競争物件は勝てない 勝てても利益が出ない

負のスパイラルから脱却し価格以外の独自領域を持った

新令和型ゼネコン

起死回生の木造戦略

3年前の石坂建設株式会社は、こんな状態でした…。

- **価格しかアピールポイントのない**
  他社となんら変わらない地場ゼネコン
- **民間移行で少しずつ売上構成比が**
  高まっていたが現状維持も不安だった
- **社員も木造は大工仕事と思っていて**
  木造に対する知識が乏しかった

木造はすごい！

正直、木造を軽視していましたが

今となっては木造が一番の強みになりました

石坂建設株式会社
代表取締役 石坂 兼人 氏

石坂建設株式会社が木造化提案に取り組んだ背景

公共工事もそこそこで、受注額が下がり将来的にも下がる不安から民間受注に向け取り組み開始。
少しずつ売上構成比を高めることができたが、他社も民間移行し始め競争案件は利益を吐き出し
「バカみたいなことをやっている」と感じ価格以外の“アピールポイント”となる武器が必要だった。
木造のすごさを知り、コストが合わない鉄骨案件の木造化提案を始めたことがキッカケだった。

【建設会社向け】中大規模木造建築受注セミナー

お問い合わせ No. S116375

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.」をご入力ください 116375 検索

主催 サステナ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

〒541-0041 大阪府中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

他社に勝る“アピールポイント”なし…ゼネコン社長の本音

強みがないゼネコンからの脱却は喫緊の課題でした

富山県富山市に本社を置く石坂建設株式会社
大正7年創業今年106年目を迎える。ゼネコンが
取り組む木造事業が同じ境遇の経営者の不安解消に
繋がってほしいという想いから本セミナーに登壇する。

大規模木造 2×4

石坂建設株式会社
代表取締役
石坂 兼人 氏

特別講演

木造のすごさに気づき、事業として取り組むまでは

他社となんら変わりない、ただの地場ゼネコンでした…。

公共工事は受注額が下がり、今後はむしろ悪化すると安易に想像できました。
民間移行に取り組み、少しずつ売上構成比が高まりましたが現状維持も不透明。

様々な勉強会に参加し、良いものは積極的に取り組みました。

鉄骨のシステム建築もひとつの選択肢でした。

1棟建てましたが、施主が何も言わずシンプルならコストメリットはあっても
複雑な時は価格が高くなりアピールポイントが無くなるため

心血を注ぐ事業の決定版ではありませんでした。

弊社にとってベストな事業が見つからず年月が過ぎ、業績も落ちかけていた頃
ご多分に漏れず建築コストが高騰し、**起死回生の一発が必要**でした。

2年前に船井総合研究所のセミナーに参加し、冒頭で

“木造ゼネコン”という考えを聞いた時の最初の印象は

「いやいや、木造って・・・」と馬鹿にしていました。

しかし、講座が終わる頃には

（言い方は大変失礼ですが本音を打ち明けますと…）

ゼネコンが建物構造上のヒエラルキーで下に位置する

木造をやる“都落ち”という考えがひっくり返りました。

むしろ、うちのような会社が取り組むべきでは？と

・鉄骨やRCよりも短工期でコストダウンができる

・鉄骨やRC同様のスパンも木造で対応できる

・大手ゼネコンも地域工務店も参入しないニッチな領域

▲セミナー内で実例紹介されていた、1,680㎡の高齢者住宅。建築のイニシャルコストが利用者の入居費用や運営収支に影響し、建築費のコストダウンが直接的に事業性を高める結果となり受注に至ったケース。

コスト高騰によって融資上限を超えてしまう高齢者住宅案件があり、

もしかすると木造に切り替えたら受注になるかもと

一瞬頭をよぎりました。

図面もほぼ確定してましたが、**全ては施主のため**であり

ご利用される方の家賃負担軽減のためにも

恐る恐る、**木造化提案を打診**してみました。

N e x t

木造化提案は意外な結果に・・・

「事業採算が合うなら良いですよ。」

今さら何を言うんだ？！と突き返されるかと思ったら…快諾。
想定していた返答とは180度異なり、すんなりと受けて入れてくれたのです。

理由は簡単でした。

- **事業を開始するためには手段を選ばない**
- **鉄骨で話が進み木造は検討に出ていなかった**
- **構造がなんだろうと事業自体に影響はない**

鉄骨が当たり前という既成概念が邪魔をしていただけでした。

提案後は怒涛のスピード受注劇。
大規模木造が得意な設計士に切り替え、鉄骨図面を木造へ見直し

2,000万円コストダウンに成功

昨年8月に初の大規模木造施設が完成しました。

融資が通り事業者から喜ばれ、
低家賃のため入居者にも喜ばれている
地域に自慢できる高齢者住宅です。

本来あるべき、地域のゼネコン・建設会社の
役割を全うできたことに、今振り返って
木造提案は正解だったと思います。

▲2023年8月に完成した高齢者住宅
構造が鉄骨でも木造でも完成したらわからない

1棟目の実績ができたこと、地域で必要とされていることを実感し

最初は馬鹿にしていた**木造ゼネコンを本気で目指すことを決め**、

非住宅木造建築専門店としてHPを立ち上げました。

▲大規模木造建築専門店HP、集客狙いのための導線づくりや落し所を意識し、無料レポートや木造化・木質化イベントを開催をPRしている。

販促すら初めてでしたが施主となる

法人を集めるために

- **商工会議所の会報誌への折込チラシ**
- **介護会社へのダイレクトメール**
- **新聞広告への掲載**　　を実施。

▲富山商工会議所の会報誌への折込サービスを活用するとA4チラシを5,800事業所へ約4万円で販促可能。（結果：反響3件 1反響1.3万円/件）

建物完成見学会に来場された

介護会社の代表が口を揃えて、

事業採算のことを仰っていました。

私が把握できていなかっただけで、

同様のお悩みを持たれていました。

2年前の弊社では解決手段は

持ち合わせていませんでした。

しかし、今は違います。木造提案

の武器を手に入れたのです。

▲完成見学会誘導の介護会社向けDM、介護福祉事業者の代表者宛てのリストに直接届けることができ、ニーズを絞り込んだDMが作成可能

1棟目の実績を踏まえた木造化提案は

説得力はバツグンです。

2棟、3棟と立て続けに受注が決まりました。

良い事ばかりお話しましたが、もちろん大変なこともありました。

一番は、**社員の反対や懐疑的な意見**です。

特に技術者は「大工の仕事なんでしょ？」と木造を軽く見ていましたが、

軋轢は木造の知識が深まると自然と解消していきます。

木造に対する知識不足と経験不足が不安の根源です。

建て終わった後には一気に不安は吹き飛びます。

「なんだ、こんなもんか…」社員の声は未だに覚えています。

最後に…

施主が選んだもの＝木造という結果から今後も地域に必要な建物を木造で
建設していきたいと考えています。あの時、非住宅木造事業に取り組んで
いなかったら、今もどうしようかともがき続けていたと思います。
たまたま、私なりの答えが見つかりラッキーでしたが
2年前の私と同じ悩みを抱えている経営者の方も多いと思います。
取り組み開始3年目に入り、当時は気付けなかったことも多々あります。
皆様には同じ失敗を繰り返さないでいただきたい。
非住宅木造建築事業がさらに拡がれば良いと思いますし、お互いのエリアを侵害
することがないからこそ、包み隠さずにお伝えしたいと思っています。

石坂建設株式会社

代表取締役 石坂 兼人

木造はやったことがない・・・そんな建設会社に

鉄骨・RCの相見積を木造提案でひっくり返す

チャレンジの一押しをさせてください！

株式会社 船井総合研究所
新規事業開拓グループ
マネージャー
川﨑 将太郎

石坂建設株式会社の紆余曲折、代表取締役石坂兼人氏の
インタビューレポートをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？
同じ境遇の方や共感できる点が多かったのではないでしょうか。

なぜ、今大規模木造が注目されているのか。結論から申し上げますと、

木造に関する建築基準法の改正が大きいかと思います。

元々、大規模木造建築は耐火基準等の問題から規制されていましたが、
2010年には公共建築物で木造が推進され、2021年に民間建築物においても
促進が始まりました。

これにより、**特に非住宅領域での大規模木造建築のマーケットが解放**されたのです。そのため、スーパーゼネコンを始めとした建設会社が現在取り組みをどんどんスタートしております。

では、なぜ多くの建設会社が大規模木造に可能性を感じているのか。ズバリ、

鉄骨と比較してコストダウンが計れるからです。

木造建築にすることで、多くの施主様が口にする
”もっと安く建築したい…”という要望を満たせる可能性があるからです。

コストダウンができれば、

鉄骨で見積をしている競合他社よりも、

圧倒的に受注率も利益率も上げられる

ことが予想できます。

だからと言って、全ての案件を木造にしようという話ではありません。

勝てる木造戦略は狙う領域を絞り込むこと。

大手ゼネコンが大型物件しか手を出さなくなり、準大手も10億以上、
大手ハウスメーカーも大きい金額しか動かなくなってきています。
技術者を一人取られると思うと利益が出やすい方に動くのは当然です。

大規模木造は、木造が得意な地元工務店も取り組めない、

地場ゼネコンが勝てる独自領域となっています。

他社と提案で競合せず勝てる領域で勝てば良いのです。

「大規模木造建築に取り組みたい！…が、木造はやったことがない…」
という会社も多いかと思います。

木造未経験のゼネコン向けに、2×4工法による大規模木造の設計を含め、
サポートをしてくれる設計事務所をご紹介いたします。サポートの一部です。

- **企画設計・プラン立案**
- **実施設計・確認申請サポート**
- **全国どこでも構造部材（プレカット加工）供給**
- **建方（フレーマー）派遣**

さて、ここまでお読みいただいているあなた様はあなたの会社の経営に
相当熱心な方だとお見受けしました。

そんなあなた様だけにお伝えしたい**最後**となるお知らせがあります。

このレポートでご紹介させていただいた石坂兼人氏にご講演いただく
『大規模木造建築受注セミナー』というセミナーがあります。

レポートの中でご紹介した事例以外にも

■たった3ヵ月で22件の法人反響を獲得した事例

■事業取り組みから8ヵ月で木造事務所を受注した事例

■金融機関からの紹介で3億円を受注した事例　など…

本レポートでは書ききれませんが、法人施主の集め方やBtoB営業の実践方法など、
大規模木造を受注するまでの成功パターンを具体的にお話します。

セミナー会場の席数に限りがあること、メイン講師の顧問契約についても
キャンセル待ち状態にあることから

ゼネコン向けの本テーマのセミナーは今回が最終回となるかもしれません。

私たちとしては「何が何でもあなた様に成功していただきたい。」
その思いで、これまで培ってきたノウハウを出し惜しみなしで伝授します。

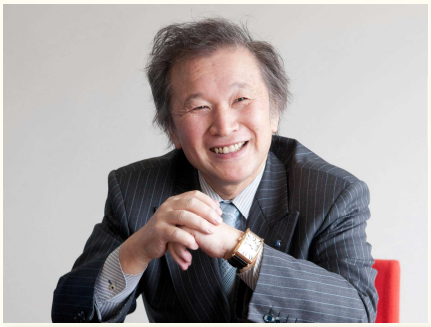
追伸

先に大規模木造にチャレンジされた方々が口を揃えて、“鉄骨じゃなくて木造でいいじゃん…”
と言う意見に共感していただけると確信しています。ぜひ、セミナーにお申込みください。

株式会社船井総合研究所
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 全国各地の木造戦略先進企業のご紹介

これまでに開催した船井総合研究所主催の「中大規模木造建築セミナー」に当初の予想を遥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、一足先に木造非住宅事業へ参入されている経営者の声を一部ご紹介します。



大阪府・堺市
進和建設工業 株式会社
代表取締役　西田 芳明 氏

木造大規模建築ラボ

木造はこれからの時代に必須の建設会社が持つべき工法です

木造の技術が近年、飛躍的に向上し事業を営むための建物である非住宅分野においても、木造技術を活かすことができるようになりました。鉄骨・RCで建てなければならないのは一昔前の常識です。なにも、わざわざ高い買い物をする必要はありません。

私たちは建ておしまい…という会社ではありません。同じ会社を営む経営者として事業を継続・拡大するための手段として、事業性をも考慮した建物をご提案します。 脱炭素社会の実現も相まって、大規模木造建築物は更に増えることと思います。

千葉県・旭市
鈴木建設 株式会社
代表取締役　鈴木 和彦 氏

大規模木造 ECO&COSPA建設 エコスパ

取り組みから8ヵ月で早速、事務所を受注しました！

当社は地域と社員を大切にする地域密着の総合建設会社です。1971年の創業以来、土木工事から始まり、一般建築、住宅建築、この地域ならではの畜産建築などの農業施設建築、グループ会社での介護事業など幅広く事業を行ってまいりました。

近年、SDGsなどの取り組みが緊急の課題となっております。そこで、鉄骨造やRC造に比べ大幅にCO2排出量を削減できる大規模木造建築の専門ブランドECO＆COSPA建設を立ち上げました。協力業者の方にも共感いただき、木造で建てる事務所のご依頼をいただきました。

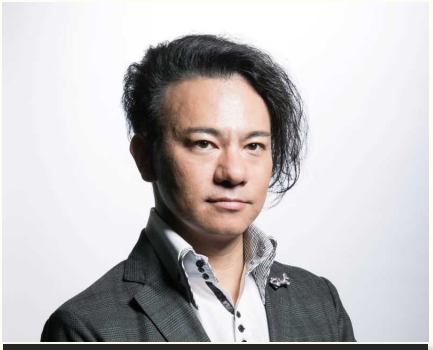
愛媛県・新居浜市
白石建設工業 株式会社
代表取締役社長 白石尚寛氏

大規模木造
もくてらす

軟弱地盤で鉄骨は+2,000万円
木造だから受注できました！

1959年の創業以来、地域を支える為、街の未来の為、地域に根差した企業を目指し、『未来あふれるまちづくり』を実現するために『大規模木造もくてらす』を立ち上げました。もくてらすは、”木“で未来を”照らす”建築物つくるをという意味を込めております。

普段であれば鉄骨で建てる倉庫の案件がありました。当初はいつも通り鉄骨の提案でした。しかし、建設予定地が軟弱地盤だったため、鉄骨では地盤改良や杭を深くまで打つ必要がありコストが2,000万円増となるため、木造化提案を行い受注することができました。



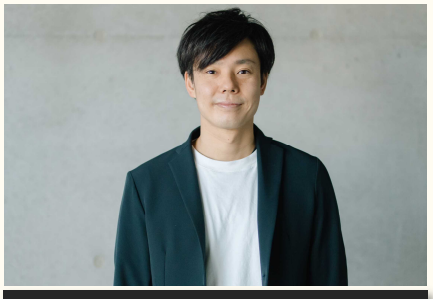
高知県・高知市
株式会社 建匠
代表取締役 西村 龍雄 氏

大規模木造
匠建設

金融機関向け勉強会から
3億円の高齢者住宅を受注！

創業以来「地域密着でいつまでもお付き合いできる会社でありたい」という考えのもと今では年間100 組以上のお客様の住宅を建築しています。木材は持続可能な素材として知られ、森林資源の保護やCO2削減に貢献します。地元に貢献するといいながら環境問題が問われている昨今、自然に優しくない物質を使用するわけにはいきません。

事業立ち上げ後、金融機関への紹介促進を積極的に実施し、地銀から高齢者住宅の案件を紹介いただきました。大手ハウスメーカーが競合でしたが、木造提案だった弊社で受注となりました。



熊本県・熊本市
株式会社 アネシス
本部長 橋口 直希 氏

大規模木造建築
TOKUKEN

事業立上げ6ヵ月で初受注！
満足の結果、リピート受注が続く

事業立ち上げ1棟目の受注物件は、製造業向けに大規模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販促からでした。施主の法人は事業拡大や新規出店に伴う建築費のイニシャルコストを下げたいという要望が多いです。大空間でも木造で提案をすることで建築費を抑えた提案に繋がり、事業収益にメリットがあります。結果的に製造業の施主所有の工場敷地内に2棟の木造アパートを建築受注することができ、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。

【建設会社向け】中大規模木造建築受注セミナー

お問い合わせNo. S116375

2024年9月18日（水）

申込締切日：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

※祝日や連休により変動する場合もございます。

開催時間：14：30 ～ 17：30（受付開始 開始時間30分前～）

船井総研グループ 東京本社　サステナグロースクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2丁目2ー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ました。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ことがございます。
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	**中大規模木造建築の市場性** 近年、注目を集めている大規模木造建築について、基本の”き”から建設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！ 中大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　チーフコンサルタント　熊野 秀人**
特別講演 第２講座 15：30～16：30 ゲスト講座	**富山の建設会社が中大規模木造建築で競合に勝った成功事例** 富山のゼネコンが民間建築×中大規模木造建築提案で競合と差別化して受注している成功事例を徹底公開！甘く見ていた「木造」が一番の強みにできた理由とは？！ **石坂建設株式会社　代表取締役　石坂 兼人 氏**
第３講座 16：30～17：30	**明日から取り組んでほしいこと** 中大規模木造建築を事業化する成功ポイントを余すことなく徹底解説！ 建設会社が明日から取り組むべきことをお伝えします。 **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

税抜 20,000円（税込 22,000円）／一名様

会員価格

税抜 16,000円（税込 17,600円）／一名様

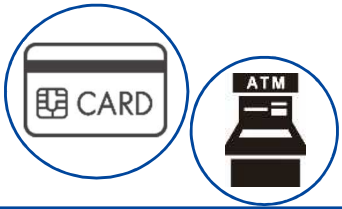
●会員価格は、各種研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

申込み方法は簡単！４ステップで簡単受講！

1.Webお申込み

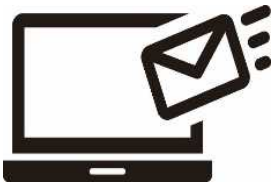
下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
116375 で検索

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.ご来場・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。
※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/116375

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。