

2階建てでは収益が足りない
問題を解決する最強の選択肢

「利回りが合わない…」
それで終わった商談はありませんか？

木三共

木造3階建て共同住宅

視察セミナーin京都

構造・防音・コスト—木造3階建ての
不安を払拭する設計のポイントを開説



株式会社ギオンデザイン
代表取締役 佐原 互 氏

全国6,000棟超の構造計算実績
木三共含む中大規模木造50棟以上の受注

主催

木造3階建て共同住宅視察セミナーin京都



サステナブルな成長を志す。

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

お問い合わせNo.S142987



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>（右上検索マークから「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

142987



**私が木造マンションの受注販売事業に取り組もうと
考えた理由は「絶対に勝てる」と確信したからです。**
株式会社ギオンデザイン 代表取締役 佐原 互 氏

私が木造マンション——

「木三共（木造3階建て共同住宅）」に取り組み始めてから約6年。

**現在では、受注・設計プロデュースを
合わせて100棟以上の実績となりました。**

出発点は、地域ビルダーでの注文住宅営業です。

大手ハウスメーカーとの競合環境の中で、

15年間で約300棟を受注。敗北はわずか2件でした。

ただその中で、次第に違和感が生まれました。

この働き方のままでは、事業も人も持続しない、と。

そこで私は、“新規追従型”から“ストック型事業”へ転換します。

木造特化の構造設計事務所を立ち上げ、

海外24時間体制を活用した設計体制を構築。

大手ビルダーに対しては「初期100棟無償」「5年間値下げなし」の
専属契約モデルを提案しました。

結果として、年間約2,000件規模の受注体制を構築。

その後、この事業はクローズしています。

**そして現在。これまでの営業・設計・事業構築の知見を、
木造マンション事業へと集中させています。**

絶好調だった事業を、私はあえて手放しました。

理由はひとつ。

「木三共（木造3階建て共同住宅）は、必ず勝てる」と確信したからです。

その根拠は、極めてシンプルです。

■お客様はなくなる
収益不動産の需要は、構造的に常に存在する

■競合が少ない
木造3階建て以上を安定して
扱えるプレイヤーが、圧倒的に少ない

■利回りの優位性
RC・S造のコストが上昇する中で、
木造の収益性は明確に優位

■BtoBのブルーオーシャン
不動産業者の下請け領域に特化すれば、
表立った競争が発生しない



※写真はこれまでの木三共実績です

この4つが揃ったとき、

これだけの理屈が揃っている市場なら、絶対に勝てると。

だから私は、この「木三共」ビジネスへ次の舵を切りました。

実際に始めてみると、予想していた通り…

**多くのお客様から木造マンションの受注を
いただくことができました。**

ただ一方で、受注した案件を自社で建て切るには、
想像以上のエネルギーが必要だという現実も再認識しました。

だからこそ今、必要なのは「気合」ではなく仕組み化です。

注文住宅の競争激化、資材高騰

多くの工務店・住宅会社が同じ課題を抱える中、
市場環境は大きく変わりつつあります。

RC・S造のコスト上昇により、
従来の収益モデルは成立しにくくなっています。

**その中で「木三共（木造3階建て共同住宅）」は、
現実的な新たな選択肢です。**

もし、かつての私のように“勝てる構造”を
持つ新しい事業の柱を探しているのであれば、

この木三共ビジネスは有力な選択肢になるはずです。

株式会社ギオンデザイン 代表取締役 佐原 亘 氏

住宅一本では限界へ — 新規事業という選択

「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、

新たな活路を見出したのが“木造3階建てマンション事業”への進出です。

木三共を建てるポイントは

施主探し営業と木三共の準耐火緩和要件を活用した設計

知識や経験を積むまでに時間がかかる、

失敗すれば額が大きい分損失も大きくなります。

この度、プランから意匠・構造設計をお願いできる佐原亘氏を
ゲスト講師に迎えたセミナーを開催することとなりました。

実際の営業経験に基づく受注戦略から、設計・施工の実務テクニック
まで、現場で使えるノウハウを惜しみなく解説いただきます。

さらに今回は、

2026年7月28日（火）

京都にて木三共の実物を視察できる

貴重な機会です。

ぜひこの機会にご参加ください。

株式会社船井総合研究所

古賀 幹人



木造3階建てマンション建築事業 取り組みから5年で23億円の実績がでました



株式会社WoodHome

代表取締役 寺田康次郎 氏

下請け大工として佐原さんの会社の現場で仕事をしていた頃に出会ってから、20年以上も親しくお付き合いをさせていただいています。大工業を卒業し建物全部の請負をする建設会社を設立してからも、何かあればいつも佐原さんに相談してきて現在に至ります。

売上が5億円台で伸び悩んでいた頃、 「RC建物価格がこれほど高騰しているのです、今からは間違いなく木造3階建てマンションが市場で求められる。受注はこちらでしていくので、施工体制を整えてください」と言われた佐原さん木造3階建てマンションへ事業をシフトしました。同時に大手アパートメーカーの下請けを離れたため不安の声もありましたが、

その後約5年で売上は約4倍に成長。

元請け中心の事業構造へ転換したことで、利益率の向上が最大の成果となりました。

満足のいくプランに出会えないでいたのに…

私が初めて新築一棟物で所有することとなったマンションの建設地は防火地域の細長い変形地で、設計する上で多くの制限があったこともあり、何人かの建築士の方々に図面を作成していただいたものの、**あまり満足のいくプランに出会えないでいた**ころに知人から人柄の良い信頼できる方だと佐原社長を紹介していただきました。

株式会社シビルブレイン
代表取締役 石倉直人 氏



その発想力と制限をクリアするテクニックに

まず驚き、やっと求めていた建物に出会えた気がしました。ご尽力いただいた他の建築士の方々にも感謝していましたが、圧倒的な実力差を感じずにはいられませんでした。その後、弊社社屋を建設した折にも設計をお願いすることとなりましたが、とても満足しています。

講座

セミナー内容

第1講座

実際の木造三階建て共同住宅を視察

京都市内の完成物件や施工現場など、実際の建物を細かく視察しながら木造3階建て共同住宅（木三共）事業についてお伝えします。図面だけではわからない実際のスケール感や現場をご覧ください。

株式会社ギオンデザイン 代表取締役 佐原 亙 氏／株式会社船井総合研究所 古賀 幹人

第2講座

木三共事業の成功ノウハウと新商品

京都で圧倒的な受注実績を持つギオンデザインの佐原社長より、地方の工務店が知らない実践的な施工ノウハウ（工程の組み方など）や、大幅なコストダウンを実現する「オープン工法」についてお伝えします。さらに、手運びで施工可能な木造4階建てビル新商品「壁無双」についてもご紹介いたします。

株式会社ギオンデザイン 代表取締役 佐原 亙 氏

第3講座

本日のまとめと今後取るべき事業戦略

本日の総括と、明日から木造3階建て共同住宅（木三共）事業を地域で立ち上げ、不動産会社などを巻き込む「チラシ集客」モデルなどを活用して収益を上げていくための具体的な事業戦略について解説します。

株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 日野 信

開催日時

2026年7月28日（火）
13:00～17:00

（受付開始：開始時間30分前～）

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。※最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

会場

＜視察先＞ 株式会社 ギオンデザイン
＜講演会場＞ 京都府民総合交流プラザ
京都テルサ

お申込み期日

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。ご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。

受講料

一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）／一名様

会員価格 税抜24,000円（税込26,400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。

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。●受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・懇親会費●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、（左記OR右記OR下記）の取消料をお支払いいただきます。●ご参加を取り消される場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。●最少催行人数5名（出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索マークに「142987」をご入力し検索ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142987>

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号

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

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

