

上がり続けるコストを受け入れざるを得ない
建設業界向け

上がり続ける建築コストに
悩んでいる建設業界のための

介護・医療施設 工場・倉庫 20%コストダウン術

鉄骨・RCの木造化提案で大規模木造受注

講師情報



株式会社 SAP建築事務所
代表取締役
深谷 己久見 氏

POINT

不毛な相見積の泥仕合に**終止符**を

1

木造食わず嫌いの建設会社が重たい腰を上げ、
木造建築に取り組めた理由とは？

2

ありとあらゆる建物用途を20%のコストダウンに成功した
大規模木造提案の秘訣とは？

3

建築基準法の改正によって解放された民間
非住宅領域を、2×4工法で提案する手法とは？

コストで勝つ！大規模木造セミナー

お問い合わせ No. S130309

主催

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)



サステナブルな成長を志す。

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

130309 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





株式会社 SAP建築事務所
代表取締役
深谷 己久見 氏

木造に対するただの食わず嫌い？！ 民間建築は2×4工法で S・RCに圧倒的コスト差で勝つ

〈講師プロフィール〉

CM(コンストラクションマネジメント)を軸に10年前に事業を開始。「木」(2×4工法)を駆使し、全国で鉄骨・RCで本来ならば建築する建物に対して木造化提案を行っている。施設建築市場の主流であったRC造・S造ではなく、大規模・大空間・多層階・多用途実現へ進化を続け、環境にもやさしい、木造2×4工法に特化する事で、施設建築そのもののコストを削減し、地方の事業活性化に役に立ちたい思いが強い。

■ 下がらない建築コストの救世主とは…

ウッドショックから始まった、コスト軒並み高騰の時代で、コストを下げる方法に手をこまねいているだけ・・・

結局、**単価を上げざるを得ない**状況に陥っている建設会社がほとんどです。

民間非住宅建築は、施主の事業を営む建物であり、一番に建築コストです。鉄骨・RCの提案が当たり前の方々にとっては、明らかに木造の方がコストが下がるとわかっていても、経験がない木造への不安から

手を出せない・出すことを控えていることが多いのではないのでしょうか？

コストダウンができて、鉄骨・RCに代わる大規模・大空間を実現できるのは2×4工法を用いた木造提案だけです。私に関わった事例では2×4工法に変更し、

23億円の大規模老人ホームが13億円になり、10億円ものコストダウンに成功したこともあります。

■ 木造提案しないのはただの食わず嫌い

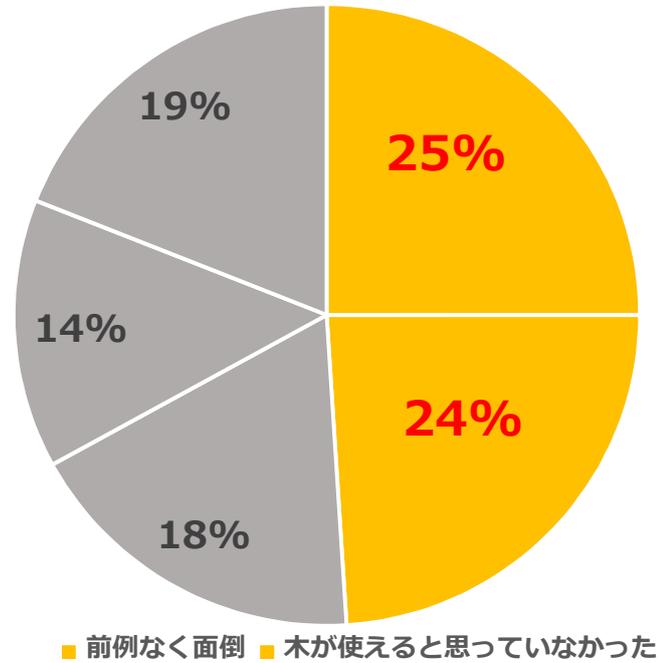
木造にハードルを感じている建設会社は、

- やればできるけどもやっていない
 - わからないから下請けに投げる
 - 設計事務所が作成した図面であればできる
- という意見を多く聞きます。

初めて木造に取り組む建設会社のサポートをしていて一番驚いたことは、

**いざやってみると簡単で
木造提案が当たり前になる
会社が多いこと。**

建物に木を使わなかった理由



出典：林野庁より

■ 民間建築はコスト差で勝つ

民間非住宅建築は施主の“事業性”を考え、投資額を抑える必要があります。

建築コストが上がっても、施主の商品価格は上がりません。

事業と投資回収を左右する建築コストが施主ニーズの1丁目1番地です。

施主の予算に合わせるために、**コストダウンをしなければ、
相見積先にすらなれません。**

■ 木造を得意領域として戦う木造ゼネコンへ

以前関わった案件ですが、別設計会社で作成したプランと見積もりではコスト高騰によって予算が融資上限を超えてしまい、大幅な金額乖離が発生。建物は1,000㎡（約300坪）ギリギリの高齢者住宅。

「木造に切り替えませんか？」

相談を受けた時は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、

木造化提案を打診をしました。

「事業採算が合うなら良いですよ。」

すんなり施主は受け入れてくれました。理由は簡単です。

- ・ **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**

元々は鉄骨造でしたが、2×4工法への設計変更を行い、

2,000万円のコストダウンに成功しました。

その他にも鉄骨・RCの提案をひっくり返し、木造化させた事例は多数あります。

福祉施設



事務所・倉庫



■ 最後に…

600坪の木造工場が完工しました。その施主の方から聞いた話ですが、倉庫工場建築で有名な会社からの提案は、鉄骨で坪150万円だったそうです。

同じ提案を木造にただけで坪47万になるんですから、**相見積をしなくても結果は明白でした。**

低単価食品工場を営む施主にとっては事業性が確保され、大変満足されていました。

この度、船井総合研究所さんのセミナーに登壇させていただくことになりました。コスト高騰に悩む建設会社に少しでも解決の糸口を見つけていただきたい。その一心で、微力ながら木造提案の魅力をお伝えしたいと思います。



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

木造はやったことがない・・・そんな建設会社に

圧倒的コスト至上主義！ 民間建築を木造で制す

鉄骨・RCの相見積を2×4木造提案で蹴散らす

株式会社 SAP建築事務所 代表取締役 深谷己久見氏のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？

「コストダウンはわかっているけど木造はなあ…」と気が乗らない方や、
「木造やりたいけど2×4の経験がないからなあ…」と不安を
きっとお持ちのことと思います。今すぐこのセミナーにお申込みください。

セミナーのテーマはズバリ・・・

【鉄骨・RCを大規模木造提案して受注する】

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えます。

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。

「それなら早速、大規模木造建築に取り組みたい！」

そう思われる方も多いかと思いますが、ここで注意点がございます。

おそらく情報収集をスタートすると、

「なんだ、意外と木造でも高いのか…」と思われる方がいるかと思いますが。

そうです。**世間一般の木造建築工法が、全てコスト
ダウンを実現できるわけではありません。**

当然ですが、木造建築工法、設計事務所によって、全く建築コストは変わってきます。深谷社長の事例のように、別の設計事務所の木造建築工法を2×4工法で設計・見積もりをし直すと2,000万円のコストダウン事例がありました。

それほど、工法、設計事務所によって異なるのです。

大規模木造の設計を含め、全面的にサポートをしてくれる設計事務所をこの度のセミナーでご紹介させていただきます。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2×4構造部材（プレカット加工）供給

■ 建方（フレーマー）派遣

あとは内装をやるだけの状態になるので、木造未経験の建設会社でも簡単に大規模木造建築が可能になります。

さいごに・・・

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。

「今のままで何年後も継続した売上が続くのだろうか…」

「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、

多くの建設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

“非住宅木造市場”への進出です。

非住宅木造市場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

- ・ 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、私のお客様も非住宅木造事業に

参入したことで新たな事業柱を確立しました。



本レポートでは書ききれませんが、

■ **たった3カ月で22件の法人反響を獲得した事例**

■ **事業取り組みから8カ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…

集客の方法や大規模木造の最適な商品、営業方法まで、木造未経験の建設会社が
大規模木造を受注するまでの成功パターンをセミナーではお伝えいたします。

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。

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

追伸

技術のハードルは払拭されました。あとはやったことがない…という気持ちのハードルだけです。

軽そうが一番重たい気持ちのハードルを超えさせるための準備は整っています。

先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。

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「大規模木造セミナー」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、一足先に大規模木造事業へ参入されている経営者の声を一部ご紹介します。



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

他社が入ってこない独占領域が見つかり 競争のストレスから解放

「延床300坪の木造に絞れば、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。

ほとんどの法人施主には予算が第一で、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。



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。



埼玉県・本庄市
株式会社 渋沢
代表取締役社長 坂本 久氏

木造化提案は施主ファースト 喜ばれないわけがありません

当社もおかげさまで100棟以上の木造施設を建てさせていただき、確かな手応えを感じております。特に郊外へ行けば行くほど施主の会社規模は小さくなるので、鉄骨やRCではなくコストを抑えた木造が土地オーナーにも喜ばれます。最近では介護会社が自社で土地と建物をセットで始めるケースが増えており、やはりコスト面を抑えることが重要と感じています。これからは国の流れもありますので、鉄骨RC物件から木造の流れがあると思いますし、施主側として木造をPRにも使えますので、木造が当たり前になるのではないかと思います。



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！

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

事業立ち上げ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。

大規模木造
参入

商品戦略
集客戦略
営業戦略

大規模木造事業
昨対 **140%成長** 市場を狙う

徹 底 解 説

コストで勝つ！大規模木造セミナー

開催

オンライン 2025年7月30日(水)
オンライン 2025年7月31日(木)
オンライン 2025年8月1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

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

大規模木造の将来性

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！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。

講師：株式会社船井総合研究所 小林 亮太

第二講座

鉄骨・RCの木造化提案事例～大規模木造を建てる方法～

木造非住宅商品(倉庫・工場、介護・福祉施設、店舗・事務所)を、鉄骨・RCから木造に切り替えコストダウンして受注する方法を事例とともに解説！

講師：株式会社 SAP建築事務所 代表取締役 深谷 己久見 氏

第三講座

明日から取り組んで欲しい事

先行して大規模木造に取り組んでいる事例から、参加された地域の建設事業者様にはぜひ自社の武器としていち早く取り組んでいただくために、明日から取り組むための一歩踏み込んだ内容をお伝えします。

講師：株式会社船井総合研究所 川崎 将太郎

ゲスト紹介

CM(コンストラクションマネジメント)を軸に10年前に事業を開始。「木」(2×4工法)を駆使し、全国で鉄骨・RCで本来ならば建築する建物に対して木造化提案を行っている。施設建築市場の主流であった鉄骨・RC造、ではなく、大規模、大空間、多層階、多用途実現へ進化を続け、環境にもやさしい、木造2×4工法に特化する事で、施設建築そのもののコストを削減し、地方の事業活性化に役に立ちたい強い思いがある。NPO 法人日本環境建築技術研究会副理事長も務める。

PCからのお申し込み

QRコードからのお申し込み

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/130309>

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し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。