

価格競争の泥沼で疲弊されている方へ  
既存事業の延長線でできる差別化事例のご紹介

大手ハウスメーカーの鉄骨に  
一切値引き無しで打ち勝った

粗利 **2,000万** **50%** 鉄骨から木造へ切り替えて コストダウン

木造倉庫 兼 事務所

販促費  
**0**円

モデル  
**0**棟

営業  
**兼任**



アキツ工業株式会社  
代表取締役 清水浩明氏

セミナーのポイント

- POINT01** 住宅部材を使用することで既存事業と同じ施工体制で対応
- POINT02** 競合との価格競争脱却が狙えるBtoBリピート受注
- POINT03** 小～中規模の倉庫を狙うため、工期が短く資金の周りも早い

オンライン開催

開催時間

2025年4月24日(木)・25日(金) 5月13日(火)・14日(水)

13:00～15:00

各回同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

(PCがあればどこでも受講可能)

主催

【建設会社向け】

サステナブルな成長を促す  
Funai Soken  
株式会社船井総合研究所

中大規模木造建築受注セミナー

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  
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせ No.126754

126754 検索



売り上げを上げて、利益がでない、、、

# 価格競争からの脱却は 最優先事項でした。

大阪府大阪市に本社を置く51期目を迎えるアキツ工業株式会社。  
人のためになることをやり、喜んでもらうことが自分たちの幸せを  
経営理念として、非住宅木造事業化を進める。



アキツ工業株式会社  
代表取締役  
清水 浩明 氏



## 最初は事業化を諦めていました。

初めての非住宅案件は2015年に紹介をもらった際にできますか？という  
問い合わせからでした。

その時も特に**非住宅を大々的に取り組もうとは思っていなかった**です。  
紹介で少し案件があるので、対応をさせてもらっていた形でした。

ただ、既存事業で分譲住宅を建てていましたが

## 競争が激しくなっていき利益率が低下。

補う形で注文住宅を行うも

攻めの営業体制が整っていないことと**注文住宅も競合が多いため、  
薄利多売になってしまいう状況になりました。**

20億円以上の売り上げを上げないと利益が出ない、、、そんなこともあり  
**社員が悲鳴をあげて、サービス残業をしてもらうこともありました。**

こんなことを続けていても、会社も社員ももたない。

**なにか手を打たなければいけないと考えていた矢先に**

**1人の営業がセミナーDMを見て「やりましょう」と**

持ってきたのが非住宅木造事業化のきっかけになりました。

私自身も住宅部署からも

**非住宅を進めた方が良いという声は実は上がっていました。**

社員の疲弊や今後の会社の将来のことを考えて

**「まずは事業化を進めてみる」** という行動に移しました。

事業化をすることによって色々見えてくることもあり、

**事業化をすることや認知活動がBtoBビジネスでは重要だ**

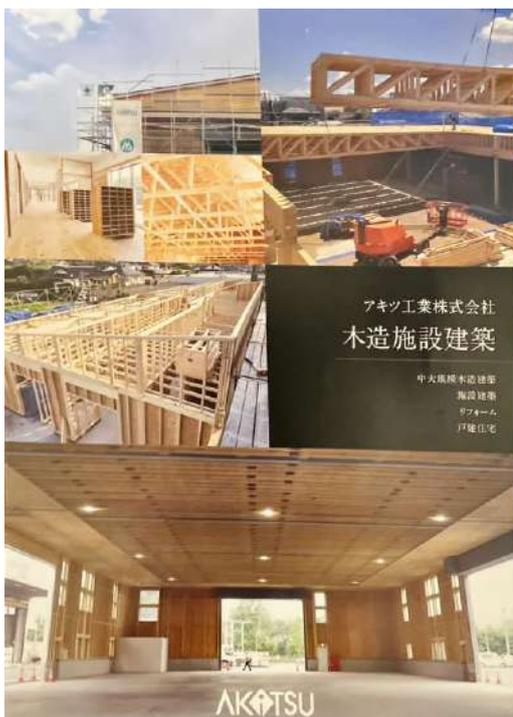
ということに改めて気づくことができました。

今回の倉庫兼事務所についても同様です。

金融機関の訪問の際に

**チラシを配ってから案件につながったのですが**

**勉強会を開くことで情報をいただけた**りすることに気づきました。



▲実際に配布したチラシ



▲銀行勉強会での配布テキスト

- 2 狙うべき非住宅商品と領域
- 3 鉄骨造・RC造の木造化のメリット・デメリット
- 4 木造でコストダウンした施工事例の紹介
- 5 まとめ

Copyright All rights reserved

3

ビジネスマッチングフェアにも初出展をいたしました。

**BtoBビジネスの面白い点**は、来場者の方だけではなく  
**出展社同士も顧客、紹介者になり得る**という点です。

構造見学会や完成見学会は認知活動も含めて、  
建築検討顧客、業者関係者や金融機関と広くご参加いただきました。

**ビジネスマッチングフェアからランクアップ**として

来ていただける企業もいらっしゃいました。

特に金融機関や業者関係者からはご紹介をいただき

このように**BtoBビジネスは認知活動をするのが重要**  
であることを感じております。



▲ビジネスマッチングフェアでの様子



▲倉庫兼事務所 完成見学会

今回の倉庫兼事務所の受注の経緯なのですが、金融機関からのご紹介で  
**鉄骨で既に大手ハウスメーカーと進んでいた**のですが  
**融資が合わず相見積もり**させていただくことになりました。

*N e x t* →

木造化提案は意外な結果に・・・

見積りを出してみると、、、

**鉄骨の半額の金額で出せる** ことになり、

**お施主様も最初は半信半疑だった**のですが、

話を重ねるごとに信憑性が上がっていき**ご契約となりました。**



鉄骨検討のものが木造でできることを伝えると

**コストメリットもあるため木造提案は受注がしやすい**です。

また、良い点としては**木造での競合がないため値引きを一切せず**

**価格競争に巻き込まれない**という点が非常に良かったです。

最後に私が考える非住宅木造事業の良さは

**お施主様に結果的にコスト面と**

**木造の仕上がりで喜んでいただけた**ことです。

鉄骨は冷たい印象をお持ちの方が多いかもかもしれませんが、

お施主様が構造見学会に来ていただいた際に「**温もりがありますね。**」と

木の香りなど感じていただき、**喜んでいただけた**ことが良かったと思います。

アキツ工業株式会社

代表取締役 **清水 浩明**

価格競争で疲弊している・・・そんな住宅会社に

# 一切値引きせず “ほぼ”非競合市場で戦う

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  
非住宅チーム  
シニアコンサルタント  
熊野 秀人



アキツ工業株式会社の紆余曲折、代表取締役清水浩明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？  
同じ境遇の方や共感できる点が多かったのではないのでしょうか。

私のコンサルティング先の住宅会社も競合とバッティングした際に、

**「決算キャンペーン」や「値引き」で負けてしまう**

ケースがあります。

値引きの次に行きつく先は利益率を上げないと、ビジネスとして成り立たず

**原価を下げる方法や、営業力強化の対策**を

取られていると思います。

ただ、原価を下げることも容易でない上

営業力の育成に時間が割けない、

即戦力が簡単に採用できるわけでもない。

このように、価格競争で悩まれている経営者が多いことと思います。

そんな中で、非住宅木造市場は恵まれている市場です。

冒頭で“ほぼ”競合がないとお伝えしたのは、

**商品、事業化をしている会社がまだまだ少ない市場**だからです。

競合となるのは、大手ハウスメーカーでの鉄骨提案や1500㎡以上を越えてくる大規模建築物となります。

そのため、狙うべきは500㎡～1000㎡ほどの中規模木造建築です。  
一番コストメリットが出やすく

**鉄骨からの切り替え提案の相談が多い規模感**になります。

“ほぼ”競合がないとお伝えしたのは

## **非住宅木造建築を商品化、 事業化している会社がまだまだ少なく**

鉄骨との競合になるからです。

つまり、

**非住宅木造事業を立ち上げて、先行者メリットを得ること  
鉄骨との競合はコストメリットで値引きなしで勝ち切る**

この2点が非住宅木造事業の勝ち筋となります。

「非住宅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えます。

非住宅木造建築未経験の住宅会社向けに、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

## 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。



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！

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。私たちは建てておしまい…という会社ではありません。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。



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



### 独占領域が見つかり、 競争のストレスから解放！

「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。ほとんどの法人客は予算が第一で、鉄骨が木造になっても全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ため、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。

## 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。



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



### 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。



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カ月で初受注！

### 満足の結果、リピート受注が続く

事業立上げ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ヤ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。

## 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。



千葉県・旭市  
鈴木建設 株式会社  
代表取締役 鈴木 和彦 氏



### 取り組みから8カ月で 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。

### 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8,000万まで、  
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。

# 成功事例 から学ぶ 価格競争に巻き込まれない! 中大規模木造建築

## 【建設会社向け】中大規模木造建築受注セミナー

日程  
会場

WEB開催① 2025年4月24日(木)  
WEB開催② 2025年4月25日(金)  
WEB開催③ 2025年5月13日(火)  
WEB開催④ 2025年5月14日(水)

申込期限

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

13:00~15:00 (ログイン開始 開始時刻30分前~)

参加料金

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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

第一講座

### 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指す方々に向けた実践的講座。

講師：株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント 熊野 秀人



第二講座

### 成功事例から学ぶ、 価格競争に巻き込まれない中大規模木造建築

2024年に大規模木造ブランド「木の未来」を立ち上げ、市場に本格参入!価格競争に巻き込まれない中大規模木造建築の成功事例とは。

講師：アキツ工業株式会社 代表取締役 清水 浩明氏



第三講座

### 本日のまとめ~明日から取り組んで欲しいこと~

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、参加された建設会社の皆様に、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



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/126754>

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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。



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。