 石澤 浩一氏

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

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

事務所・店舗建築セミナー

2023年2月3日(金)・2月8日(水)・2月14日(火)

お問い合わせNo. S094898

<主催> 株式会社船井総合研究所  関口のグレートカンパニーを築く

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

船井総研セミナー事務局

E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

# 「事務所・店舗建築」で お客様からの建築依頼が 殺到しています

〈企業プロフィール〉株式会社Build East（静岡県沼津市・売上7億）  
静岡県沼津市を拠点とする工務店。コロナウイルスの影響で売上が激減したが、新規顧客開拓のために始めた事務所・店舗建築事業で大幅な受注増を実現した。躯体メーカーとの連携を行うことで、現場監督の人数が少なくても完工できる体制を構築。2022年度には高粗利率の建築物件受注急増により増収増益を実現した。



静岡県沼津市  
株式会社Build East  
代表取締役 石澤 浩一 氏

## Q.なぜ短期間でここまで成果を出せたのですか？

やはり、**競合がない市場だから**こそ3カ月で7棟、**2.3億円、粗利7,000万円**という成果を上げられたと思います。

弊社の商圏である静岡県では**事務所・店舗建築で販促活動を行**  
**なっている建築会社は一切なく**、そこをあえて**「事務所・**  
**店舗建築専門」**と伝えることで多くのお問い合わせをいただきました。

**建築単価は3000万円**ほどで、競合である**大手ゼネコンが手**  
**を出しづらい単価**であるためか、相見積もりもほとんどありませんでした。



▲会社名とは別に屋号をつくりました。  
一目で「事務所・店舗の建築専門店」と  
いうことがイメージしやすい屋号にしま  
した。

### ▼施工実績の一部



# Q.どのようにお客様を集めていきましたか？

主に**WebサイトやDMを活用**してお客様を集めていきました。

Webサイトは会社の紹介HPとは別に

## 「事務所店舗建築専門」

の**HP**を作り、リスティング

というWebの広告をかけています。



▲オフィス、店舗建築専門ブランドHP。まったく手間もかけず、3か月で静岡県No.1サイトになりました。

**特別なことは何もしておりませんが、**

競合他社のサイトもないためか、**すぐに上位表示**されました。

また、**DMは数種類の**  
**パターンを作り毎月**  
**1,000部ほど発送**しております。

こちらを発送すれば**毎回と言って**

**いいほど建築の**

**問い合わせ**をいただきます。他では、見学会の案内やSNS発信などを織り交ぜ

ることでおおむね**10件/月ほどの問い合わせ**をいただくようになりました。

**事務所・オフィス 店舗建築専門店**

**坪単価 16.2 万円/坪~**

**理由**

- い低価格**
  - ①規格化されたシステム・プレハブ建築を採用するため、建築費を削減し低コストを実現できます。
  - ②工期を短縮化することで、動作期間が短縮され、人件費などのコストを削減できます。
- 設計**
  - ① 2.1%
  - ② 23.7%
  - ③ 21.3%
  - ④ 12.0%
  - ⑤ 23.2%
- インカとDX提案**
  - 当社は、関東圏を中心に、内装デザインの設計・施工のプロフェッショナルとして実績があります。
  - WEB会議室の構築など、お客様のオフィスのDXづくりまでお任せいたします。
- 提案**
  - 事務所・オフィス、店舗の物件探しのプロスタッフが存続しています。地域の不動産会社をはじめパートナー企業とのネットワークにて、最適な物件をご提案いたします。

**Work Box しずおか**

**低価格・短工期・高品質なオフィスを実現**

▲法人を対象に、定期的にDMの送付も行なっています。お送りすると毎回といってよいほど、新築のご依頼をいただきます。



## Q. 今後の展開を教えてください

ここ数カ月で**まだまだ受注できるという確信**ができたため、  
さらに**増員して受注棟数を伸ばそう**と思っています。

今までは既存事業との兼任でしたが、さすがに**案件が多すぎて対応できない**状態になってしまったため、来年度は専属営業も新規で採用し、**3人で9億円の受注**を目指していきたいと思えます。

### ○ 営業体制



大澤部長



松尾専務

- ☑ 営業担当を大澤部長（既存事業兼任）がメインで行い、社長がサポートを行う2名営業体制です。
- ☑ 設計～施工フェーズは、専務が担当しています。
- ☑ 複数の物件が同時並行で動いていますが、システム建築を活用することで問題なく管理ができています。

### ○ 受注案件表

No.	会社名	予定建築物	工事請負予定額 (万円)
		用途	23,052
1	M社自動車販売	店舗/洗車ブース	3,730
2	M社自動車販売	ショールーム	2,155
3	M社自動車販売	店舗/洗車ブース	3,287
6	S社飲食業	セントラルキッチン	6,000
7	T社飲食業	飲食店	2,200
8	M社スポーツジム・整体	スポーツジム	2,840
9	M社スポーツジム・整体	スポーツジム	2,840

▲▲実際の受注案件表です。WebやDMで毎月約10件のお問い合わせもいただきます。  
事業開始当初はこれだけのお客様がいるのかと正直驚きました。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
マネージャー 下枝将洋

# 事務所・店舗建築特化の ブランディング戦略で非住宅物件を **30倍建築受注**が可能です!

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。

ここからはWebセミナーのご案内です。

今回のテーマは、

## 「オフィス・店舗建築で非住宅物件を 30倍建築受注する方法」

- ・「住宅以外の柱をつくっていききたい」
- ・「非住宅建築を増やしていききたいが  
どのように始めたらよいかわからない」

本レポートをここまでお読みの皆様には、このようなお悩みがあるかと思えます。

このようなご相談を受ける中で、**非住宅建築の受注を爆発的に増や  
していく方法**はないか・・・

そう思いご提案し始めたのが「**事務所・店舗建築事業**」でした。

実際に周囲の建設会社や工務店を調べてみると、**事務所や店舗建築に特**

**化したブランディングを行なっている会社は皆無**の状態

…。これはチャンス！と思い、Build Eastに始めていただきました。

結果は見ての通り、**わずか3か月で2.3億円の受注。**

さらに**毎月10件ほどの新規のお問い合わせ**を

いただく状況となりました。

Build Eastではさらに、完工棟数を伸ばすために**システム建築の活用**も行なっています。

システム建築を活用し、外注の割合を増やすことで**1人の現場監督が複数**

**棟の物件を見る**ことができ、**大量受注、高粗利、大量完工**を

行う体制にまで昇華させることができました。

とはいえ、このレポートだけでは明日から何を具体的にすればよいかイメージが湧かないか  
と思います。

そこで、今回は特別に

**株式会社Build East 代表取締役 石澤浩一 氏**

**をゲスト講師**にお招きし**セミナーを開催**する運びとなりました。

石澤氏から、今まで行なってきた建築事業の内容を具体的に**余すところなくご紹介**いただく予定です。

実のところ、Build Eastには「**正直同じことをやれば恐らくどのエリアでも成功してしまうし、あまり広めたくない**」とお話いただいていたのですが、今回限りということでなんとか了承をいただくことができました。

恐らく**今回限りのセミナー**となるため、是非ともご参加をご検討いただけますと幸甚です。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
マネージャー

下枝 将洋

**追伸①**：今回のセミナーではBuild Eastが採用しているシステム建築メーカーもご紹介させていただきます。システム建築について初めて聞くという方も、問題なく始めることができるような内容になっておりますのでご安心ください。

**追伸②**：Build Eastを始めとして、多くの企業が「オフィス・店舗建築専門店」で成功されております。次ページから他企業のご紹介もしておりますのでぜひご覧ください。

# 事務所・店舗建築事業に

# 実際に取り組まれている会社の皆様の声

## 事業開始1年半で10棟13億円の契約

今までは住宅事業を中心に、たまに紹介経由できた事務所・店舗の建築を行なっていました。今回、本格的に住宅以外の柱を作ろうと事業を開始しましたが、**事業を始めてなんと開始1年半で10棟13億円の契約**ができました。この事業では**集客に困らない**のはもちろんですが、それ以上にシステム建築の活用で**施工の手間がかからない**ことが非常に良いと感じています。来年度はさらに結果を残せるように頑張っていきたいと思えます。



兵庫県姫路市  
坂上建設株式会社  
代表取締役社長 坂上 功治氏



## 下請けの内装業から脱却するために参入！

岡山県を中心に内装をメインとし、**ほとんど建築に関しては経験がありませんでした**。今回、システム建築のことを知り、これなら弊社でも元請け建築事業に参入できると思い、事業に取り組み始めました。まだ始めたばかりですが、施主から**直接新規案件が来る**体制を整え、反響を獲得することができています。今後は**1年で5億円**の受注目標を掲げています！



岡山県岡山市  
株式会社ティ・シー・シー  
代表取締役 妹尾 年倫氏

### 店舗・事務所 建築専門店



19.8  
万円/坪~

採用、定着につながる  
事務所建築を実現！



## 事業開始初年度で6棟、5億円の契約

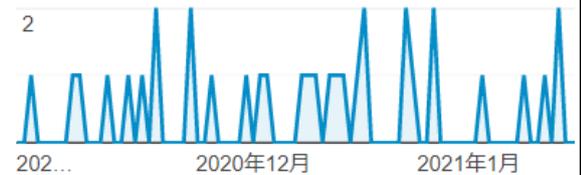
今までは非住宅物件を紹介経由でこなしておりましたが、コロナウイルスの影響もあり新規の受注がなかなか増えないことに頭を悩ませていました。たまたま、船井総合研究所からのメルマガで、非住宅物件をDMやWebから集客できるということを知って、とりあえずやってみることにしました。

初めて行う販促は完成見学会。**DMやWebで集客**を行いましたが、なんと**15組以上が来場**。結果、始めて**初年度で6棟、5億円の契約**という実勢を残すことができました。

現在ではレポートや紹介案件により安定受注が見込める、会社の事業柱となっています。



群馬県太田市  
株式会社金谷計画  
代表取締役 金谷 光男氏



目標の完了数

144

▲2020年10月下旬から広告をかけ始めたHPから144件もお問い合わせをいただいている。

## 地域誌と非競合エリアで毎月約10件の問い合わせ

もともとゼネコンとして建築事業をメインで行なっておりました。紹介ルートにほぼ頼り切りだったことから次の事業を探していたところ本事業に思い当たりました。

早速専門サイトを立ち上げ、地域誌に広告を掲載したところ多くの反響をいただきました。**事業を始めて数カ月ほどで、1億円の案件を受注**。帯広市の小さい商圈ですが、**競合がない**ということもあって、まだまだやれるなと改めて実感しています。



北海道帯広市  
岡田建設株式会社  
代表取締役社長 岡田 俊治氏

# 販促開始2カ月で6件の反響獲得

私たちは愛媛県を中心に総合建設会社として事業展開を行っており、今まではリピートや紹介からの案件しかなく、**新規顧客からの問い合わせを獲得したい**、かつ、システム建築を使った事業を展開したいと思い、この事業を開始しました。

今までは弊社の認知は、どんな建物も建てられるというイメージが強くありましたが、今では、事務所・店舗建築といえばスマイルスペース、というのが地域に認知アップしてきました。販促活動を積極的に行うことで、**Webサイトから月に4~5件の反響**がきて、正直驚きました。

今後は事務所・店舗専門特化事業と同様に専門特化型の複合型建設会社を目指します。



愛媛県新居浜市  
株式会社菅工務店  
代表取締役 菅 公逸氏




事務所建築を始める前に **初心者向け!** 知っておきたい **事務所建築 成功のポイント**

事務所・オフィス建築にあたり、知っておきたい基礎知識を、当社専任スタッフが分かりやすく解説しています。

**無料ダウンロード**

スマイルスペース  
事務所・オフィス建築の補助金・融資

スマイルスペースのお役立ちレポート

- これから事務所・オフィスを新築・リフォームする方必見!!
- 国・自治体の補助金・融資制度の情報をまとめてお伝え!
- 建て終る事務所・オフィス建築の補助金・融資制度
- オフィスDXへの対策! 補助金を活用して、一歩先を歩む企業へ!

**無料ダウンロード**

事務所・オフィス・店舗 建築事例集

実績豊富な当社の建築事例をご紹介します!

**無料ダウンロード**

# 事務所・店舗建築セミナー

【セミナー開催日】（ログイン開始12:30～）

2023年2月 3日（金）13:00～15:00@オンライン

2023年2月 8日（水）13:00～15:00@オンライン

2023年2月14日（火）13:00～15:00@オンライン

## ■ ゲスト講師 講座内容

### 「事務所・店舗建築事業成功の軌跡」

現場監督不足であったBuild Eastが、メーカーとの提携により3カ月9棟、2.3億円の受注を果たした方法をありのままお話しいただきます！

- ・建築事業の集客のためにはブランド構築が必須
- ・市場性の高い店舗・事務所に特化することで短期間で受注可能
- ・メーカーとの提携で高粗利が取れる
- ・建築ノウハウが無くても建築参加ができる
- ・軽量鉄骨メーカー連携で建築の手間がかからない
- ・既存事業兼任の営業でも受注ができる
- ・メーカー基準に合わせる営業で他競合企業との金額に差をつける
- ・DMやWebを駆使することでお客様を集める仕組みを構築
- ・お問い合わせをいただくWebサイト制作のポイント
- ・完成見学会でお客様の温度感を上げる
- ・実際のお問い合わせ案件と営業の流れ
- ・補助金の申請手続きのサポートでさらに差別化を行う
- ・メーカーや協力業者と上手に付き合うための工事の手配手法について



静岡県沼津市  
株式会社Build East  
代表取締役 石澤 浩一氏

## ■ 株式会社船井総合研究所 講座内容

### 「事務所・店舗建築について」

なぜ建築受注が取れるのか？市場データや施主のリアルな声、そして特命受注にしていくためのビジネスモデルをご紹介します。

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
高久 博貴

### 「明日から取り組むべきこと」

成功事例をもとに、明日からできる受注強化の手法をご紹介します！

株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
マネージャー 下枝 将洋



事務所・オフィス業界  
基礎知識研修テキスト



実際に使用しているツール等もお見せいたします！

## ★セミナー申込方法★

- ・別紙に記載のQRコードよりWeb申し込み
- ・株式会社船井総合研究所HPからWeb申し込み

## ■ お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail : [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください

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。

## 事務所・店舗建築セミナー

お問い合わせNo. S094898

**オンライン開催** ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

**2023年 2月3日(金)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

日時・会場

**2023年 2月8日(水)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

**2023年 2月14日(火)**

開始 **13:00** ▶ 終了 **15:00**

### 申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって  
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により  
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申込みを  
締め切る場合もございます

### ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

**一般価格** 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

受講料

**会員価格** 税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、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。

●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(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

#### 1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み  
もしくは船井総研HPの右上検索窓に  
**094898** で検索

#### 2. お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3. メールが届く



受講料のお支払い確認後  
開催2日前に受講方法をメールで案内  
マイページにも  
セミナー視聴サイトが表示

#### 4. セミナー受講



開催時間になれば  
お持ちのスマホ・PCより  
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

**Funai Soken 株式会社船井総合研究所**

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

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

**【年末年始休業のお知らせ】**2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで  
※休業期間中は電話がつかなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

## ▼よくあるご質問

・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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は  
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

## ▼お申込みはこちら

