

非住宅参入

商品戦略
集客戦略
営業戦略

住宅と同じ施工体制で
できる非住宅商品

6選

徹底解説

木造の非住宅商品が1日でわかるセミナー

日時
(オンライン開催)

開催時間

参加料金

第一講座

第二講座

第三講座

1日程目：2025年1月27日(月) 申込期日
2日程目：2025年1月28日(火) ・銀行振込み：開催日6日前まで
3日程目：2025年1月29日(水) ・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がございます

13:00~15:00 (ログイン開始：開始時間30分前~)

一般価格10,000円(税抜) (11,000円(税込))
会員価格8,000円(税抜) (8,800円(税込))
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メンバースPlus)へ
ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

木造で建てる非住宅の市場性

近年、木造の技術向上と法緩和で注目を集めている木造非住宅建築について、
基本の”き”から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!

講師：株式会社船井総合研究所 マネージャー 川崎 将太郎

非住宅商品別解説講座

木造非住宅商品① 倉庫
木造非住宅商品② 事務所
木造非住宅商品③ 店舗
木造非住宅商品④ 保育園
木造非住宅商品⑤ アパート
木造非住宅商品⑥ 介護施設

講師：株式会社船井総合研究所 川崎 将太郎/熊野 秀人/小林 亮太

本日のまとめ~明日から取り組んで欲しいこと~

先行して木造非住宅の事業化に取り組んでいる事例から、参加された皆様に、
木造の強みを最大限に活かし、いち早く法人営業による案件創出、
建築受注する具体的な方法を一步踏み込みお伝えします。

講師：株式会社船井総合研究所 マネージャー 川崎 将太郎

【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8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ようお願い申し上げます。

PCからのお申し込み

下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122890>
※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。

QRコードからのお申し込み

右記のQRコードからお申込みください。



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。

非住宅事業に取り組みたい住宅・工務店業界向け



住宅と同じ
施工体制でできる!

非住宅
領域

商品戦略

集客戦略

営業戦略

2時間に

凝縮

非住宅
商品6選

倉庫

事務所

店舗

保育園

アパート

介護施設

昨対140%成長の非住宅木造事業を
付加しませんか?

詳細
は中面へ

東京開催 2025年 1月27日(月) 28日(火) 29日(水)

オンライン開催/開催時間

13:00~15:00
(ログイン開始：開始時間30分前~)

主催

木造の非住宅商品が1日でわかるセミナー

お問い合わせ No. S122890

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 122890 検索
〒541-0041 大阪府中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル



市場拡大中！住宅会社が取り組みやすい 非住宅商品 6選

倉庫

単価イメージ	3,000～5,000万円
市場規模	273億円
昨対成長率	118.9%
建築棟数	1,827棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

手離れが良い商品が良い
設計も施工も簡単な商品が良い
物流拠点が近隣にある会社



事務所・オフィス

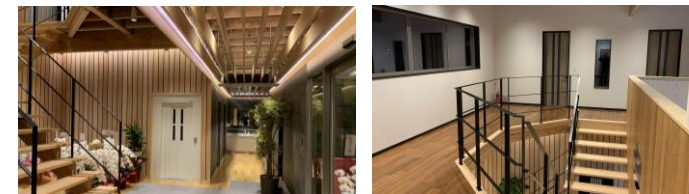
単価イメージ	4,000～6,000万円
市場規模	1,440億円
昨対成長率	131.2%
建築棟数	3,535棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

自社のデザイナーを活かしたい
設計士との繋がりが多数ある
経営者ネットワークを活かしたい



店舗・商業施設

単価イメージ	3,000～5,000万円
市場規模	564億円
昨対成長率	127.9%
建築棟数	1,692棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

設計士やデザイナーを活かしたい
リピート受注を狙いたい
土地情報仕入れに強く活かしたい



保育園

単価イメージ	8,000～10,000万円
市場規模	328億円
昨対成長率	91.4%
建築棟数	410棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

設計士と建物を作り込みたい会社
公共工事の経験がある会社
木を活かした施設建築をしたい



アパート・賃貸住宅

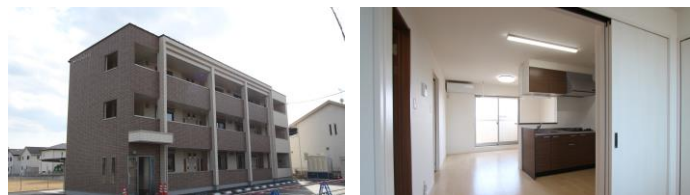
単価イメージ	6,000～8,000万円
市場規模	3,988億円
昨対成長率	124.2%
建築棟数	8,908棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

建築コストに自信がある会社
不動産会社との繋がりが強い
金融機関との繋がりが強い



介護施設・福祉施設

単価イメージ	10,000～30,000万円
市場規模	1,967億円
昨対成長率	115.3%
建築棟数	1,820棟

提案ポイント



★★★
このような
会社におススメ

特定建設業許可のある会社
1棟単価の高い建物を狙いたい
リピート受注を狙いたい



先に非住宅木造事業参入した企業

お客様の声

Customer's Voice



高知県・高知市
株式会社 建匠
代表取締役 西村龍雄 氏

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行い、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。



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。



千葉県・旭市
鈴木建設株式会社
代表取締役 鈴木和彦 氏

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”建築物をつくる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。



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



熊本県・熊本市
株式会社 アネシス
本部長 橋口直希 氏

事業立上げ6ヵ月で初受注！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ン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。



よくあるご質問

Q 請負金額はいくらまでですか？

A 一般建設業なら7,000万まで、
特定建設業なら制限はありません。

Q 非住宅の経験がなくても大丈夫ですか？

A 非住宅木造専門の設計事務所を
ご紹介するので設計も施工体制も
現状のままで大丈夫です。

Q 粗利率はどれくらいですか？

A 各社差はありますが住宅会社では
約30%提案の会社もあります。

セミナーのご案内

ライバルに差をつける！ 非住宅で“攻め”の経営を

～住宅着工減の時代に生き残るための戦略とは？～

職人不足、資材の高騰、競争激化…。住宅建築業界を取り巻く環境は、年々厳しさを増しています。実際、2023年の建設業の倒産件数は7年ぶりに増加に転じました。まさに業界全体の危機を示唆しています。
このまま住宅建築だけに頼っていては、会社の未来は危ういかもしれません…。

「このまま住宅だけに頼っていて良いのだろうか…」

「何か新しい事業の柱を育てなければ…」

「この先会社をどう成長させていけばいいのか…」

そう不安を感じていませんか？

これらの課題を解決するため、多くの住宅会社が新たな事業展開を模索しています。

実は、私も同じ悩みを抱えていました。

そこで新たな活路を見出したのが**“非住宅市場”への進出**です。

非住宅市場で木造建築は法緩和や脱炭素の流れで**昨対140%成長**と

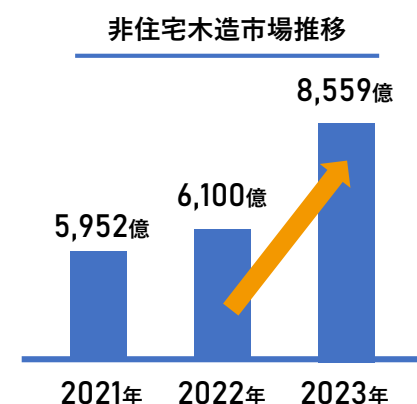
大幅な市場拡大と今後も成長が見込めることや

- ・住宅と同じ施工体制で取り組める
- ・リピート受注による安定した需要がある
- ・競合が少ない

など住宅会社にとって大きなチャンスが眠っています。

実際に、私のお客様も前頁の通り非住宅事業に参入したことで住宅に代わる新たな事業柱を確立しました。

非住宅事業で成功するためのカギは「**どの商品に参入するか**」を見極めることです。



「でも、非住宅はやったことない…」

「B to B営業はどうしたらいいかわからない…」

そう思われるかもしれません。

でもご安心ください。

今回、非住宅事業に参入するノウハウを詰め込んだ

非住宅事業で成功するための特別セミナーを開催することになりました。

セミナーでは、6商品はもちろんのこと

■**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**

■**鉄骨計画を木造でひっくり返し受注した事例**

■**販促開始わずか3ヵ月で介護施設1億円を受注した事例** など…

書ききれませんが、法人施主の集め方やB to B営業の実践方法など

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。

住宅会社の非住宅事業参入の依頼が増えています。

顧問先企業エリアの法人リストは限られており、商圏バッティングを防ぐため

実は、限られた地域の会社には本セミナーのご案内は送付しておりません。

私としては「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

先に非住宅事業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…」

とい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
非住宅・設備工事業グループ
マネージャー

川崎 将太郎

