

年間**20~60棟**の住宅業界向け

(即)立ち上がる新規事業

設計 施工そのまま**OK**

木造非住宅 参入セミナー



事務所



店舗



倉庫

登壇講師のご紹介

株式会社
ヤマカ木材
代表取締役
山田 重貴 氏



株式会社
夏日デザイン
代表取締役
夏日 学 氏



- 実績0から1年で
3億円受注
- 営業、工務の新たな
採用不要
- 毎年27,000棟建っている
成長市場

住宅会社向け木造非住宅商品×参入ノウハウ大公開セミナー お問い合わせNo : S132961

オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

2025年 **10/24**(金) **10/27**(月)
10:00~12:00

<主催>
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
11/7(金)
13:00~15:00

お申込みはこちら↓



「住宅以外で売上を作りたい」

「今の体制のまま始められる事業を探している」

「住宅と相乗効果のある事業に取り組みたい」

近年、住宅市場が縮小傾向にあり、
多くの経営者が「次の一手」を模索し始めています。

そこで今回は、住宅業界の皆さま“だからこそ”取り組むべき
木造非住宅事業への参入方法についてお伝えいたします。

◆設計・施工体制は**そのまま**で即参入可

◆住宅会社の**強み**を活かして受注

◆全国の住宅会社が**業績向上**を実現

少しでも気になる方は・・・

まずは成功事例をお読みください

木造ならウチでも建てられる！ 住宅と同じ体制でできるので 参入ハードルは感じませんでした



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非住宅事業を勧めてくれました。

今の体制ででき、営業・施工が現状の体制で参入できる事業を探していました。

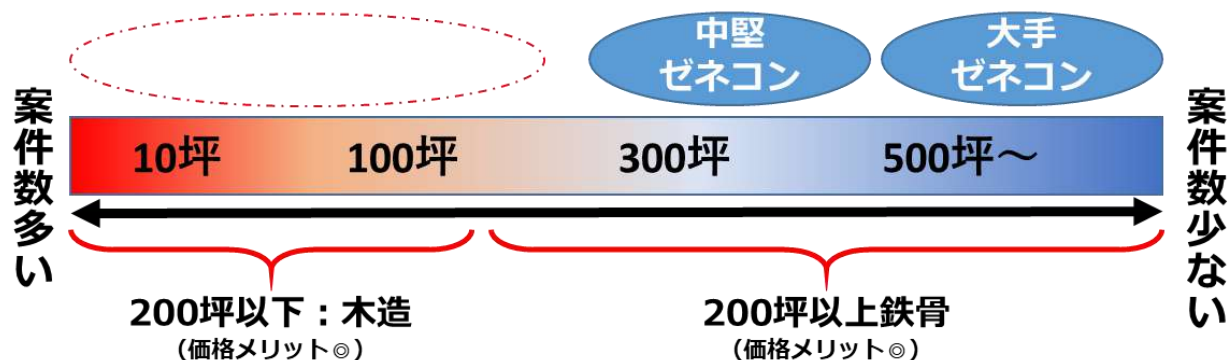
今回参入した事務所・店舗・倉庫は**木造で建てられる**ので

設計・施工体制を変えずに参入できたのは驚きました。

参入前までは、**非住宅＝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、積極的に取りに行っていないでしたが、**実は違いました**。

200坪以下の事務所・店舗・倉庫はゼネコンが取りたい規模ではないため

競合が少ないです。木造の場合200坪以下の場合**価格メリットも出る**ため、競合との差別化にもなりました。



木造提案で価格で競合に勝てるので 住宅営業より簡単に受注できました



株式会社夏目デザイン
代表取締役 夏目 学 氏

当社は注文住宅メインの愛知県の住宅会社です。住宅事業だけに頼らず売上を上げ続けていくため、新規事業を探していた時に船井総合研究所が木造非住宅事業を勧めてくれました。

実際に事業を始めてみると、競合がいたとしても**木造提案により価格を抑えることができます。**住宅会社だからこそ木造建築に強みがあり、**利益率30%を確保しても価格で勝つ**ことができます。

法人への営業は不安もありましたが、住宅のように**複雑なプラン提案は必要なく**

価格を落とすことが重視され**高度な営業スキルは必要ない**ため

普段通りの**木造提案で住宅で培った営業力**を活かして受注することができます。

▼施工実績（一部）・他社での受注事例



住宅会社の強みを活かして 第2の事業柱を構築



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皆さまはきっと、

住宅以外での売上を作っていきたい

と事業を探されているのではないのでしょうか。

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・・・

「木造非住宅×参入ノウハウ大公開セミナー」

まずは、

なぜ【木造非住宅】を選ぶべきなのか

について理由を2つご説明します。

その理由とは・・・

① 今の設計・施工の体制で参入できるため

住宅会社が得意とする木造で建てられるため、

現状の設計・施工体制のままで木造非住宅事業を始めることができます。

中でも**事務所・店舗・倉庫**は、数ある非住宅商品の中でも**プランがシンプル**です。

また、法人の場合デザイン性よりも**価格を重視する**ため、営業はお客様の予算内にあった提案ができれば高度な営業スキルがなくても契約できます。

施工面では**2級施工管理技士がいれば住宅の知識で施工も問題ありません。**

さらに、住宅よりもプランがカンタンなので、**工期も短く**
工事中のクレームもなく、手離れがいいところが住宅会社にとっての参入理由になっています。



② 木造なら安価で提案できるため

事務所・店舗・倉庫と聞くと鉄骨のイメージが大きいですが、200坪以下の場合、木造で提案することにより**価格メリットが出る**ため、競合との差別化にもなります。

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。



船井総合研究所が集客・営業もサポートいたします。

新規事業を始めるにはヒトやモノへの初期投資が必要と考える経営者も多いと思いますが、本事業では必要ありません。

また、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。

▼木造非住宅に専門特化した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1.5万円】 【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。

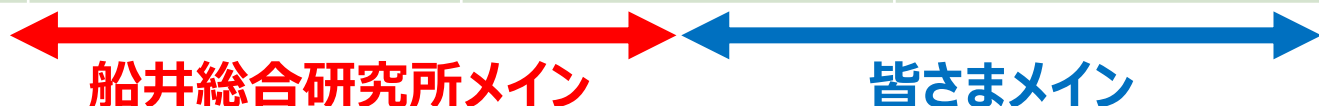
▼1年間のお問い合わせ総数と商談率

営業についても、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、

住宅営業との兼任も可能です。

	お問い合わせ 総数	商談率
Y社様	86件	67%
N社様	70件	89%
S社様	55件	63%

	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



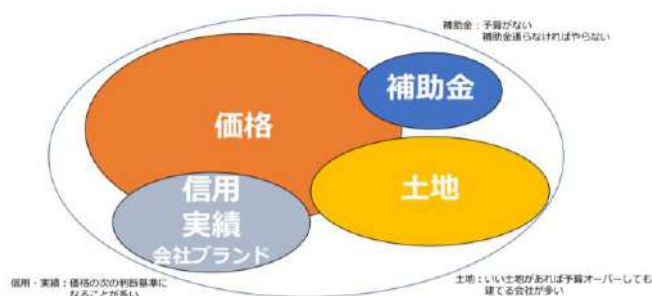
さらに、建築資材は年々高騰しており、鉄骨と木造を比較すると約**2倍**金額が異なることも。
 そして施主は**【価格重視】**であり**鉄骨か木造でこだわりはない**ため、
 市場は**右肩上がりに成長**しています。

▼低層非住宅の着工床面積と木造率（500㎡未満）

着工床面積	木造率
4,550	43%

国土交通省「建築着工統計」

【施主が重視するポイント】



まだ多くの住宅会社が気が付いていない穴場の成長市場にいち早く気が付いた経営者は・・・

住宅を下支えする第二の事業柱として 木造非住宅事業を立ち上げ 売上を伸ばしています。

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

現体制のまま非住宅事業に参入！

事業開始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。

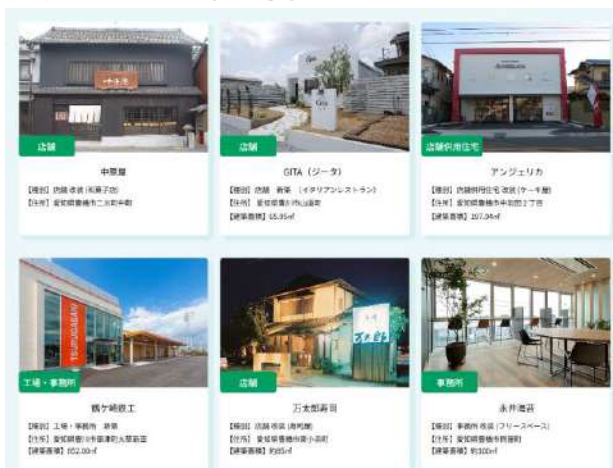
今後は新卒にも営業を担当してもらい、事業を大きくしていこうと考えています。



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

事務所店舗建築 店舗事務所

坪単価 **18.3** 万円〜

出張相談会

・事務所が選ばれる理由

坪18.3万円 予算内で提案

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

低価格の建築

施工実績多数掲載！

事務所

ご訪問させていただきます！
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 木造非住宅商品×参入ノウハウ大公開セミナー

セミナー講座内容

第1講座

住宅業界の【今】と【これからの10年】をどう生き残るか
最新の市場動向や住宅着工数の実態を踏まえ“これからの10年”をどう乗り越えるべきか。住宅会社として成長し続けるために必要な視点と戦略をわかりやすく解説します。



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

非住宅事業に参入した住宅会社の実際の取り組み
住宅事業を下支えするもう1つの事業柱を探している住宅会社に向けて、現体制のままで参入可能な非住宅商品を厳選して3つご紹介。住宅事業との相乗効果や実際に取り組んでいる企業のリアルな声をお伝えします。



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(中央)
株式会社 夏目デザイン 代表取締役 夏目 学 氏(右)

第3講座

明日から実践できる非住宅参入ノウハウ
商品が決まっても具体的にどう始めればいいのかかわからないとお悩みの経営者の方へ—明日から動ける実践ノウハウを具体的に解説いたします。



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

10/24 (金)

10:00~12:00

10/27 (月)

10:00~12:00

11/7 (金)

13:00~15:00

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がございます

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/132961>)

【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」と検索してご確認ください。

お申込みは
こちら↓



設計・施工体制を変えずに始められる新規事業をお探しの方必見

はじめまして。株式会社船井総合研究所の阿部 響と申します。
突然このようなご案内をお送りさせていただくことをお許してください。

この度、多くの住宅会社様が気が付いていない「木造非住宅」の魅力についてご紹介したく、ご案内を差し上げた次第です。

事務所や店舗、倉庫と聞くと鉄骨をイメージする方も多いと思いますが、実は200坪以下の非住宅はゼネコンが取りたい規模ではないため、競合が少ないです。

～住宅会社が非住宅に取り組むメリット～

- ・設計・施工・営業体制はそのままで参入できる
- ・住宅会社が得意な木造提案で価格を落とせる
- ・住宅複数棟分を手間なく受注できる

セミナーでは、実際に本事業に取り組まれている住宅会社様の取り組みや本音をお届けしますので、少しでも気になった方はぜひご参加ください。

このお手紙をお読みいただいた方にだけ市場性をお見せいたします。

同封のチラシには詳しい取り組みや全国の成功事例を紹介しております。
是非ご一読いただき、新たな事業柱の一つとしてご検討いただけますと幸いです。セミナーへのご参加心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 阿部 響