

マンションオーナーは、鉄骨・RCから
木造へ利回りを求めて切り替えが始まっています

設計丸投げ！誰でも提案ができる簡単な商品だけど

提案できる会社が滅多にないから

参入余地しかない

営業1人でできる

10億円の新規事業

地方好立地

変形地で建てる

木造3階建てマンション

成功事例続々と！

- ✓ 木3マンションで売上5億→**23億**に
- ✓ 10室の提案を15室で**逆転受注**
- ✓ 分割できない**変形地**に**17室**提案

株式会社ギオンデザイン
代表取締役 佐原 亘 氏

木造3階建て共同住宅(木三共)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)

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

右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力ください 129748 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

お問い合わせ No. S129748



鉄骨RCマンションの木造化 あなたの地域も木造に取って代わる ～圧倒的なライバルが少ない今がチャンス～

京都・滋賀を中心に木造3階建てマンション（以下、木三共）の実績50棟以上の
株式会社ギオンデザイン代表取締役 佐原互氏に10億円事業づくりインタビューをしました。

――なぜ10億円もの売上を営業1人でできるんですか？

 商品単価が高額で（1棟当たり1億円前後ぐらいで）一人のお客様が何棟も建ててくださるからです。2年目からリピート受注になるので既存客対応で積上げ式に営業一人で10億受注ができます。打ち合わせは住宅の約1/4で済むので多くの案件に対応できます。

――木造3階建てマンションとはどのようなものですか？

 1999年に法改正（緩和）で3階建て共同住宅が建築可能となり、数回の改正を経て今に至りますが、弊社では劣化等級3・耐震等級3を取得した、競合となる鉄骨RCマンションと互角に戦えるような仕様としています。不動産ポータルサイトや広告でマンションと謳えるのも強みです。本来、特殊建築物は耐火構造となりますが、
木三共は準耐火にできる緩和要件があり、多数の物件に関わり学んだからこそ言えるのは木三共は設計がポイントです。



▲木三共外観・内観 木造のイメージを払拭する外観とデザイン性に凝ったエントランス・廊下で、入居者も施主からも「構造は気にならない」と言われている。

――木造への偏見ですが音問題や入居率が心配ですが大丈夫ですか？

 施主からも良く聞かれます。ALCや防音フローリング、吊り天井などによる独自の音対策を標準仕様としています。さらに上の防音レベルの用意はありますが、リピートの施主は皆さん標準で良いとおっしゃいます。施主や入居者からの評価なので間違いありません。入居率ですがほぼ100%近くです。なぜなら、賃貸ニーズがある駅近立地で利回りを求め木三共を選ぶ方が多いからです。競合が鉄骨RCで建てようと計画していた土地で木造の方が安く高利回りで逆転受注というケースのため入居は問題ありません。

――施主探しの営業はどのようにしていますか？

 実は、受注のほとんどは不動産会社が自社物件として建ててくださるんです。営業をして一番驚いたことです。本当は不動産会社に営業に行き投資家・地主を紹介してもらおうと思っていたのですが、不動産会社が施主になったのでこれは再現性があるなと思いました。私自身で全ての営業をしてわかったことは、京都市内の宅建業者が2100社あり建設業や稼働していない業者を除くと600社程に減り、自社で建ててくれる可能性のある業者は100社しかありません。この100社に集中的に営業を続けリピート受注になっています。今では認知され実績も積んだので業者から問い合わせで十分事業が成り立っています。業者は利回りが高く自社保有の後、頃合いを見て利回り物件で売却しているようです。

――不動産会社へのどのような提案やトークをしていますか？

 正直、難しいことは何もしていません。これが投資家や地主であれば収支計画書や市場調査などガッツリ提案をすることになるのですが、地域特性や賃貸ニーズ、入居付けまで私よりも何倍も詳しいその道のプロが建てるので、木造で3階建てができる理由に安く利回りが高いことを伝え、変形地にプランしてほしいと連絡が入りほとんど拍子で受注になります。

木三共事業		木三共事業	
項目	内容	項目	内容
1. 木三共の営業ツール	規格に近い作りのため簡易見積ソフト・エクセルがあり、即見積提出できる。	2. 木三共の営業ツール	商品紹介を主に行ない一番業界で安く建てる方法を伝え木三共受注になる

▲木三共の営業ツール 規格に近い作りのため簡易見積ソフト・エクセルがあり、即見積提出できる。



▲木三共の営業ツール 商品紹介を主に行ない一番業界で安く建てる方法を伝え木三共受注になる

――どんな土地が木三共には最適ですか

 結果的にですが、不動産会社が自社物件で建てた土地は、駅近だけど活用困っている間口が狭い・分割できない・分譲余りの土地です。住宅用地としては不向きな土地のためアパート建築が真っ先に検討されますが、2階建ては利回りが合わず断念…。鉄骨RCで高さを積んで戸数を増やすも建築費が高すぎて断念…。その時に同じ間取りで戸数を増やして木三共を提案すると簡単に受注になります。投資物件で利回り以上に強い武器は私はないと思います。

――最後にまだ木三共事業に取り組んでいない会社へのメッセージをお願いします。

首都圏のマンションは鉄骨・RCから木造へ取って代わっています。あなたの地域にも波及してくると私は思っています。営業は商品案内をするだけで難しい専門知識は不要です。提案営業ではなく販売営業です。今回、セミナーで登壇しますが、これまで失敗から学んだ準耐火緩和要件等設計・施工ノウハウを出し惜しみなくお伝えいたします。特別な商品ではなく、誰でも提案ができる商品だからこそ圧倒的なライバルが少ない今がチャンスです。

株式会社ギオンデザイン
代表取締役 佐原互氏



セミナーのご案内

低利回りの2階建てと高利回りの3階建て 施主はどちらを想うと思いますか？

～地方好立地 変形地で建てる木造3階建てマンション事業～

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、2024年の全国の住宅着工戸数は前年比で約5%減少という厳しいデータが公表されており、この傾向は今後も続くと予測されています。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“**木造3階建てマンション事業**”への進出です。

1999年に法改正を機に、木造でも3階建てが建築できるようになりました。
約25年経った今では、首都圏で増加し全国で3,098棟（29,251戸 ※昨対115.6%）が建築されています。今後も増加していくことでしょう。

どうせ首都圏の人口が多いエリアだけでしょ？

とお思ひかもしれません。なぜ、今木造3階建てマンションの提案かと申しますと、昨今の建築費高騰の影響による鉄骨RCマンションの利回り低下、投資物件として魅力的な安価な木造2階建てアパートも利回りが低下し、**利回りの高い商品を市場では求められています。**

安かろう悪かろうでしょ？音大丈夫？家賃低くない？入居される？
というイメージが付きまとう木造ですが、鉄骨RCマンションと戦う・逆転受注するためマンション表記定義である等級を満たし、木造とは思えない建物を建築しています。

営業戦略はシンプルです。狙うべきは

①**不動産売買仲介業者・建売業者へ**

②**駅近好立地だけど**

③**変形地・分割がしにくい土地・分譲余り地の活用**
を提案してください。

賃貸需要と家賃相場など、不動産業者が一番地域性を把握しています。
そのため、市場調査や家賃・入居付けの根拠は示す必要がありません。

利回りが上がるならこれまでも増えているでしょ？

あなたの地域で3階建ての木造は見かけますか？ではなぜ増えていないのか。

3階建ては本来耐火建築物ですが、**共同住宅は特別に準耐火にできる緩和要件**があります。設計士が緩和要件知識や経験に乏しく、面倒なため2階で止めていた、やればできるのに面倒だからやらない、ただの食わず嫌いです。

木三共を建てるポイントは

施主探し営業と木三共の準耐火緩和要件を活用した設計

知識や経験を積むまでに時間がかかる、失敗すれば額が大きい分損失も大きくなります。

この度、ブランから意匠・構造設計を丸投げできる佐原互氏をゲスト講師に迎えたセミナーを開催することとなりました。実際にご自身で営業をされた経験を基にした営業戦略・受注手法から設計・施工のテクニックを惜しみなくお話いただきます。

オンラインなので少しのお時間を確保いただき
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
マネージャー

川崎 将太郎





株式会社WoodHome
代表取締役 寺田康次郎 氏

木造3階建てマンション建築事業 取り組みから5年で23億円

下請け大工として佐原さんの会社の現場で仕事をしていた頃に出会ってから、20年以上も親しくお付き合いをさせていただいています。大工業を卒業し建物全部の請負をする建設会社を設立してからも、何かあればいつも佐原さんに相談してきて現在に至ります。売上げが5億円台からなかなか伸びないでいたころ、「RC建物価格がこれほど高騰しているの、今からは間違いなく木造3階建てマンションが市場で求められる。受注はこちらでしていくので、施工体制を整えてください」と言われた佐原さんのアドバイスを信じて木造3階建てマンションにシフトチェンジをしました。体制づくりのために大手アパートメーカーの下請けをやめた時には周りからたくさんの心配の声を耳にしましたが、それから約5年で売上は約4倍になりました。下請けを中心とした事業構造から木造3階建てマンションの元請けを柱とした事業運営により、利益率を向上させられたことが一番の収穫であったと考えています。



同じ平面プランなのに構造部分だけで 450万円のコストダウン

約300㎡の木造三階建て簡易宿泊施設が建築確認通りの構造計画だと当初予算を大幅に上回ることが分かり困っていた時に「木造建築に関してスゴイ人がある」と紹介してもらったのが佐原先生でした。



同じ平面プランなのに構造部分だけで450万円のコストダウンとなった時は噂以上の人だと本当にビックリしました。変形地でも常に限度いっぱい提案が出てくるので毎回驚いてます。法令、施工実務、構造、対行政実務のすべてに精通されていますので、色々な相談に乗ってもらってます。



レイバーランド有限会社
代表取締役 齋藤勉 氏



株式会社シビルブレイン
代表取締役 石倉直人 氏

プランニングの職人芸 自社ビルの設計もお願いしました。

私が初めて新築一棟物で所有することとなったマンションの建設地は防火地域の細長い変形地で、設計する上で多くの制限があったこともあり、何人かの建築士の方々に図面を作成していただいたものの、あまり満足のいくプランに出会えないでいたところに知人から人柄の良い信頼できる方だと佐原社長を紹介していただきました。提案していただいた図面を見て、その発想力と制限をクリアするテクニックにまず驚き、やっと求めていた建物に出会えた気がしました。ご尽力いただいた他の建築士の方々にも感謝していましたが、圧倒的な実力差を感じずにはいられませんでした。その後、弊社社屋を建設した折にも設計をお願いすることとなりましたが、とても満足しています。

よくあるご質問

Q 戸あたり本体金額はいくらですか？

A 税抜500万～700万です。売却も考え1LDKをおススメしています。

Q 住宅以外の経験がなくても大丈夫ですか？

A 株式会社ギオンデザインに設計は丸投げで対応でき、施工体制も現状のままで大丈夫です。

Q 実際に建物は見られますか？

A はい。完成物件や施工中物件のご見学案内いたします。

木造3階建て マンション

商品戦略
集客戦略
営業戦略

営業1人でできる

10億円の新規事業

徹底解説

木造3階建て共同住宅（木三共）セミナー

開催

オンライン 2025年8月 4日（月）
オンライン 2025年8月 5日（火）
オンライン 2025年8月28日（木）
オンライン 2025年8月29日（金）

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

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

開催時間

16:00～18:00（PCがあればどこでも受講可能）
ログイン開始：開始時刻30分前～

参加料金（1名様）

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

木三共の市場性

木造アパート建築経験がある会社は導入すべき木造3階建て共同住宅（木三共）とは？建築基準法緩和の変遷や建築費高騰による利回り低下の昨今、競合他社よりも高い利回りを提案できる木三共の市場性や将来性について解説。

講師：株式会社船井総合研究所 須藤 大翔

第二講座
（ゲスト講座）

木三共を準耐火で建てて利回りで勝つ設計テクニック

木三共は設計が最重要ポイント！耐火建築物を準耐火建築物にできる緩和要件を満たし、多くの木三共を準耐火で設計し建築してきたノウハウから、営業手法に至るまで、学生の街京都で、木三共の分野では圧倒的な販売シェアを誇る株式会社ギオンデザインが、そのノウハウを惜しみなく公開！

講師：株式会社ギオンデザイン 代表取締役 佐原 互 氏

第三講座

木三共を受注するための集客・営業手法

木三共を受注するための施主の集客方法と営業手法とは？アパート建築未経験の会社もゼロから取り組める、リピート受注・安定的な案件発掘方法を徹底解説。

講師：株式会社船井総合研究所 川崎 将太郎

ゲスト紹介

京都、滋賀を中心に600棟以上の注文住宅を設計施工。平成18年同地域で初の木造耐火3階建共同住宅を設計施工。木造建物に特化した構造設計事務所としてハウスメーカーやパワービルダーをはじめとする日本全国の建設会社の構造設計を担当し6000棟以上の建物の構造計算を行う。令和元年から中大規模木造建築物（木造三階建共同住宅含む）の提案営業を本格的にスタートし、これまでの受注実績は50棟以上。

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/129748>

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」と検索しご確認ください。