

うちの会社はまだだ…と
非住宅事業展開を諦めていた住宅業界向け

介護施設
×3受注
(6.7億+3.8億+1億)

115
億円

非
住
宅
事
業

最後の望みをかけた
何もかも失った私が

住宅事業は産つぶち…

セミナーのポイント



今の時代、まだまだ”紙媒体”から受注するBtoB向けヒットしたチラシとは!?

住宅会社が得意なWEB領域をBtoBに応用！競合が皆無な非住宅WEB戦略

各地域の非住宅建築棟数が丸わかり！
最多需要の建物に狙いを定められる
市場調査プレゼント

オフィスエイト株式会社
代表取締役 鈴木 和也 氏



お問い合わせ No. S136926



非住宅建築事業立ち上げセミナー

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください)

 Funai Soken
サステナグロースカンパニーをもっと。
主催:株式会社船井総合研究所

136926 検索

住宅事業は限界…非住宅しか 木造建築を続ける道はない

～会社存続をかけた一発勝負！窮地を救った非住宅参入～

ローコスト住宅が盛んな時代に受注棟数を伸ばしたオフィスエイト株式会社。創業から順調に成長を続け地域でも名の知れた存在となっていたが、全盛期の96棟契約、売上最大12億円から新型コロナをきっかけに半分…翌年半分…翌年半分…と最終的に前期の決算は完工8棟に。会社存続を賭け2024年に非住宅木造事業参入を決意し現在11.5億円の受注に至った。

「このまま大丈夫ですか？」

住宅業界は、今まさに変革期の真っただ中にあります。
ローコスト住宅で大きな成長を遂げた会社でさえ
住宅着工棟数の減少・資材価格の高騰・人材不足、
そして終わりの見えない価格競争の波にのみ込まれています。

オフィスエイト株式会社もその一社でした。
全盛期には年間96棟を誇った住宅会社が、気づけばわずか8棟に…。

「住宅事業はもう限界」

そう語る鈴木氏の言葉には、かつての繁栄を失った経営者としての
痛切な実感がこもっていました。
あなたも、同じ道を歩んでいませんか？

そんな窮地に追い込まれた鈴木氏が見出した答えは—
「非住宅木造事業」でした。

住宅の常識を覆す一手

施設やアパートなど、中規模の木造建築に取り組むことで、
オフィスエイト株式会社は会社存続の道を切り開いたのです。

- ・元々仕入れが安いため、ローコストにできるノウハウを
非住宅に活かせる。
- ・住宅では1件1件お客様に合わせた打ち合わせだが
非住宅では規格に近い設計で進められるため圧倒的に楽。
- ・住宅では広告費をかけても反響が途絶えたが、
非住宅では1棟目の成功から次々と受注が舞い込む。

結果、わずか1年で
11.5億円の受注を獲得。

「やるかやらないか。それだけのことです」
と語る鈴木氏の表情は、
かつての迷いを捨てた経営者の覚悟そのものでした。

Next →

崖っぷちの現実

正直、もう住宅は限界かなと思ったんです。

そう私は振り返ります・・・。

オフィスエイト株式会社は、かつてローコスト住宅で年間96棟、売上12億円を誇る地域の有力企業でした。

しかし、住宅着工棟数の減少、資材価格の高騰、組織の崩壊…。

気づけば、完工数は8棟まで激減し社員20人から6人へ。
築き上げてきたものが音を立てて崩れていく感覚に、
経営者としての気持ちも折れかけていました。

「広告費をかけても反響が止まり、社内もバラバラ。

未来が全く見えなかつた」その時、

会社存続をかけた“最後の一手”を模索していたのです。

非住宅への決断

たどり着いた答えが「非住宅木造」でした。

ローコストでやってきたノウハウがある。ならば、それを非住宅に活かせるはずだと思っていました。

老人ホームやアパートは、住宅に比べてプランが決まりやすく、打ち合わせもシンプル。

規模は大きいが、本質的には“住宅を拡大しただけ”。



▲販促用チラシ
初回販促の3件の反響先から
2社受注した少数高確度受注
を実現

最初の一歩は勇気が要りましたが、
設計事務所と組んで1棟経験すれば
次からは驚くほどスムーズに進みます。
「非住宅は難しい」という思い込みを打ち破った瞬間でした。



▲1億円の施設完成写真
大きなリビングが唯一異なる点
でイメージは20LDKの住宅
在来工法にて建築

一歩を踏み出して見た未来

結果、わずか1年で11.5億円の受注を獲得。

かつての停滞が嘘のように、次々と新しい案件が舞い込んできました。

最初は不安でしたよ。でも、やってみたら

“なんだ、住宅の延長じゃないか”って。

結局は30坪が300坪になっただけ。

変わるのは規模であって本質じゃない。

住宅事業に固執していたら会社は潰れていたと思います。

しかし、非住宅に踏み出したことで、

社員に仕事が生まれ、未来への希望が戻ってきたのです。

これから挑戦する皆様へ

最後は“やるかやらないか”なんです。できないと決めているのは自分自身。人がやっていることなんだから、うちでもできる。怖いのは未知の挑戦じゃなく、挑戦しないことです。いま、住宅業界は大きな転換期にあります。住宅一本に頼る未来は、誰の目にも厳しい。だからこそ、非住宅木造という“もうひとつの柱”を立てることが、会社を守り、未来を切り拓くカギとなります。

オフィスエイト株式会社
代表取締役 鈴木 和也 氏



モデル・専任人材不要

住宅事業に積み重ねる非住宅事業

～参入リスク低の非住宅事業で高単価案件受注～

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年の建設業の倒産件数は1,890社と
4年連続で増加、過去10年で最多になりました。

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

- ・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、オフィスエイト株式会社以外の
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」

セミナーのご案内

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
住宅会社が非住宅事業で成功するための
セミナーを開催することになりました。

セミナーでは事業参入成功事例はもちろんのこと

■たった3ヶ月で22件の法人反響を獲得した事例

■事業取り組みから8ヶ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ヶ月で介護施設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しか
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
出し惜しみなく伝授します。

もし、オフィスエイト株式会社が非住宅に挑戦していなかったら――

おそらく今頃、市場から姿を消していたかもしれません。

しかし現実には、「挑戦する」という一歩を踏み出し、

未来を変えることができたのです。

そして、その選択はあなたにも開かれています。

このセミナーは「まだ間に合う」タイミングで開催されます。

今のうちに、非住宅木造という新しい柱を立て、

会社の存続と未来を切り拓く準備を始めてください。

未来を変えるのは、「やるか、やらないか」だけです。

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…” と言う意見に共感していただけた
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

事業立ち上げ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ニ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。



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。地元に貢献すると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。



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

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 粗利率はどれぐらいですか？

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。



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

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『大規模木造もくてるらす』を立ち上げました。もくてるらすは、"木"で未来を"照らす"建築物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。



会社存続をかけた

窮地を救った非住宅事業

最後の挑戦

非住宅参入の決断の想いを語る —

介護施設
×3受注

11.5 億円

日 程
場

WEB開催① 2026年2月23日（月）

WEB開催② 2026年2月24日（火）

WEB開催③ 2026年2月26日（木）

WEB開催④ 2026年2月27日（金）

※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（ログイン開始 開始時刻30分前～）

参加料金

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

申込期限

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もございます

第一講座

非住宅木造建築受注のポイント

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指す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

最後の望みをかけた非住宅事業

住宅事業が崖っぷちとなり、何もかも失った私が最後の望みをかけた非住宅事業で介護施設3施設で10億円（3.5億+5.5億+1億円）の受注に至った軌跡をお話しいたします。

講師：オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 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、参加された皆様にぜひ自社の強みである木造を活かし、いち早くBtoB営業で受注する具体的な方法を一步踏み込んでお伝えします。

講師：株式会社船井総合研究所 マネージャー 川崎 将太郎



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/136926>

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。

※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。



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。

【年末年始休業のお知らせ】

2025年12月26日正午～2026年1月6日まで

※休業期間中は電話がつながりなくなっています。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。