

住宅外の受注を目論む
住宅業界の皆様へ

高単価

少人工

人手不足時代対応型

リピート受注を狙えるB to Bビジネスへの事業展開

住宅一辺倒
からの脱却

小規模施設を
木造で建てる

木造非住宅

✓ レポートのポイント

木造を武器とした地域工務店の
売上構造大変革戦略

- 01 BtoB営業への切り替え方
- 02 生涯取引でLTVの最大化
- 03 木造化提案が刺さる施主の集め方

保育施設



介護施設



福祉施設



相羽建設株式会社
代表取締役 相羽健太郎 氏

住宅と同じ施工体制で対応できました！

講師 相羽健太郎 氏 プロフィール

大工工務店として創業し、東京・東村山市を拠点に、『地域工務店だからできる、人と人、人とまちが「つながる」暮らし』を実現するために、永く住み続けられる住まいを手掛ける相羽建設株式会社の代表取締役。家づくりだけでなく、ドミノ工法、家具、施設の3つのFCを展開して全国各地にノウハウを提供し、加盟店は延べ180社にものぼる。

小・中規模木造事業化セミナー

お問い合わせNo. S111002

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

主催：株式会社船井総合研究所 ※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。
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。（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.」を入力ください）

→ 111002 検索

BtoB営業の真骨頂！“固定利益”の作り方

木造を非住宅に活かすことが 地域工務店の生きる道

東京都東村山市に本社を置く相羽建設株式会社
木造施設協議会の代表理事として木造施設の普及活動
も行う。工務店が「まちづくり」のハブとなり将来も
工務店を残したいという想いから本セミナーに登壇する。



相羽建設株式会社
代表取締役
相羽 健太郎 氏



近頃、住宅会社の悲鳴をよく耳にします。

建築資材高騰による利益率の低下、モデルハウスの集客数が2/3に低下…

対して、住宅以外の受注を伸ばし好調な会社もあります。その会社とは、

BtoB営業である木造非住宅に取り組み、好調を続けている相羽建設株式会社です。

木造非住宅に取り組む経緯や失敗などについてインタビューを行いました。

——住宅会社の悲鳴を聞きますが、貴社の業績はいかがでしょう？



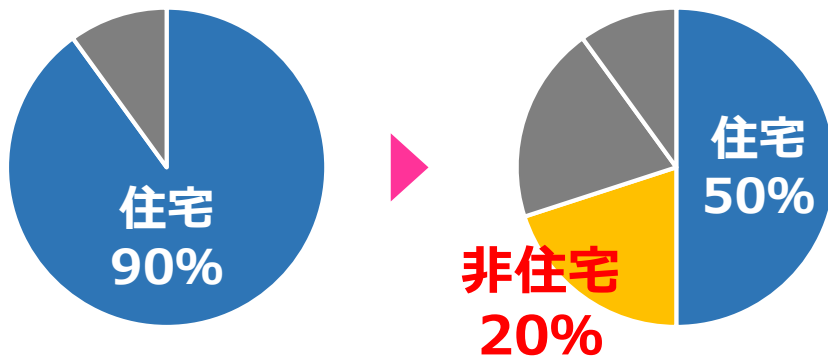
毎年、非住宅はリピートや紹介があるので順調です。

生産上限の兼ね合いで、あえて2棟～3棟の4億～5億ぐらいに抑えてます。

2010年に社長を継いだ当初より、住宅へのザックリとした不安から

非住宅の売上比率を高め、今は20%程を占めています。

売上構成比の過去と現在の比較



——非住宅事業展開のキッカケはありますか？



木造で介護施設を建てたいと相談を受けたことが事の始まりです。

当時、木造施設は未経験でしたが一つ返事で「やりたいです！」と返答しました（笑）

小さい種からビジネスになれば…という淡い期待と職人さんへ住宅以外の仕事創出ができればと考え請負うことにしました。正直な話・・・

最初の頃は人工も取られるし、住宅の方が粗利率高いし、住宅の方が良いと思っていました。



▲《高齢者介護施設》木造施設建築実績1棟目の介護施設。延床面積996.96㎡（302坪）
将来解体時の周辺への影響が小さいこと、コスト、節税面の観点から木造が採用された。
耐火建築物でありながらも外壁には無垢の板張りをを用い、街に対して主張することなく計画された。

——取り組む過程で困難はありましたか？



実は、最初の1,2棟目は失敗でした。

経験がない現場監督で規格化されておらず、**利益が出ませんでした。**

紹介や繋がりですら非住宅の施工経験がある工務店も多いと思いますが、

1棟目で痛い目に合い断念するケースを聞きます。

当社は3年～5年を見据えた新規投資という感覚で続けました。

住宅より生産性が高く、少人工で売上が伸び

BtoB営業は継続的に維持できると確信していたからです。

——BtoB営業の良さはなんですか？



ズバリ、リピート受注です。 経常利益が安定します。

非住宅は“狭く深く”なので太い顧客を掴むとリピートが発生します。

相見積もなく1社から10億円程、受注できています。

法人は1棟目で繋がりが生まれます。

BtoCは毎年リセットですが、BtoBはルート営業の感覚で、
毎年何らかの仕事に繋がるため来年の数字が見えます。

今となっては**全体の7～8億円はBtoB関連の受注**です。

——どのような接点から非住宅案件の相談がありますか？



「家守りの会」という、メンテナンスの会員制度

をつくりました。ストック収入兼接点作りに役立っています。

これまで引き渡したOB客からの情報や法人と接点を作ることによって

紹介や相談があります。**法人は太い客と長く付き合うかが大事**

なため、建てた後を大事にしています。法人は依怙最良もあるので

関係性維持が一番の情報源です。

メンテナンス 家守りの会

ずっと安心、もっと豊かに暮らしてもらうために

● 有料会員様へ6つのサポート

■ 家守りの会のしくみ

会員区分	対象	年会費（税抜）	サービス内容
A	弊社で新築されたお客様 ※お引渡し後2年間はA会員（会費無料）となります。お引渡し後3年目にA会員またはB会員を選択いただけます。	会員価格 10,000円	- 家守り点検（毎年） - お手入れアドバイス（点検時） - 会員価格 - 工具の無料貸出 - スタッフ出張料金無料 24時間緊急対応
B		無料	- 家守り点検（10年目） - お手入れアドバイス（点検時） 24時間緊急対応 ※スタッフ出張料有料（3,000円）

◀メンテナンスは社内でもベテランの優秀な人材を配置している。一番の情報源でもあり、営業担当よりもメンテナンス担当がお客様との関係が強くなり相談や紹介が生まれる仕組みとなっている。

——非住宅の施工体制はどうされていますか？



住宅の施工体制と同じです。 秘訣は…

案件を多数抱えている担当者にやらせてみることに。

最初はやりながら経験を積んでもらうと、徐々に見積スピードや精度が洗練され、

今では提示見積りから着地粗利が3%～5%上昇します。

忙しい時は積算会社を利用し学んでいます。

失敗するパターンは…担当案件が少ない若手に任せて全くわからず、

若手が退職するという話も聞きます。

——住宅会社が狙うべき非住宅の領域はありますか？



小中規模の地域に必要な、**500㎡前後で1000㎡以内の**

保育・介護・福祉施設、クリニックを狙っています。

地域の人を使う施設を地域の人と材と工夫で建てること、

地域工務店の武器である木造を

非住宅で活かすことが生きる道 だと思います。

最後に…

「地域工務店を無くしたくない」という思いから、船井総合研究所のセミナーに登壇することにしました。当社の夢はまちづくりです。工務店が非住宅で地域のまちづくりのハブになってほしい。これまで住宅供給をしてきた会社が地域に貢献できることだと思います。当日は、施工体制やBtoB営業のことなど、私の培ってきた知識や経験を余すことなくお話したいと思っています。

相羽建設株式会社

代表取締役 **相羽 健太郎**

住宅の粗利率の急下降に絶望、そのような中…

注文住宅を追い抜く勢いで 非住宅が大躍進中！！

千葉県千葉市に本社を置く株式会社トミオ
“人の暮らし”に寄り添うという考えの基、3年前に本格的に
非住宅事業の提案を始め、今期6億円完工予定で売上構成比は
注文住宅と肩を並べるまでとなった。



株式会社トミオ
代表取締役社長
大澤 成行 氏



■ 来年・再来年の先の数字が読める

注文住宅は回転が早く、受注ストックが半年程しかありませんが
非住宅は来年や再来年の先まで数字が見えます。

今期受注6億で来期は10億も射程距離

注文住宅を追い抜く勢いで非住宅が伸びています。



▲《障がい者グループホーム》障がいを持つ方々が共同生活をする住宅。利用者の方々に快適に暮らしてもらいたい
と考え設計された木造施設。建物のハードを売るのではなくソフトまでサポートを行なっている。

■ 家の延長で自社の強みや特色を活かせる

何百坪もする非住宅は、建設会社が鉄骨・RCでやればいい。

住宅の延長線上で建てられる非住宅を木造で提案すること

これまで培ってきた自社の強みや特色を活かせる領域です。鉄骨RCが競合でも
木造であれば基礎が減り軽くなり、**結果的にコストで勝っています。**

■ 取り組むハードルは全くありません

社員は施工体制に対して不安はあったようですが、私自身は全くありませんでした。なぜなら…

木造なんだから全く違う。 同じ協力業者のメンバーで建てられます。

取り組まない理由は何もないですね。

■見込み度の高い法人へコンパクト営業

BtoBは営業先リストが決まっているので、
**チラシで反響があった法人に
提案するだけ**です。反響＝問い合わせ
のため、見込み度の高い法人へコンパクトな
営業ができ、先日も当社の特徴を存分に発揮した
木造福祉施設が完工しました。

[illegible]

見学会には11社が参加され大盛況。運営主である法人も当日同席され、トミオを後押ししてくれた

■注文住宅はビジネスではなくなった

住宅は全然利益が取れなくなってきました。契約から完工の間に
価格が変わってしまい、**利益率が8%下がり絶望**しました。

注文住宅は今後減っていく市場なので、**仕掛けていくのは非住宅です。**
時代によって建物のニーズが異なるので、その時代に合った提案ができる
住宅会社になりたいと考えています。

株式会社トミオ

代表取締役社長 大澤 成行



株式会社柴木材店

株式会社柴木材店
代表取締役
柴 修一郎 氏

ものづくりを大切にし住宅の延長線上で戦う

大手の侵略がない規模感こそ 地域工務店の領域

茨城県下妻市に本社を置く株式会社柴木材店（売上13億円従業員数20名）材木屋からスタートし工務店となり創業50年を超えた。木々の持ち味を活かした木の家づくりを非住宅に活かしている。木造施設協議会の監事。新建新聞社 工務店経営アワード2020、グッドデザイン賞など受賞歴も多数。

■ 売上の40%が非住宅

あくまで住宅中心に会社経営は考えていますが、
保育や介護施設は**1億円超の単価、売上構成比は
非住宅が40%で、多い時には50%にもなります。**

■ 住宅モデルハウスを営業の場に

非住宅の営業はモデルハウスを案内します。
BtoBの場合には予算が決まっているため、予算の範囲内で
当社のオリジナリティを出しています。

面倒くさい仕事がうちの付加価値です。

■ まずは「やってみよう！」

一番仕事が少ない時に合わせて人員配置をするので、
非住宅も同じ人員でカバーしています。
店舗併用住宅を建てたなど、少しでも経験があれば
非住宅へ事業領域を拡げられるので、
まずはやってみよう！という気持ちで取り組んでください。

**地域を守ってきた職種だからこそ、
地域の仕事は地域工務店でやりたいですね。**



▲ 《木造福祉施設》
建物内の建具や家具にも
ふんだんに木が使われている



▲ 《児童養護施設》定員35名
延床1168.55㎡
在来工法で建てられている

株式会社柴木材店

代表取締役 **柴 修一郎**



株式会社船井総合研究所
住宅支援部 新規事業開拓グループ
マネージャー
川崎 将太郎

地域工務店のための木造“非”住宅の始め方

木造施設を建てたい 施主を集める秘訣

木造“非”住宅に先に取り組む各社のレポートを

お読みいただいた感想はいかがでしょう？

ここまでお読みいただいた皆様は、きっと、木造“非”住宅に

可能性を感じられているのではないのでしょうか？

今回のセミナーのテーマはズバリ・・・

【木造施設を建てたい施主の集め方】 です。

「ここ最近集客数が落ち込んできた…」

「資材高騰で住宅の粗利が取れなくなった…」と不安を
きっとお持ちのことと思います。

今すぐこのセミナーにお申込みください。

相羽建設だから？長い歴史があるから？実績があるから？

非住宅を受注できたのでしょうか…

いえ、非住宅の経験や実績は皆様と同じ状態
でした。

非住宅の建築にハードルを感じられているかもしれません。

相羽建設株式会社、株式会社トミオ、株式会社柴木材店然り

住宅と同じ施工体制で住宅ノウハウを活かし、

BtoB営業に切り替えただけで

非住宅に取り組むハードルは一切ありません。

10階建ビルや2,000㎡～3,000㎡の大規模木造が

注目されていますが、ゼネコンに任せておきましょう。

大手が踏み込まない小中規模の木造非住宅領域

これこそ、地域工務店が勝てる領域です。

セミナーでは、木造非住宅に取り組み

■ **たった3ヵ月で21件の法人反響を獲得した事例**

■ **社員数はそのままに売上3倍になった事例** など…

本レポートでは書ききれませんが、木造を建てたい施主の集め方や

BtoB営業の実践方法など、木造非住宅を受注するまでの成功パターンを
具体的にお話します。

追伸

先に木造非住宅に取り組む会社より、Web問い合わせの施主の温度感が高く受注寸前と連絡がありました。反響がくるBtoB向けWebサイトの作り方もセミナー当日お話いたします。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 新規事業開拓グループ マネージャー

川崎 将太郎

セミナー当日にお伝えする 全国各地の木造非住宅先進企業のご紹介

これまでに開催した船井総合研究所主催の「木造非住宅セミナー」に、当初の予想をはるかに超える経営者の方々にご参加をいただいております。この中から、木造非住宅事業へ参入し、成功されている経営者の声を一部紹介します。



他社が入ってこない独占領域が見つかり、 競争のストレスから解放されました。



石川県・金沢市
株式会社たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

「延床300坪の木造に絞れば、他社が入ってこない領域なのでオススメ」とのことでした。例えば老人ホームの場合、大手や地場の有力ゼネコンが鉄骨で坪100万以上の高い建築費で提案しているので、予算を抑えたいというお客様を木造提案で独占できるとのこと。ほとんどの介護会社にとっては予算が第一で、鉄骨が木造になってもまったく抵抗感が無いという点も目からウロコでした。地元で非住宅木造に力を入れている同業他社もいなかったのも、「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。木造老人ホーム建築相談会を実施し、DMが届いたその日にいきなり

3件の申込み、翌日には8枠全てが埋まるという想像以上の結果でした。この相談会で計3棟6億の契約となりました。

大型木造を始めてからまもなく4年が経ちますが、売上4億をやるのが精一杯だった当社も、今や3倍の12億になりました。しかも、未だに同業他社の話は聞かず、完全に独走状態です。日に日にリピートと紹介が着実に増えており、今後も右肩上がりを目指せる実感があります。



▲地元の地域紙に出した新聞広告

住宅着工棟数の減少で次なる柱を。

木造非住宅事業に本格参入！



熊本県・熊本市 株式会社アネシス
TOKUKEN 本部長
橋口 直希 氏

熊本県内で注文住宅を中心に事業を進めてきました。県内の住宅着工棟数減少で別の事業を探していた時、1件の非住宅建築の相談をキッカケに、非住宅木造事業への参入を社内で検討することになりました。船井総合研究所さんのセミナーに参加することで、住宅営業と兼任体制で非住宅事業への本格的事業参入することになりました。

製造業向けに木造建築で
鉄骨造やRC造から建築費を

コストダウンできる点を訴求したDM販促を実施し、結果としてお客様の工場敷地内に2棟の木造アパートを受注し事業立ち上げ半年で2億以上の売り上げをつくることができました。



▲コストダウン訴求のDM

非住宅木造でなければたった4年で

20億つくれませんでした。



愛知県・尾張旭市
株式会社タチ基ホーム
代表取締役
谷口 利幸 氏

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。非住宅木造化によるハウスメーカーを意識した提案を進めていますが、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、施主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、まさに嬉しい悲鳴。これからも頑張ります。



小・中規模木造事業化セミナー

お問い合わせNo. S111002

2024年3月18日（月）

オンライン開催

申込締切日：3月14日（木）

2024年3月19日（火）

オンライン開催

申込締切日：3月15日（金）

開催時間：16：00～18：00（ログイン開始 15：30～）

本講座はオンライン受講となっております。

※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。
※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。

講座

セミナー内容

第1講座

16：00～16：40

非住宅建築物の木造化と将来性

近年、SDGsなどで注目を集めている非住宅建築物の木造化について、基本の”き”から住宅会社が受注をするための商品戦略／集客戦略／営業戦略までを徹底解説！住宅会社の小中規模木造領域への進出、鉄骨・RCの木造化提案による受注拡大を目論んでいる方々に向けた実践的講座。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 新規事業開拓グループ リーダー 小林 亮太



第2講座

16：40～17：20

ゲスト講座

”木造”を武器とした地域工務店の生き残り戦略

1次取得者向けのBtoC営業から、BtoB営業に切り替え非住宅木造建築の受注に至るまでの「失敗」と「成功」を惜しみなく解説！地域工務店の先駆者である相羽建設が考える3～5年を見据えた”継続的ビジネス”戦略とは？

相羽建設株式会社 代表取締役 相羽 健太郎 氏



第3講座

17：20～18：00

地域工務店が小・中規模木造に取り組むために

先行して非住宅建築の木造化に取り組んでいる事例から、参加された地域工務店の皆様にぜひ自社の武器である木造を活かすいち早くBtoB営業で受注する具体的な方法を一步踏み込みお伝えします。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 新規事業開拓グループ マネージャー 川崎 将太郎



一般価格

会員価格

税抜 10,000円（税込 11,000円）／一名様 税抜 8,000円（税込 8,800円）／一名様

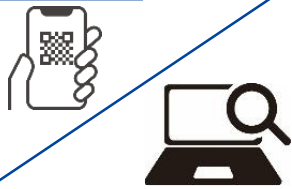
●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

万が一、セミナー開催4日前までにお振込みができない場合は、事前にご連絡ください。

●会員価格は、各種研究会・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。

申込み方法は簡単！4ステップで簡単受講！

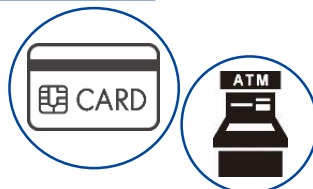
1.Webお申込み



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

111002 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



開催時間にねば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

※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。

※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

※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

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申込みフォームよりお申込みください。
セミナー情報を下記URLからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111002>

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



住宅・工務店の方必見

いまメルマガが登録をすると…

小中規模木造がわかる小冊子

木造に関する
法改正や
市場性を整理

無料で

プレゼント!!



簡単**3分**入力!

小冊子一括ダウンロードはこちら! ▶

※メールマガジンに自動登録されます。



お客様の声動画 無料ダウンロード

本セミナーゲストの

相羽建設がなぜ
木造非住宅事業に参入したのか?



動画のポイント

- ①なぜ非住宅事業に力を入れたのか
- ②非住宅の1棟目から今に至るまで
- ③木造非住宅の利益率について



約**10分**動画で非住宅事業の
リアルがわかる!

動画視聴はこちら! ▶

※メールマガジンに自動登録されます。



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

お問い合わせ : 新規事業開拓グループ 熊野宛

s-kumano@funaisoken.co.jp