

1 棟の受注単価大幅アップ！
住宅事業に苦しむ方へ

高単価

少人工

熊本の住宅会社が
「非住宅」木造建築事業に参入し成功しているワケとは？

住宅一辺倒
からの脱却

住宅会社の
BtoBシフト

木造非住宅

驚きポイント 1

事業開始半年で

2.4億受注

驚きポイント 2

初年度人員体制

2名のみ

非住宅建築は
リピート受注で
売上安定化

特別
講演

特別ゲスト講師

株式会社アネシス
執行役員 橋口 直樹氏



株式会社アネシスのご紹介

アネシスは熊本の地で創業28年。熊本県有数の住宅メーカーとして、家族にとって安心できる場所、しあわせを感じる場所づくりを叶えるため、これまで約2900棟の住宅建築を手掛けてきた。2023年度より非住宅木造建築ブランドの「TOKUKEN」を立ち上げ、地域のまちづくりにも貢献している。この度のセミナーでは、TOKUKENの事業責任者で、執行役員の橋口 直樹氏をゲストに迎え非住宅木造建築事業の成功体験をご講演いただく。

【住宅会社向け】非住宅木造建築受注セミナー

お問い合わせNo. S112840



サステナブルな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）

→ 112840 検索

住宅会社でも非住宅建築領域に進出できる

住宅着工棟数減少の中で 非住宅木造事業に本格参入！

熊本県有数の住宅メーカーとして、これまで約2900棟の住宅建築を手掛けてきた。2023年度より非住宅木造建築ブランド「TOKUKEN」を立ち上げ、地域のまちづくりに貢献している。

株式会社アネシス
執行役員
橋口 直樹 氏



住宅着工棟数の減少・・・

これは全国の住宅会社では共通した大きな悩みです。そんな住宅会社には次の柱が必要です。

住宅事業と並ぶもう一つの事業の柱。それが「非住宅木造建築」です。

今回は熊本県有数の住宅メーカーである株式会社アネシスが非住宅木造事業に参入して、初年度で2億以上の売上を達成できた成功のポイントをインタビューしました。

——住宅会社である貴社が非住宅事業を取り組み始めた経緯を教えてください。

住宅業界の着工棟数減少は紛れもない事実としてありました。

もちろん熊本県でも状況は同じで、**会社としても住宅の受注棟数が伸び悩んでおりました。** そのような中、たまたま地域で有名な**温浴施設の建築に関する相談**を受けました。

これまで、非住宅建築の相談を受けることは数回ありましたが、正直住宅の片手間で対応をしているくらいで本格的に取り組んではなかったです。ところが、社長からの

「片手間で非住宅事業に取り組んでもうまくいかない」

「本格的に事業化をしよう」

という言葉もあり、アネシスとして**本格的に取り組むことになりました。**

——非住宅建築を事業化するにあたって不安やハードルはありましたか？

不安やハードルはいくつもありました。特に挙げるなら**人員体制**と

BtoB営業方法です。初年度は会社としても人員をかけられないので、

現場所長兼事業責任者の私と建築未経験の営業社員の**計2名**でした。

結果だけ言うと、初年度売上 **2億4千万円の建築受注、**

初年度に大成功することができました。

——どのように少人数で高単価の建築受注に至ったのでしょうか？

地域の製造業者にDM販促してとにかく木造非住宅建築事業をPRしました。

まずは、**非住宅事業に参入していることを認知してもらう**

必要があります。そして**木造特化**を差別化ポイントとして

鉄骨造やRC造ではなく、**木造のコストメリット・事業性**を訴求することで受注することができました！



↑アネシスの木造非住宅建築専門ブランド「TOKUKEN」を立ち上げ認知度UPに成功

←製造業をはじめ、法人向けにコスト訴求を行うDMを発送して受注へ

——住宅会社が非住宅木造建築をする上で施工体制はどうでしょうか？

本格的な施工案件の取っ掛かりは地域の**学童クラブの新築**でした。

まずは住宅の延長で、住宅の大工さんや協力会社さんにもご協力いただき、

在来木造工法で施工しました。非住宅建築の事業のスタートは、**地域の施設や小・中規模の事務所や店舗**で始めてみるのが良いです。

まずは、**非住宅だからという食わず嫌いをやめて、**

1棟実績をつくることが成功の近道です！

実際にやってみると出来ることや今後の改善点も見えてきます。

また、必要に応じて大規模木造建築は船井総合研究所に紹介いただいた設計事務所にもご相談をしております。



▲《学童クラブ》木造施設建築実績1棟目となる施設。この1棟のあと、隣接する保育園の建替計画のご相談もあり、木造施設を地域に建築することで地域の子供たちに貢献する建物づくりに力を入れている。

**学童クラブの見学会を実施したら多くの
施設の運営法人が見に来られたので、
見学会を開催して良かったです！**

——非住宅木造事業に取り組んでよかったことは何でしょうか？

住宅事業と比較すると **1 棟売上の金額が圧倒的に違います。**

初年度2.4億が達成できたのは**非住宅**だからこそです。

さらに、**会社として可能性が広がったこと**です。

難しそうに感じますが、最初は**住宅事業の延長**で取り組むことができます。

BtoBでは、法人とのつながりの中でさらに新たな仕事がうまれていきます。

紹介が紹介を生むというサイクルがなによりも**BtoBの強み**です。

リピート受注や紹介案件の創出も成功のポイントです。

——今後の非住宅木造事業の意気込みはありますか？

売上では、**5 億→10 億→20 億**と高い目標設定を

掲げております。**決して難しい数字ではない**と思っております。

これからは非住宅木造建築市場が加速していくと思います。木造を武器に、

地域の事業者様に役立つ提案をしてまいります。

株式会社アネシス

執行役員 **橋口 直樹**

BtoB営業の真骨頂！“固定利益”のつくり方

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
工務店を残したい想いをもって非住宅木造に取り組む。



相羽建設株式会社
代表取締役
相羽 健太郎 氏



※セミナー当日の登壇ございません。

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？



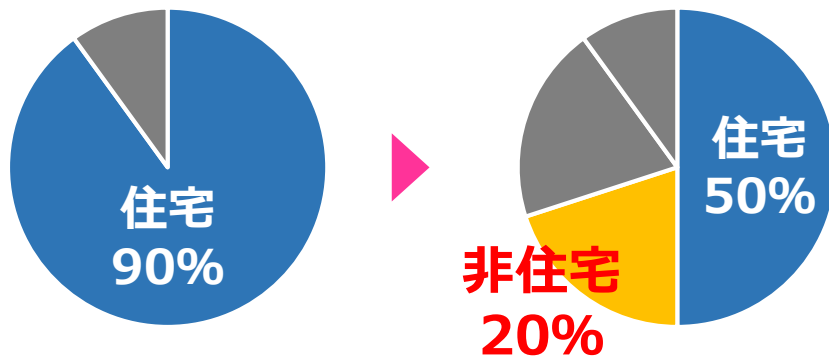
毎年、非住宅はリピートや紹介があるので順調です。

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。

弊社は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。

——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。

地域の人が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。

相羽建設株式会社

代表取締役 **相羽 健太郎**

地域工務店のための木造“非”住宅の始め方

住宅会社だからできる 「非住宅木造事業」



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

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・・・

【住宅会社の非住宅領域参入】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…」といった不安を
きっとお持ちのことと思います。

そのような皆様は、ぜひ今すぐこのセミナーにお申込みください。

住宅のTOPビルダーだから？ たまたま相談があったから？

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。

過去に「自社は住宅会社・工務店だから非住宅案件は・・・」と見送ってきたご経験がある会社さんもいらっしゃるかと思います。

これからは過去に受けた

一つの相談が事業化するチャンスになります！

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**

■ **施主から実際に問い合わせを受けた内容**

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
新規事業開拓グループ リーダー

小林亮太

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」です。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知りました。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ので、「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

大手の侵略がない規模感こそ

地域工務店の領域



株式会社柴木材店
代表取締役
柴 修一郎 氏

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。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、予算の範囲内で弊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。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。

注文住宅を追い抜く勢いで 非住宅が大躍進中！！

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。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が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。住宅は全然利益が取れなくなりました。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 氏

【住宅会社向け】非住宅木造建築受注セミナー

お問い合わせNo. S112840

2024年4月19日（金） 申込締切日：4月15日（月）

開催時間：14：30～17：30（受付開始 14：00～）

株式会社船井総合研究所 東京本社（八重洲）

〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※2024年4月1日より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

諸事業により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

講座

セミナー内容

第1講座

14：30～15：30

非住宅建築物の木造化と将来性

住宅会社が進むべき非住宅事業の市場性や今後の展望を徹底解説！
木造×非住宅領域で住宅会社や工務店が取るべき事業戦略とは？

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 チーフコンサルタント 熊野 秀人



第2講座

15：30～16：30

ゲスト講座

熊本の住宅会社が事業立ち上げ半年で2億の案件を受注できた理由

熊本県で住宅事業を中心に取り組んでいた会社が非住宅木造事業に参入！
わずか半年で2億の建築案件が受注できた理由をご紹介します！

株式会社アネシス 執行役員 橋口 直樹 氏



第3講座

16：30～17：30

住宅会社が木造非住宅事業に取り組むためのポイント

木造非住宅建築事業への参入方法、集客戦略、営業手法、ターゲットすべき商品までの一貫した流れを解説！全国の成功事例を多数紹介！

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 リーダー 小林 亮太



一般価格

会員価格

税抜 20,000円（税込 22,000円）／一名様 税抜 16,000円（税込 17,600円）／一名様

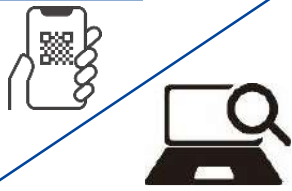
●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

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

112840 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
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます。

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください

※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。

※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

セミナーページよりお申込みください。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112840>

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）

※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

お客様インタビュー

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