

1度は挑戦した

**非**住宅事業

色々ありますが、

この

**3**つ  
です

**2級**

**建築士**

でできる

木造アパート建築

事務所・店舗建築

小規模倉庫・ガレージ建築

<主催>  サステナブルなグロ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

【船井総合研究所厳選】住宅会社のための非住宅建築ビジネス3選 お問い合わせ No.S140472

オンラインセミナー (PC・スマートフォンで受講可能)

全日程 : 13:00

~15:00

お申込みはこちら→

140472



2026/ **5/14** (木) / **15** (金) / **18** (月) / **22** (金)

# 木造アパート建築



千葉県茂原市  
御園建設株式会社  
代表取締役 秋葉 幸男 氏

## 单身向けのアパートは 住宅に毛が生えたものです

弊社は千葉県の住宅会社です。

弊社もここ数年、非住宅事業をいくつか検討はしてみたので

すが、**弊社の住宅ノウハウがそのまま活かせるもの**

**は、あまりピンときませんでした。**そんな中、アパート

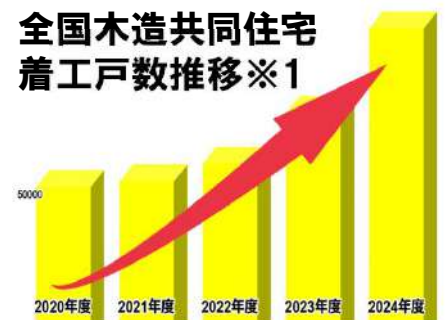
事業に参入したのもつい去年（2025年）の話です。

参入の決め手は、

- ・**今、市場がどんどん伸びている**
- ・**設計施工体制をそのままにできる**

この2点です。

全国木造共同住宅  
着工戸数推移※1



※1:建築着工統計調査より株式会社船井総合研究所が作成

↑過去5年で**135%成長市場**



←需要の多くは  
单身向けアパート  
1LDKの同じ間取りを  
組み合わせるだけでできる

需要の多くは、**2階～3階建て、单身向けの小ぶりな**  
**アパート**です。単価でいうと**5,000万円**くらいですね。

このくらいの規模であれば、

**これまでの住宅事業で培った設計施工の  
ノウハウで十分に対応ができました。**

また、**引き合いの多くは**

**Webや不動産会社経由で**

**獲得しました。**

Webサイトから直接依頼をいただいたり、

不動産会社向けにメルマガを

送ったりすることで、多くの地主や

投資家の紹介をもらえました。

まだ取り組み始めて

半年ほどですが、すでに

**1億7000万円の受注見込み**

ができています。



アパート専門Webサイト↑



不動産会社向けDM↑

不動産会社向け営業ツール↓



# 事務所・店舗建築



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

## 木造提案だから価格で勝てる 非競合市場でした

弊社は福島県の住宅会社です。

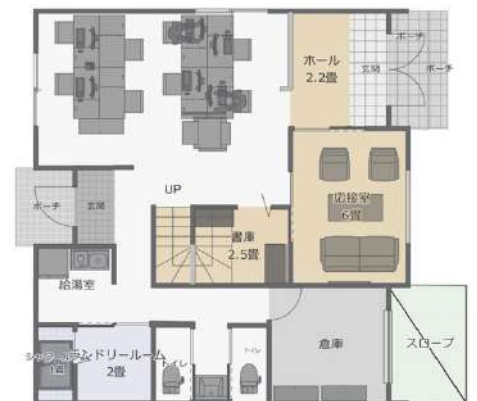
近年、着工棟数の伸び悩みや価格競争の激化などにより、住宅事業一本では不安を感じていました。

しかし、**新規事業 = 社内体制の変更が必要**と感じており、中々踏み出せないでいた中、事務所・店舗建築事業に思い切って参入を決めました。

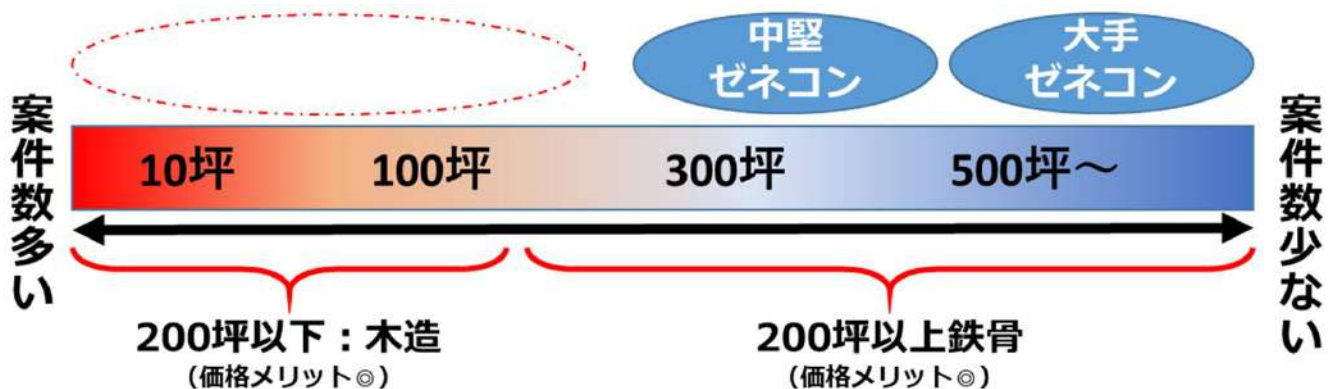
決め手は、ひとえに

**既存の営業、設計の人員体制で始められる**  
ことでした。

↓箱もの建築で面倒な間取りがいない



問い合わせの多くは、70坪くらいのもので、**木造住宅のノウハウをそのまま活かしました。**また、**競合がほとんどいないことには驚きでした。**はじめは、非住宅 = ゼネコンの仕事だと思っていましたが、200坪以下はゼネコンが積極的に取りに来ない市場であり、仮に競合が出ても、**多くは鉄骨での提案なので、木造提案ができる弊社の方が価格で選ばれています。**



また、**住宅業界とは全く異なっており、Webやチラシで集客を行っている会社がほぼいません。**

Webやチラシから多くの問い合わせをいただき、

**1年で2億円の受注ができました。**



←専用Webサイト

企業向けDM→



# 小規模倉庫・ガレージ

メーカーと連携することで

# 手間なく売れました



高知県高知市  
株式会社はるが建設  
代表取締役 池内 陽生氏

弊社は高知県の注文住宅会社です。

余力がある今のうちに、何か新しいことをやっておかなければ  
と思い、数年前に倉庫建築事業に参入しました。

はじめは、300坪や400坪といった**大規模な倉庫建築**  
**の受注拡大を目指していたのですが、**  
**これが難しかった・・・。**

これまでの木造住宅とは規模感も構造も全く異なっていたの  
で、設計が追い付かなかったのです・・・。

そこで、**メーカーの規格商品で提案ができる**

**200㎡未満の「小規模倉庫・ガレージ」事業に**

**シフト**することにしました。

メーカーの規格商品  
で建てた小規模倉庫→



規格のものなので、**設計業務がほぼ不要**となり、また、

**営業もメーカーのカタログの中からお客様に商品をご案内するだけ**なので難しい知識も不要



でした。さらに、**部材の発注～建築施工までも**

**メーカーにお任せすることができるので、**

極めて手間のかからない事業になりました。

肝心の集客も、

**住宅事業の4分の1ほどの販促費で行えています。**

専用Webサイトを作成し、

住宅でもやっている簡単なWeb広告とSNS、チラシを

行うことで、毎月15～20件の

お問い合わせを獲得できています。



**人手も手間もほとんどかからず、**

**たった1人で**

**半年で2億円の契約を上げることができました。**

# 既存の体制をそのままに 非住宅事業に挑戦



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 マネージングディレクター  
小屋敷 侑太郎

皆様ここまでお読みいただきありがとうございます。

ここからはWebセミナーのご案内です。

テーマは、

## 「あなたの会社にとって

## 最適な非住宅事業の始め方」

 についてです。

昨今、

**住宅市場の冷え込みに備え、第2、第3の事業の柱を確立することは  
業界の共通認識となりつつあります。**

しかし、『非住宅に取り組むにも何からやればいいのか』、また、『一度は取り組んでみたが、慣れない見積ルールや工法に翻弄され、思うように成果が出なかった』という方も多いのではないのでしょうか。

誤解を恐れずに言うと、**住宅会社が非住宅で成功するための鍵は、**

**「背伸びをしないこと」** です。

失敗要因の多くは、

**自分たちの設計施工能力を超えた建築案件を狙っていること**です。

そこで今回は、建設業界特化のコンサルティングを行う船井総合研究所 建設支援部が、

住宅会社にこそお勧めしたい**「厳選3事業」**を成功事例とともに解説いたします。

定員には限りがございますので、ぜひお早めにお申し込みください。

最後に、一部とはなりますが、3つの事業について

**全国の成功事例企業を**

**ご紹介いたします。**

株式会社船井総合研究所  
建設支援部  
マネージングディレクター

小屋敷 侑太郎

# 木造アパート建築事業に 取り組まれているその他の会社の声

**投資家のレポートにより年間13億円**の契約ができました！



兵庫県  
グリーンホーム・アドバンス  
株式会社  
代表取締役 芝本 雅彦 氏

事業開始当初は不動産会社を1件1件足で回り、投資家の紹介依頼を行っていました。投資家の満足度のいくアパートを建てているうちに、投資家から別の投資家の紹介をもらえるようになり、また、**ほとんどの投資家がレポートしていただける**ことで、**年間27棟13億円**を達成できました。



←契約のほとんどは  
単身世帯向け木造2～3階建て

**不動産会社営業を徹底し初年度3.5億円**の契約

**ができました！**



岡山県  
株式会社トータルホーム  
代表取締役 高橋 茂樹 氏

**不動産会社を介した  
投資家の間接集客/間接営業**を初年度は

徹底的に追求しました。投資家の方に直接満足度のいく提案を行うことは、初年度の私たちには難しかったのです…。

そのため、**投資家を多く抱えている  
不動産会社に投資家の紹介促進を行い、  
投資家の間接集客、間接営業の仕組化を徹  
底しました。**

不動産会社 &  
投資家向け専門HP→



不動産会社  
向けDM→



# 事務所・店舗建築事業に 取り組まれているその他の会社の声

**営業・設計・施工そのままの体制で**

**年間5億円**の契約ができました！



岐阜県  
株式会社ヤマカ木材  
代表取締役 山田 重貴氏

住宅の市場に不安を感じ、今の人材・体制のまま参入できる非住宅商品はないかと探していたところ、「事務所・店舗」建築へ参入しました。**建物はハコモノなので、住宅より手間がなく、契約金額は住宅の複数棟分の金額（約4,000万円）**であり、手間なく売り上げを上げることができています。

**事業開始3か月で2棟受注！**

**毎月約10件の反響により年間2億円**を達成できました



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

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。特に**200㎡以下の木造建築だと住宅より簡単**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ましたが、**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。

# 小規模倉庫・ガレージ建築事業に取り組みされているその他の会社の声

**年間3億円超・粗利30%弱の事業になりました！**



商品が決まっているため営業内容も非常にシンプル。商談回数も3回程度で終わるため**他事業との兼任でも1人で行えています**。メーカーからすぐに図面や見積もりも貰えるので手間なくスピード営業ができています。専任の営業であれば年間100件くらいこなせると思います。

滋賀県A社



**新築とセットでも売れてます！**

**兼任1名で1.8億円の契約ができました！**



和歌山県  
エコ・トップ株式会社  
代表取締役 上田 浩司氏

住宅・リフォーム事業以外の事業柱を探していたところ、「ガレージ・倉庫」事業に出会いました。住宅では考えられない少しの販促費で多くの集客ができました。**ガレージの問い合わせから新築のご相談も多くいただけており、セット提案もできています。**



# 【船井総合研究所厳選】

## 住宅会社のための非住宅建築ビジネス3選

### 第一講座

#### 【船井総合研究所厳選】非住宅建築ビジネスの比較解説

船井総合研究所 非住宅建築部門のコンサルタントが厳選した、住宅会社・工務店向けの非住宅ビジネス3選。貴社にとって、どのビジネスがオススメか、市場性や簡単な事業概要について解説いたします。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー  
南 龍吉

### 第二講座

#### ①木造アパート建築

【135%成長市場！年間10億円超を目指せる】  
なぜ今アパートなのか？近年急増している投資家向けに、単身世帯向け木造アパートを受注していく戦略を、先行企業の取組み事例を基にお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー  
南 龍吉

### 第三講座

#### ②事務所・店舗建築

【半年で2億円受注！営業施工体制そのままOK】  
住宅の営業、施工のノウハウをそのまま活かして参入が可能です。先行企業の取組み事例を基に、商品・集客・営業戦略をお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー  
田丸 瑞希

### 第四講座

#### ③小規模倉庫・ガレージ建築

【参入障壁が低い！兼任営業1名で年間3億円超】  
メーカーのカタログだけで販売が可能なので特別な知識やスキルは不要です。WEBのみで月20件お問合せを獲得する集客戦略や、営業たった1名でできる営業戦略について、先行企業の取組み事例を基にお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 リーダー  
南 龍吉

### 第五講座

#### まとめ講座

全国で住宅会社向けに「非住宅事業」の立ち上げコンサルティングを行っている船井総合研究所より、3事業の講座内容をもとに、貴社が明日から実践していくためのポイントについて解説いたします。



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 マネージングディレクター  
小屋敷 侑太郎

## 全日程オンライン開催／PC・スマホでセミナー参加

オンライン  
開催

2026年

5月14日(木) 15日(金) 18日(月) 22日(金)

【申込期日】

・銀行振込 : 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

全日程

13:00～15:00 (ログイン開始:開始時間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。

## 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いただき、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/140472>

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。

本セミナーは当社ホームページより  
お申込みいただけます！

お申込みは  
↓コチラ

