

今まさに**建築コスト**が合っていない案件がある  
**地域ゼネコン**の事業主必見

介護・福祉施設

アパート

倉庫・事務所

# 原価削減

**建設コスト高騰対策**

建築コスト12億円 → **9**億円

粗利率 **25**%

木造 **4**階建て



有限会社ティンバーテック  
代表取締役

**丸茂 雄二** 氏

**構造躯体を木造に切り替えることでコストダウン**

- 業者に一括丸投げではなく自社で材料仕入
- 建物用途・計画に応じた木造・鉄骨・RCの最適提案
- 構造躯体で圧倒的なコスト削減する方法

大規模木造建築で圧倒的なコストダウンを図る方法

お問い合わせNo.S126932

主催

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 〒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) → 126932

# 建築コスト高騰で苦しむゼネコンを救う 大規模木造建築のコストダウン方法

～RC造5階から木造4階に切り替え3億円削減して受注～

有限会社ティンバーテック 代表取締役の丸茂 雄二です。私たちは昨今の建設コスト高騰の中で、一つの活路を見つけました。ズバリ「大規模木造建築×コストダウン」です。

私たちが最近受注をした神奈川県鎌倉市の特別養護老人ホームの事例をご紹介します。

この特別養護老人ホームですが、もともと5階建てのRC造で計画をされておりました。

ところが、施主がとある建設会社に見積依頼をしたところ、

昨今の生コンなどの高騰により「坪200万近くなる」という回答がありました。

「坪200万近くとなると、100年かけても事業収支が合わない・・・」  
施主が困り果てている状況でした。

そのような中、お客様からご相談をいただきますと設計の見直しを提案しました。

近年の法改正で木造でも4階建てが建築できるように

なった背景もあり、木造に切り替えることで構造躯体の  
コストダウンを狙いました。

ティンバーフレーム工法などを扱っていたこともあり、  
在来木造をうまく使って結果として

12億円から9億円まで建築コストを抑えて受注できました。

施主にとっても、事業収支・銀行融資サポート・設計・施工と

トータルでサポートができた当社に魅力を感じていただき、

建築コスト削減提案が決め手となって受注することができました。



建設会社の皆様にとっては、「建設コストを抑えたい」「原価削減の方法を知りたい」というお声が多いかと思います。

ポイントは、

- ①建物用途に応じて大規模木造の提案をすること
- ②材料仕入れ
- ③建方大工の派遣



などいくつかあります。私たちは「建設コストの相談窓口」という  
専門サイトをOPENさせて建設会社の計画段階のコストの相談にも  
対応しておりますので、セミナーの中でも深く方法を伝授します。

もちろん、RC造が適している物件、鉄骨造が適している物件というのもの  
もあります。私たちは全ての工法の経験やノウハウがありますが、  
近年のインフレ、資材高騰の対策として注目しているのは大規模木造です。

実際に耐火条件さえクリアすれば圧倒的なコストダウンを実現して、  
4階建ての案件を木造で建築することもできます。地域によっては  
3階建てまでの建物でも十分木造でコストメリットが出ると思います。

今回、船井総合研究所のセミナーで講演する運びとなりました。  
セミナーにご参加いただいた皆様には前述した特別養護老人ホーム  
の見学会を無料でご招待させていただきます。

この規模でも木造でできるの？それほどコスト下がるの？  
という疑問をぜひ一目見て払拭してみてください。  
建設会社や工務店の方と直接お話できるのを  
楽しみにしております。

有限会社ティンバーテック  
代表取締役 丸茂雄二氏



# セミナーのご案内

## 建設会社のコストダウン受注戦略

### なぜ、建設会社が木造ゼネコン化するのか

#### ～インフレ時代に生き残るためのコスト戦略～

職人不足、資材の高騰、競争激化、公共工事縮小…。  
建設業界を取り巻く環境は、年々厳しさを増しています。

建設会社の経営者の皆様とお話をしていると

- 「コスト競争で受注が取れない・・・」
- 「公共工事依存だと不安・・・」
- 「他社との差別化戦略に困っている」
- 「施工管理・職人不足で困っている・・・」



このような経営者の漠然としたお悩みを解決したいと感じておりました。

そこで新たな活路を見出したのが“大規模木造市場”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

- ・フレーマーや設計の一部外注で対応可能
- ・リピート受注による安定した需要が見込める
- ・競合が少ない

など建設会社にとって大きなチャンスが眠っています。

実際に、私のお客様も大規模木造事業に参入したことで  
人員を増やさず、原価削減による受注数向上で

年間10億以上の受注に成功した地方ゼネコンがあります。



今回のティンバーテック 丸茂社長のセミナーの中では、  
大規模建築の具体的な「原価削減戦略」をお伝えします。

また、私たち船井総合研究所の講座では、

■鉄骨造から2,000万コストダウンして受注した事例

■事業取り組みから8ヵ月で木造事務所を受注した事例

■銀行からの紹介で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、法人客の集め方やB to B営業の実践方法など  
大規模木造建築を受注するまでの成功パターンを具体的にお話します。

建設会社の大規模木造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

先に大規模木造事業にチャレンジされた方々が口を揃えて、

“木造ゼネコンになってよかった”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・設備工事グループ  
リーダー 小林 亮太



# 先に大規模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。地元へ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。



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ため、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。



## 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。



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

## よくあるご質問

Q 原価削減のサポートはありますか？

A 構造躯体の提案やフレーマー派遣などサポート体制があります。

Q 木造の経験がなくても大丈夫ですか？

A 大規模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建設会社では約30%提案の会社もあります。

# 原価削減

商品戦略  
集客戦略  
営業戦略

## 脅威のコストダウン方法解説

RC造5階建ての計画を木造4階建てに変えることで、  
脅威の3億円コストダウン受注成功事例

# 徹底解説

## 大規模木造建築で圧倒的なコストダウンを図る方法

### 会場

船井総研グループ東京本社  
サステナグローススクエアTOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

### 申込期日

・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がございます

### 開催日時

2025年5月16日【金】  
14:30~17:30 (受付開始: 開始時間30分前~)

※諸事情により、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。また最小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、交通費の払い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。

### 参加料金 (1名様)

一般価格 20,000円(税抜) 22,000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  
会員価格 16,000円(税抜) 17,600円(税込) 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

#### RC造から木造に切り替え3億円のコストダウンを成功した事例

RC造で計画した高齢者施設を木造に切り替え3億円のコストダウンに成功して受注した事例をご紹介します。設計・施工・事業提案など受注のためにすべきことを徹底解説。

講師: 有限会社ティンバーテック 代表取締役 丸茂 雄二氏

### 第三講座

#### 中大規模木造建築事業の成功のポイント

地域の工務店・全国の建設会社の中大規模木造事業の成功事例をご紹介します。自社に落とし込むための具体的な方法をお伝えいたします。

講師: 株式会社船井総合研究所 リーダー 小林 亮太

### 第四講座

#### シェアタイム

セミナーのご参加者と特別講師の有限会社ティンバーテック 代表取締役 丸茂雄二氏との情報交換会。実体験に基づく成功事例・失敗事例をシェアタイムを通じてお伝えします。

講師: 有限会社ティンバーテック 代表取締役 丸茂 雄二氏

### 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/126932>

### 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のお申込みは承っておりません。  
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。