

高知県人口約**65**万人 高知市約**30**万人

高知県**No.1**ビルダー_(※)

株式会社**建匠**

の**非住宅事業参入**

店長兼務
の営業
1名で

10億円受注

無店舗型経営で第二の事業柱づくり

事業化前、紹介で非住宅を施工した時は
粗利が取れませんでした、

成果報酬型の設計事務所に外注
したことで利益が取れるようになって
びっくりしました。

受注用途



株式会社 建匠
代表取締役 西村龍雄 氏



〈介護施設〉



〈倉庫兼事務所〉



〈事務所兼診療所〉

※株式会社 住宅産業研究所「ビルダーランキング」より

非住宅建築受注セミナー

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)



サステナブルな成長をもちます。

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

132323

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. S132323

主
催



住宅会社の王道事業展開パターン

無店舗型経営の非住宅木造事業

～事業化に足踏みをしていた西村社長の経営判断～

高知県No.1ビルダーの株式会社建匠。紹介案件で非住宅施工経験を持つも事業化に足踏みをして
いたが、2023年に非住宅木造事業参入を決意し現在10億円事業に至った背景を代表取締役
西村龍雄氏に地域トップビルダーが取り組むべき事業展開をインタビューをしました。

――非住宅施工経験があったにも関わらず事業化しなかった理由はなんですか？



以前から紹介で非住宅を木造で建てたことはありましたが、粗利が取れなかったからです。
特に電気設備は原価が跳ね上がり、住宅経験からはわからない原価があったことが原因です。

――非住宅事業に参入したキッカケはなんでしたか？



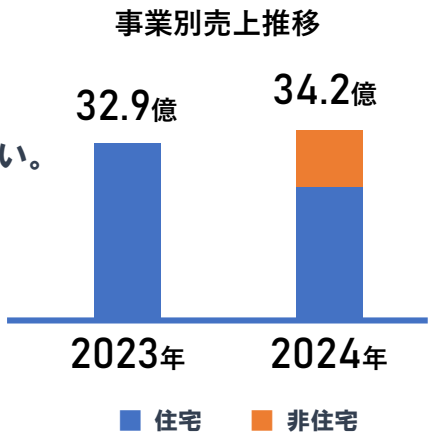
船井総合研究所さんから非住宅木造専門で成果報酬で設計費を支払う外部設計事務所を
紹介され、わからなかった部分の見積もりを組んでもらい、粗利確保の道筋が見えたので
参入を決めました。外部設計のサポートがあればできると社員からの見解もありましたし、
実際に事業参入後の粗利はしっかりと取れています。即効性のある事業に取り組む戦略で、
①注文住宅→②土地→③分譲→④非住宅の順で展開を考えていました。

住宅会社の非住宅事業は王道だと思います。

――取り組んでみて実際のところいかがですか？



非住宅をやってなかったらやばかった…。
コロナ禍で痛感しましたが、その他の要因によって住宅事業が
落ち込んだ時に非住宅で補填できる可能性は経営として非常に大きい。
非住宅事業は単価が高くホームラン狙いで住宅はヒット量産型、
両方の打者がいないとチームは強くはなりません。
2024年の業績は危なく、非住宅に助けてもらい売上増を達成
することができました。事業の多角化で経営が安定します。



――住宅会社へ非住宅事業のおすすめポイントはあるですか？



- 1つ目は無店舗型で始められることです。
店舗もモデルも不要なため住宅の新ブランド立上げのような初期投資はかかりません。
- 2つ目は既存社員の兼務で始められることです。
住宅より案件数は少なく、少数集客高確率受注のため今も検家店長が兼務しています。
- 3つ目は同じ施工体制で始められることです。
設備以外やることは同じで小さなプラモデルか大きなプラモデルかの違いです。

――事業参入後1発目に受注した高齢者住宅について教えてください。



きっかけは銀行で、延床300坪3億の高齢者住宅を建てたい
介護事業者の紹介でした。競合は積水ハウスで鉄骨造の
提案でした。鉄骨が競合になるのは想定内で、価格勝負で
あれば木造住宅メーカーだからこそ、価格を落して提案が
できるから強い。船井担当者から銀行への事業説明や
介護事業者への収支提案のサポートもありましたが、
銀行が弊社の受注になるよう計らってくれたことで
競合排除できたのが一番の受注要因だと思います。



▲建築中現場見学会開催の様子
次の非住宅受注のための販促を
1現場2見学会で実施している。



▲300坪33室の高齢者住宅完成写真 工期短縮
とコストダウンのため2×4工法で施工。2×4
工法のフレーマーが設計事務所から派遣され
在来の大工にアドバイスを実施している。

――最後に非住宅事業未参入の会社へメッセージをお願いします。

受注棟数が増えてきた住宅会社であれば、社長繋がりなどで非住宅案件の紹介があったり
建てたことがある会社の方が多いのではないのでしょうか。私は1棟目2棟目の非住宅で粗利が
取れなかったのが非住宅事業参入に足踏みをしていました。同じ経験をお持ちの経営者の方も
いらっしゃるのではないのでしょうか。外部設計事務所サポートで粗利が取れるようになりました。
B to Bはリピート業でもあるので、粗利は25%設定 MAX 30%が限界と考えています。
競合が多い戦闘領域は後で良く、ブルーオーシャン市場を先に掌握しないと先行者利益を
得られませんし、レッドオーシャン化してからでは優位性を作れません。
非住宅で20億は作りたいと考えています。100億企業を目指しますが
非住宅があるともっと早く辿り着くと考えています。同じ経験、
同じ想いをお持ちの方は非住宅事業に取り組むことをおすすめします。



株式会社建匠
代表取締役 西村龍雄 氏

セミナーのご案内

ライバルに差をつける！ 非住宅で“攻め”の経営を

～住宅着工減の時代に生き残るための戦略とは？～

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。
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“**非住宅市場**”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

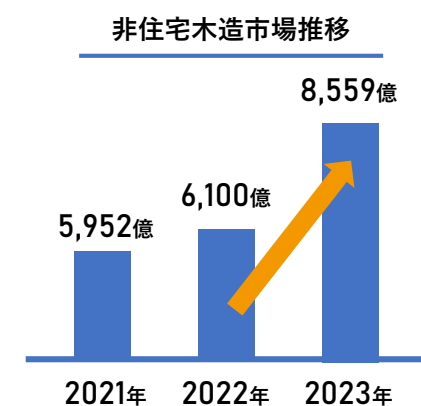
大幅な市場拡大と今後も成長が見込めることや

- ・住宅と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

など住宅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事業に参入したことで
住宅に代わる新たな事業柱を確立しました。

住宅棟数を伸ばし続け地域でも有力な住宅会社だからこそ**非住宅事業に参入してください。**



出典：国土交通省「建築着工統計より」

無店舗型のためモデルも不要です。今いる人員の兼務でできます。

「でも、非住宅はやったことない…」

「B to B営業はどうしたらいいかわからない…」

そう思われるかもしれません。

でもご安心ください。今回、非住宅事業に参入するノウハウを詰め込んだ
非住宅事業で成功するための特別セミナーを開催することになりました。

セミナーでは、株式会社建匠の事業参入成功事例はもちろんのこと

■ **たった3ヵ月で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

非住宅を受注するまでの成功パターンを具体的にお話します。

住宅会社の非住宅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

先に非住宅事業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。

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



先に非住宅木造事業参入した企業

お客様の声

Customer's Voice



熊本県・熊本市
株式会社 アネシス
本部長 橋口直希 氏

事業立上げ6ヵ月で初受注！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ャ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。



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



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。



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。

Q 粗利率はどれくらいですか？

A 各社差はありますが住宅会社では
約30%提案の会社もあります。

非住宅参入

商品戦略
集客戦略
営業戦略

高知県 No.1 ビルダー 株式会社 建匠 の非住宅事業参入

徹底解説

非住宅建築受注セミナー

開催

オンライン 2025年9月30日(火)
オンライン 2025年10月1日(水)
オンライン 2025年10月2日(木)
オンライン 2025年10月3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

15:00~17:00 (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) / 1名様
会員価格 8,000円(税抜) 8,800円(税込) / 1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。

第一講座

非住宅木造建築受注のコツ

住宅会社が進むべき非住宅建築の市場性や今後の展望を徹底解説! 木造×非住宅領域で住宅会社や工務店が取るべき事業戦略とは? 住宅会社の非住宅木造領域への進出、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 須藤 大翔

第二講座 (ゲスト講座)

これからの住宅会社の戦略~地域トップビルダーが非住宅事業に参入する理由~

高知県No.1の住宅会社が非住宅木造事業に参入。参入の背景や住宅会社だからこそ受注できた理由を本音で語る!

講師: 株式会社 建匠 代表取締役 西村 龍雄 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に取り組んでいる事例から、参加された住宅会社の皆様にぜひ自社の武器である木造を活かしたいち早くBtoB営業で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 川崎 将太郎

ゲスト紹介

1977年兵庫県神戸市生まれ、高知で育つ。社寺建築を中心に日本建築の大工職として11年携わった後、株式会社建匠を設立。2022年高知県建築確認戸数95棟で第1位(※)。高知県No.1ビルダーであるが、住宅木造事業に参入に検査の店長を兼任担当者として置き、年間10億円を達成。住宅会社の将来を案じる非住宅事業参入のパイオニアである。 ※株式会社 住宅産業研究所「ビルダーランキング」より

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/132323>

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。