

売れない住宅営業マンが

事業開始わずか180日で

2億円受注

木造でコスト削減 事務所建築事業

200坪以下の木造事務所は

競合が全くいない

受注し放題の市場でした！



登壇講師

株式会社ヤマカ木材
岐阜県岐阜市
代表取締役 山田 重貴 氏

【住宅会社向け】非住宅建築事業参入セミナー お問い合わせNO. S130961

オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

2025年

7/28(月) 8/1(金) 8/29(金) 10:00~12:00

<主催>

株式会社船井総合研究所

〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

申込みはこちら



「契約までなかなか結びつかない住宅営業マンがいる」

「住宅事業の売上が伸びず悩んでいる」

「社内体制を変えずにできる新規事業を探している」

人口減少・高齢化・資材価格の高騰に住宅ローン金利の上昇・・・
様々な要因が重なり業界全体が低迷している今、このようなご相談を
いただくことが増えてまいりました。

そこで今回は、

売れない営業マンが急激に売れるようになる

木造事務所建築事業の魅力についてお伝えいたします。

住宅は売れないのに

【木造事務所】だとなぜ売れるのか？

理由が気になる皆様・・・

まずは成功事例をお読みください

競合他社は鉄骨提案ばかり。

**木造なら安価で提案できるので
未経験の営業マンでも受注できました**



株式会社ヤマカ木材
代表取締役 山田 重貴 氏

当社は注文住宅、分譲住宅メインの岐阜県の住宅会社です。住宅市場が成熟し、住宅以外での事業柱を作ろうと考えていた時に船井総合研究所が木造事務所建築事業を勧めてくれました。事業を始めるにあたり、住宅との兼任や営業マンを新たに採用することは難しかったため一旦は

営業未経験の社員に担当してもらいました。

実際に事業を始めてみると、住宅のように複雑なプラン提案は必要なく、いかに価格を落とせるかが重視されるため**高度な営業スキルは必要ない**商品でした。

- 施主は **【価格重視】** であり鉄骨か木造でこだわりはない
- そのため複雑なプラン提案などの **【営業力が必要ない】**
- 競合は鉄骨が多く **【木造で価格を落とした提案ができる】**

▼施工実績（一部）・他社での受注事例



事務所



事務所



店舗

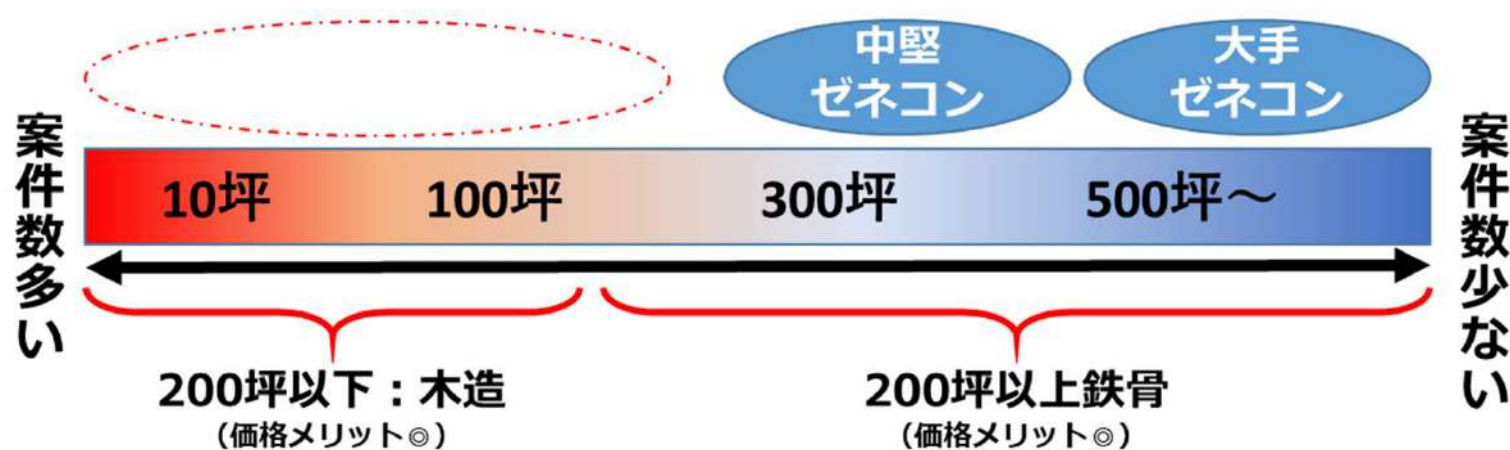


店舗

棟数としては少ないですが建てたことはあるため“事務所”という建物自体には馴染みがあります。

一方で**事務所＝鉄骨の印象**があり、建設会社が請け負っているものだと思いますが、**実は違いました**。

200坪以下の木造事務所はゼネコンが取りたい規模ではないため**競争がいけません**。
木造の場合200坪以下の場合**価格メリットも出る**ため、競争との差別化にもなりました。



施主が重視するポイント	
1位	価格
2位	土地
3位	信用・実績
4位	補助金

木造事務所に切り替えただけで

未経験の営業マンでもたった半年で

2億円受注を達成してくれて本当に驚きました。

あなたの会社でも 爆発的に売り上げを伸ばす 方法があります



株式会社船井総合研究所
建設支援部
建設チーム リーダー
田丸 瑞希

実際に取り組んでいる住宅会社の体験談はいかがでしたでしょうか？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

受注に伸び悩む営業マンをどうにか活用したい

とお困りの方だと思います。

そのような方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「木造事務所建築事業参入セミナー」です。

まずは、

売れない住宅営業マンが

なぜ木造事務所だと受注ができるのか

理由を2つご説明します。

その理由とは・・・

① 価格が重視される木造事務所に特化するため

まず行うのは、

価格を落とせる木造事務所に特化することです。

理由は、施主は価格を重視しており、複雑なプラン提案などの営業力が必要ないため、競合が鉄骨で提案することが多い中、木造で提案すれば負けることはありません。

住宅会社だからこそ、木造で対応することができ、

利益率30%を確保しても価格で勝つことができます。

また、住宅と違って住むための場所ではないため

プラン修正は基本ありません。

プランの要望も少なく

建てた後も**手離れがとても良い**ため、

住宅会社にぴったりな第二本業として選ばれるのです。

一番重要なのは

“建てられるものを明確化すること”

住宅会社＝住宅を建てられる会社

とされているのと同じように、事務所・店舗を建てられることを打ち出すことで問合せを獲得しやすくなります。



② 船井総合研究所が集客・営業をサポートするため

事務所・店舗への専門特化だけでは集客することができません。
しかし、船井総合研究所が集客・営業をサポートするため、

住宅事業の片手間で

第二の事業柱を作ることができます。

▼木造店舗に専門特化したWebサイトの立ち上げ



集客方法は基本的には**WebサイトとDMのみ**。

Webサイトの立ち上げをはじめ、リスティング広告の運用、DMなど販促物は船井総合研究所が作成するため、新規事業を始める上での手間がほとんどありません。

【反響単価1万円】 【月10万円の販促費で】 【毎月1,000ユーザー以上の流入】 があり、

住宅の約1/10の販促費で

問合せを獲得することができます。

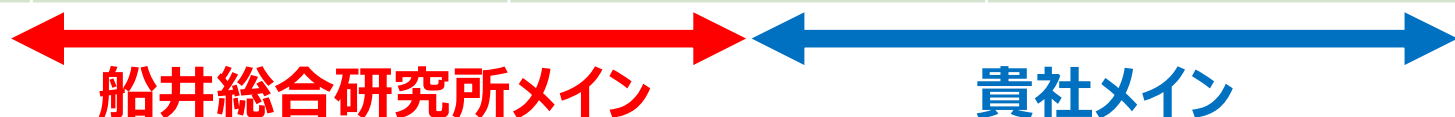
▼業種や業績を絞ったリストへ冊子型DMを送付



モデルルームもいらないため、初期投資がほとんどかかりません。
見込み度の高い案件を集客しルール化された営業を行うため、

専門知識がない建築素人の方でも受注することができます。

	集客	営業	商品
取組内容	①専門サイト作成 ②DM作成 ③リスティング広告運用 ④メルマガ作成 ⑤見学会開催 ⑥セミナー開催	①営業資料作成 ②営業研修 ③案件管理 ④他社事例紹介	①設計・施工



さらに…

- ・ 平均単価は5,000万円と単価が高い
- ・ 今の営業・施工体制のまま参入可能
- ・ 競合が少ないため、平均反響単価はわずか1万円
- ・ 地方商圏でも毎月10件の反響が獲得可能
- ・ 地元の会社がメイン顧客層なため、
少しの訴求で知り合い経由でも問い合わせが来る

と地域密着の住宅会社に取り組む利点が多く揃っているビジネスとなっているのです。

実際に取り組まれている会社の多くが

**契約に伸び悩む住宅営業マンでも
木造事務所なら売れることを実感しています。**

次ページより、実際に取り組んでいる会社の事例をご紹介します。

当日はさらに詳しい内容についてお伝えする予定ではありますが、
まずはこの後の内容をご覧ください今後の経営の一助となれば幸いです。
当日セミナーでお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム リーダー

田丸 瑞希

業界未経験の営業マンが3か月で2棟受注

当社は愛知県にて住宅をメイン事業として行っている地域密着の住宅会社です。

住宅市場が成熟していく中で「何か新しいことを始めなきゃ」と考え**一般建設業許可でもできて既存事業にも相乗効果のある新規事業**を探していたところ木造事務所建築事業を知りました。

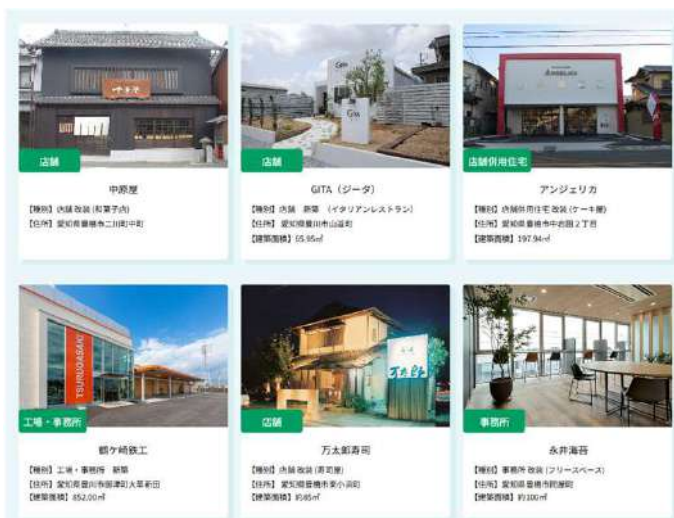
住宅会社だからこそ木造には慣れていますので、木造で提案をし価格を落とすことができています。

今後は新卒にも営業を担当してもらい、事業を大きくしていこうと考えています。



愛知県豊橋市
株式会社夏目デザイン
代表取締役 夏目 学氏

▼多数の施工実績を掲載



新規出店・事業拡大を
検討中の企業様へご案内

多く建築したい方へ//

事務所店舗建築 古舗事務所 坪単価 18.3万円〜

出張相談会

坪18.3万円

低価格・短工期・高品質・土地情報

土地から建築までトータルサポート

いいら 店舗事務所 低価格の建築 施工実績多数掲載!

事務所

・事務所が選ばれる理由

坪18.3万円 予算内で提案

当社よりも圧倒的に
安い価格で提案します

営業時間 8:00~17:00

木造提案で価格を落とした途端… 年1棟→半年で2棟受注に！

当社ももともと住宅をメイン事業として行っておりましたが住宅の市場性が減少しており、売上を維持するためにも何かうちでもできる事業を探していた時に木造事務所建築事業を知りました。

今までは軽量鉄骨での提案をしていましたが、近年建築資材の高騰により受注を難しく感じていました。初心に帰って木造で提案したところ、年1棟しか受注できていなかったところが**半年で2棟受注することができました**。住宅と違い、事務所は住むところではないため**価格さえ合えば受注できる**ことを改めて実感しています。



福島県いわき市
有限会社住俱樂部
代表取締役 田子 浩彰 氏



【販促物（一部）】
DMの送付をはじめ、Webサイトに各種資料を
掲載して問合せを獲得しています。

実績0から1年で反響100件獲得

当社は住宅のみを手掛けており、事務所や店舗などの非住宅の**実績は全くありませんでした**。

住宅以外の事業柱を作ろうと考えた時に、木造事務所建築事業を見つけました。

最初は木造事務所と聞いて“**建設会社が建てるもの**”と考えていましたが**地域の建設会社が**
取りたい規模ではなく競合も少ないため反響を取りやすいことを知ってこの事業を始めました。

実際、**販促開始1年で100件の反響を獲得**できました。また、住宅と違って**反響単価1万円**
と非常に安価で、販促費が大きくかからないことも魅力的でした。



神奈川県
M社様



【販促物（一部）】
住宅事業とは別に
木造事務所専門の
ブランドを新たに展開し
Webサイトの開設やDMも
毎月送付しています。

ご紹介した企業様以外に**全国約20社の住宅会社で**
成功事例が続々と出ております
参入するならあなたのエリアで
まだ誰もやっていない今がチャンスです！

【住宅会社向け】非住宅建築事業参入セミナー

セミナー講座内容

第1講座

非住宅の市場性について

なぜ住宅会社が“非住宅”に参入すべきなのか？
年間22,000棟建築されている事務所・店舗の市場性について、
過去の市場性、背景を分析した今後の可能性を解説します。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム リーダー 田丸 瑞希

第2講座

販促開始半年で4棟2億円受注した ヤマカ木材の取り組み

岐阜県で地域密着の住宅会社である株式会社 ヤマカ木材の
社長と営業マンにご登壇いただき、実際の取り組みを余すところなく
ご紹介いたします。



株式会社 ヤマカ木材
代表取締役 山田 重貴 氏(左)
取締役設計部長 今井 悠貴 氏(右)

第3講座

あなたの会社で明日から実践すべきこと

事務所・店舗所事業の魅力を感じていただいた上で、
成功企業の取り組みを自社に落とし込んでいくための
具体的な手法についてご紹介いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 建設チーム 阿部 響

全日程オンライン開催/PC・スマホで参加可能

2025年

7/28 (月)

8/1 (金)

8/29 (金)

時間：10:00～12:00
(ログイン開始：開始時刻30分前)

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円) / 一名様

※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。

申込み期日

銀行振込：開催6日前まで クレジットカード：開催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

セミナーお申込み方法

右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りお申込みフォームより
お申込みくださいませ (<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130961>)

【お問い合わせ】

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。

※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。

お申込みは
こちら↓

