

即立ち上がる新規事業をお探しの住宅業界向け

下請けそのまま で出来る

木造事務所・店舗建築

実績0から1年で5棟2億円受注



住宅一筋の私たちでも**200m²以下なら**
いつものやり方で建てられました



～ゲスト講師～
有限会社住俱楽部
代表取締役 田子 浩彰 氏

競合のいない成長市場で始める単価3,000万の木造建築事業

お問い合わせNo. : S137269

主催

 サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒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<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索マークに「お問い合わせNo.」をご入力下さい）



137269

「住宅を支える第2の事業柱を作りたい」

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。

しかし、新規事業＝協力業者を変える
というイメージがあり踏み出せない方も多いのではないか。

そんな中、**たった60日**で新規事業を立ち上げ、
1年で5棟2億円の受注を達成することができました。

その理由は…

協力業者を変えずにできる新規事業
に参入したからです。

住宅の延長ができるので、皆さんもすぐに取り組めると思います。

気になる方はまずは続きを読むください。

住宅しか建てたことのない 私たちでもできました



有限会社住倶楽部
代表取締役 田子 浩彰 氏

当社は注文住宅がメインの福島県の住宅会社です。

近年は着工棟数の伸び悩みや価格競争の激化など、住宅事業一本では不安を感じていました。

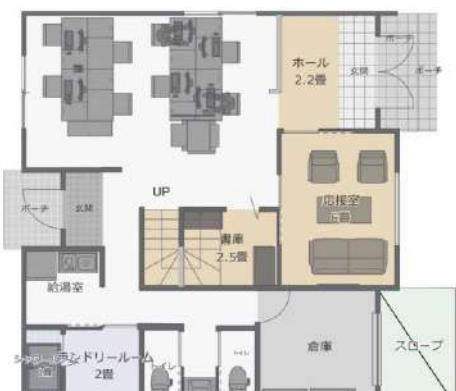
しかし、新規事業＝社内体制の変更が必要と感じており踏み出せずにいました。

そんな中で出会ったのが、**事務所・店舗建築**という選択肢です。

私が事務所・店舗建築事業に参入を決めたのは、**非住宅を建てたことがない**
私たちでも簡単にできるためです。

200m²以下であれば、協力業者を変えずすぐ始められる点に魅力を

感じていました。実際に事業を始めてみると、**木造かつ住宅と同じ規模**のため、
設計も監督も変えずに対応ができます。



さらに、事業を検討する中で、もう一つ大きな気づきがありました。

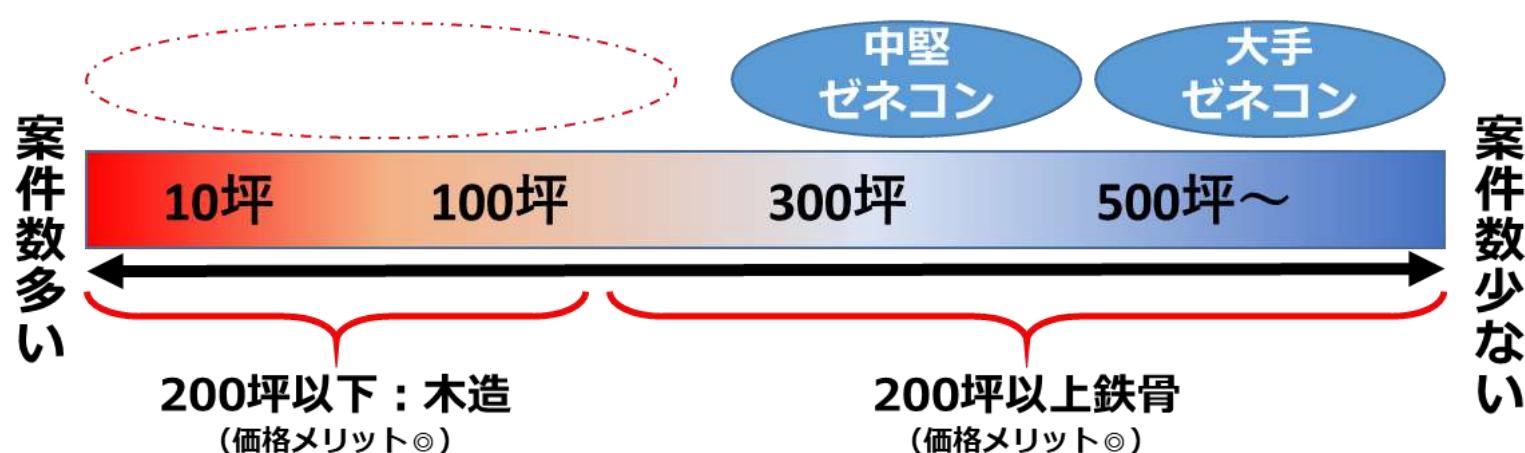
それは、住宅と違ってこの分野には**ほとんど競合がない**ことです。

参入前までは**非住宅=ゼネコンの仕事だろう**と思っていました。

しかし実際に市場を見てみると、住宅会社が得意とする200坪以下の事務所や店舗は、

ゼネコンにとっては積極的に取りに来ない規模であり、

結果として**競合がほとんど存在しない市場**でした。



競合がいたとしても多くの場合が鉄骨での提案であるため、特に200坪以下の規模であれば

木造提案により価格を抑えて受注ができます。

・・・ではなぜ住宅会社が取り組んでいないのか？

それは多くの住宅会社が**建てられない・競合に勝てない**と思っているから。

実際は住宅の延長で取り組むことができ**利益率35%**を確保しても受注ができます。

即参入できる新規事業で 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 阿部 韶

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。

「自社でもできるかもしれない」と、少しでも感じていただけたなら幸いです。

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くと考え事業を探されているはず。

ただ一方で、

「本当に自社でもできるのか」

「体制を大きく変えずに始められるのか」

そんな不安が残っているのも、正直なところではないでしょうか。

本セミナーでは、

「なぜ木造事務所・店舗建築事業が

住宅会社の第2の事業柱にピッタリなのか」

その理由を**住宅会社の目線**で整理してお伝えします。

まずは、

数ある非住宅商品の中で事務所・店舗を選ぶべき理由

についてご説明します。

① 今の設計・施工の体制で参入できるため

住宅会社が慣れている木造で建てることができるため、

事業を始めるにあたり **新規採用の必要はありません。**

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、手離れが良い

この3点が住宅会社にとっての参入理由になっています。

実際に取り組んだ会社からは **「住宅よりもむしろ楽に感じた」**
という声も多く聞かれます。

② 売る相手を変えるのみで受注ができるため

住宅とは違い、**法人からのお問い合わせ**がくるようになります。

特に事務所は **ほぼ全ての業種で必要**となるため
お問い合わせの数は最も多くなります。

運送会社	事務所 新築
ビルメンテナンス会社	事務所兼倉庫 新築
設備工事会社	事務所兼倉庫 新築
不動産会社	賃貸用事務所 新築

※木造事務所・店舗建築事業を行う企業様の実際の案件より一部抜粋

しかし、売る相手が違うなら、**集客や営業はどうすれば・・・**

船井総合研究所が集客・営業もサポートいたします。

集客方法は、基本的には**WebサイトとDMのみ**。

販促物は船井総合研究所が作成するため、新規事業を始めるまでの手間がほとんどありません。

実際には・・・

【月10万円の販促費】 【反響単価1.5万円】

【毎月1,000ユーザー以上の流入】 があります。

▼専門サイトの立ち上げ



なぜ競合がないのか？

それは・・・

積極的な販促をしている企業がないから。

そのため**住宅の約1/10の販促費**でお問い合わせを獲得できています。

営業も商談の流れは住宅と大きな違いはなく、

今ある知識で進められるため**住宅営業との兼任も可能**。

	集客	営業	商品
取組内容	①専門サイト作成 ②DM作成 ③リストティング広告運用 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

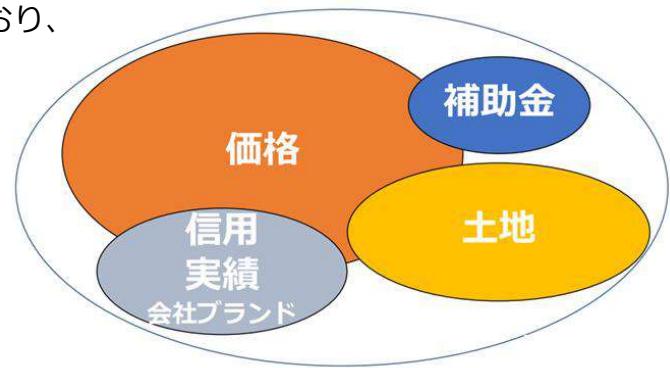


このように

住宅の片手間でできるため第二本業にピッタリなのです。

そして施主はデザイン性よりも**価格を重視**しており、
住むところではないためこだわりもなく
プラン修正はほぼありません。

▼施主が重視するポイント



初回接客から3回 最短1ヶ月で受注できた案件もあります。

「住宅が厳しくなったらまずはリフォーム」

という流れは業界ではよく見られます。

一方で、従来の考え方とらわれず、事務所・店舗事業に参入した会社は続々と業績を伸ばしています。

住宅よりも高単価で、リフォーム並みの短工期で、手間のかからない事務所・店舗建築事業。

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ておりますのでぜひご覧ください。

セミナーでは実際に取り組んでいる会社の生の声をお届けします。

当日皆さまに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

阿部 韶

新規採用ゼロ、60日で事業立ち上げ 1年で5棟2億円受注を達成

当社は福島県にて住宅をメイン事業として行っている住宅会社です。

住宅の売上を維持するために自分たちの知識でもできる事業を探していた時に木造事務所・店舗建築事業を知りました。

新規での採用は難しい状況だったため、設計や監督をはじめ今の社内体制を変えずにすぐに参入できたのが良かったです。200m²以下の木造建築は住宅よりむしろ簡単なので、現場もスムーズに進んでいます。

自分たちには建てられない、競合にどうせ勝てないと思っていたが、慣れているもので住宅以外に売れるものができたことは非常に嬉しかったです。



福島県いわき市
有限会社住俱楽部
代表取締役 田子 浩彰 氏

事業開始3か月で2棟受注

毎月7~8件のお問い合わせを獲得

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」と考える一般建設業許可でもでき

住宅に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・店舗建築事業を知りました。

平均7~8件のお問い合わせを毎月獲得できており、今年は計1.8億円の受注を達成できました。

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く考えています。



販促開始3ヶ月 お問い合わせからわずか2週間で契約

当社は群馬県で住宅をメイン事業として行っています。

私たちにとって木造事務所・店舗は住宅より規模は少しだけ大きいですが、

住宅よりもシンプルなプランであるため、施工面でのハードルはありませんでした。

積極的に販促をかけたことがなかったため、専門サイトの立ち上げ、リストティング広告、DM送付

だけでお問い合わせを獲得できることに驚きました。

さらに、お問い合わせがきてからわずか2週間で契約できた案件もあり、住宅よりも商談回数が

少ない点や、利益率35%でも受注ができる点は非常に魅力的です。

The screenshot shows a promotional banner for "CROSS BOX" featuring a modern office interior with exposed wooden beams. The text on the banner reads: "事務所 店舗 19.8万円~ /坪 建築専門 理想の事務所・店舗を実現!" Below the banner, there is a call-to-action for "無料出張相談会" (Free on-site consultation) with details: "事務所・店舗建築を 低価格でお考えの方へ" and "時問: 9:00~18:00 群馬県全域、ご訪問させていただきます。" A large red "19.8" is prominently displayed, followed by "坪" and "万円" in white. At the bottom, it says "低価格・短工期・高品質・土地情報" and "土地から建築までトータルサポート 低価格の建築". The CROSS BOX logo is visible at the bottom right.



群馬県伊勢崎市
YK建物株式会社
代表取締役 永田 正彦 氏

【群馬】事務所・店舗建築専門
CROSS BOX

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。
参入するなら皆様のエリアで
まだ誰もやっていない今がチャンスです！

競合のいない成長市場で始める 単価3,000万の木造建築事業

セミナー講座内容

第1講座

住宅業界の【今】と【これから】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、
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 小屋敷 侑太郎

第2講座

成功企業の社長が語る住宅会社ならではの事業展開
住宅事業への依存を脱却するため住宅事業との相乗効果が高い
非住宅事業を始めた企業より、事業展開の必要性や実際に取り組んでいる内容をお伝えいただきます。



有限会社 住倶楽部
代表取締役 田子浩彰 氏

第3講座

あなたの会社で明日から実践すべきこと
事例企業の取り組みをいかに自社で実践していくか。
明日からあなたの会社が取り組むべきポイントを解説します。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 阿部 韶

全日程オンライン開催/PC・スマホで参加可能

2026年

2/24 (火)

10:00~12:00

2/26 (木)

10:00~12:00

2/27 (金)

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）/1名様

会員価格 税抜 8,000円（税込 8,800円）/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。

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

お申込みは
こちら↓

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/137269>)



【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。