

ご好評につき
第5弾

増税後の救世主事業のご提案!

注文住宅会社のための

「木造アパート」が売れる 視察ツアー

2つの対極商品の出入りで両方売れる仕組みがある!!



1棟当たり
5,500万円
2~3LDK/5戸
メゾネット



戸当たり
580万円
2LDK/4戸
メゾネット

私も素人で建設会社を起業してアパートを売ってます。

- 1 まずは「ちょっと尖ったオシャレなアパート」を商品に持つ
- 2 それとは対極的な「ローコスト」アパートも商品化する
- 3 坪32万のローコストアパートは利回り10%以上
- 4 クロスは洗えて10年持ち!フローリングも傷つかない!
- 5 メゾネットで上下階の音問題を解消!千鳥配置で隣戸の騒音も遮る!
- 6 エイジング塗装で古めかしさを演出!10年後も変わらぬ外観に

株式会社 ネイブレイン
代表取締役
山本 直人氏

デザイナーズ賃貸住宅モデル企業視察ツアー お問い合わせNo.5036886

主催

株式会社 船井総合研究所

お申し込み・お問い合わせ

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

☎ **0120-964-000** [受付]平日
9:30~17:30

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

・お申し込みに関するお問い合わせ: 天野(アマノ)
・内容に関するお問合せ: 永田大輔(ナガタダイスケ)

☎ **0120-964-111** [24時間対応]

WEBからもお申し込みいただけます。

船井総研

www.funaisoken.co.jp



右上【サイト内検索窓】に
「お問合せNo.」として
【036886】を入力ください。

**「紹介のみ」で木造
アパートを20億円
売っています。**



株式会社ネイブレイン
代表取締役 山本 直人 氏

【ゲストプロフィール】1964年生まれ。愛知県出身。大学卒業後、賃貸仲介会社を経て1998年に(株)ネイブレインを創業。テーマパークを想起させるデザイナーズ賃貸住宅を看板商品に、今期のグループ売上は35億円を見据える。地元岡崎市を中心に、大手と一線を画す独自の営業スタイルで20年連続増収増益を続けている。

——山本社長、注文住宅しか売ったことがない会社が、
本当にアパートを売れるのですか？

山本社長：**簡単に売れます。** 現に、私もこの事業を始めたときは、
アパートはおろか、住宅すら建てたことありませんでしたから。

——ずばり、どうすればゼロからでも売れるようになりますか？

山本社長：まずは地域で『**圧倒的に尖った商品**』を1つ持つ
てください。それさえできれば、売るのは簡単です。

——尖った商品と言いますと、例えばどんなアパートのことですか？

山本社長：例えば、当社のメゾネージのように、**完成見学会に3日で
540人集客するくらいインパクトのある
アパート**を商品化してください。

山本社長：そうすれば、**不動産会社が土地オーナーをバンバン紹介してくれる**ようになります。



愛知県岡崎市の郊外に建つ木造2階建て・メゾネットのアパート。完成見学会に540人が来場した。

———どういふことでしょうか？

アパート営業といふば、地主の自宅に飛び込み訪問するのではないのですか？？？

山本社長：たしかにアパート業界では飛び込み訪問が一般的なのかもしれませんが、当社では **飛び込み訪問は一切していません。**それでも、年間**180人～200人の土地オーナーを、不動産会社から紹介してもらっています。**

———なぜ、そんなことが可能なのでしょうか！？

山本社長：地域の**不動産会社と業務提携**しているんです。

アパートの成約時に建築費の数パーセントの紹介料と、入居者の賃貸仲介と物件管理もお任せしますから、不動産会社も**一生懸命紹介してくれる**んです。

「紹介店業務協定書」という契約書も事前にしっかり交わしています。

——なるほど、お互いWIN-WINだから、不動産会社も自社の顧客を紹介してくれるのですね。でも、大手ハウスメーカーも同じようなことをやっているのではありませんか？



不動産会社と事前に取り交わす「紹介店業務協定書」

山本社長：はい。たしかにハウスメーカーも同様のことをやっているようですが、“何ら特徴のない”ハウスメーカーのアパートに、不動産会社もうんざりしているのが実態なんですよ。

——だから、メゾネージのような『尖った商品』があると、不動産会社も興味を持ってくれるということですね？

山本社長：はい。不動産会社としては、その方が地主に紹介しやすいんです。**「ちょっとおもしろいアパートがありますよ」**と気軽に言えるので。この一言が言えるだけでも、不動産会社はメリットを感じてくれるものなんです。

——不動産会社も仕事につなげるために、新しいネタを探しているということですね。

山本社長：はい。不動産会社には「建築推進部」といって紹介料の売上目標を決めて動いている会社もありますから、予算達成のためにわざわざ**営業同行**までしてくれます。

山本社長：土地オーナーも、一番身近な不動産会社の担当者の意見を聞きますから、商談の入りが非常にラクです。1日にど新規のオーナーへ何百件も飛び込み訪問することを考えたら、これ以上効率的で確実なアプローチの仕方はないと思います。

——このスタイルなら、地域に関係なく実践できそうですね。ちなみに、メゾネージは年間でどのくらい受注されているのですか？

山本社長：年間**3棟**くらいじゃないでしょうか。

——えっ・・・。失礼ながら、もっと受注させているかと思いました・・・。

山本社長：はい。実はそこが**この事業のカラクリ**なのですが、実際の売れ筋商品はその他にあって、メゾネージをバンバン受注しているわけではありません。

——つまりメゾネージはあくまで商品という位置付けなのでしょうか？

山本社長：そうお考えいただくのがわかるやすいかもしれません。もちろんメゾネージも売れますが、メゾネージの一番の役目は、他社より**「頭1つ出る」**ということ。「この会社、何だか面白いな」「他とはちょっと違うな」と思わせることです。そうすることで、多くの土地オーナーを不動産会社から紹介いただけるポジションに立つことができますし、**商品も色々あるからこそ、土地オーナーも選びやすいんです。**

——すると、1つ疑問なのですが、地主を紹介してもらう仕組みはあっても、実際問題、そこから「受注にこぎつける」とは限りませんよね？他社と競合することも多いのではないですか？

山本社長：競合はしますね。既にハウスメーカーが営業にしている場合がほとんどですから、我々がプレゼンするときにはもう7～8社目だったりします。

——それはかなり厳しい戦いではありませんか？

山本社長：**そんなことはありませんよ。当社が最終プレゼンの2社まで残ることは難しくありません。**

——…なぜそのようなことが可能なのでしょうか？

山本社長：地主から、「**あなたにすべて任せます**」と言ってもらったためのトークを営業に丸暗記させているからです。

——それは興味深いですね。ずばり、何と言っているのですか？

山本社長：商談の一番初めの段階で、「**アパート経営で成功する考え方**」を教えてあげるだけで大丈夫です。

——まるで先生みたいですね。

山本社長：はい、まさにその立ち位置が重要なんです。土地オーナーが生徒、営業マンが先生です。単なる業者という見られ方ではなく、“土地活用を成功させるパートナー”として見てくれるかどうか、他の営業マンとの差別化においてとても大切なんです。

——具体的にほんどんなことを伝えているのですか？

山本社長：成功するアパート経営のコツは、“**将来起こり得る様々なリスクに耐えうる物件づくりを、計画段階から入念に行うこと**”、これを入念にオーナーと共有します。

——その話はみんな聞きたいでしょうね。いきなり商品説明ではなく、土地オーナーが関心のあるアパート経営のリスクに話題を持っていくのですね。

山本社長：はい。**土地オーナーが一番知りたいのは、アパート経営のリスクに対する解決方法**なんですよ。

それなのに、ほとんどの営業マンはすぐに商品説明に入ってしまいます。自分の不安が解消されていないのに、自分の都合でしゃべる人の話が頭に入ってくるわけがありません。

——御社の場合は商品売る前に、土地オーナーに寄り添う姿勢みたいなものを示すことで、相手の心をグリップするのですね。

山本社長：はい、そのように営業には言い聞かせています。

——ちなみに、賃貸経営におけるリスクとは、具体的に何を指すのでしょうか？

山本社長：はい。アパート経営のリスクは、以下の5つのことを指します。

1. 家賃下落リスク

経年劣化で家賃が下落することで収益性が下がること

2. 金利上昇リスク

金利が上昇して収益性が下がること

3. 大規模修繕リスク

入退去の度にクロスやフローリングなどに修繕費が発生して持ち出しが出ること

4. 過剰供給リスク

競合物件ができて競争が激しくなり、アパートの稼働率が下がること

5. 犯罪リスク

事件や事故が起こることで物件のイメージが下がり稼働率が下がること

これら5つのリスクは、**アパートの収益性や存続を脅かす**もので

ですので、まずはそれらをしっかり整理してあげます。その次に、メゾネージュを例にとつて、当

社がいかにリスク対策を重要視してアパートを提案しているのかをご説明します。

例えばメゾネージュでは、下記のように解決することが可能です。

① 家賃下落リスク

エイジング加工により建物の劣化部分が目立ちにくいいため、家賃下落がしにくい。

② 金利上昇リスク

建物の規格化によってコストダウンしているため、金利上昇にも耐える返済計画が可能。

③ 大規模修繕リスク

洗えるクロスや傷が付きにくいフローリングの内装材により修繕費が通常の10分の1程度におさまる。

④ 過剰供給リスク

特徴的な外観デザインが圧倒的な差別化となり競合が増えにくい。メゾネットの希少性も強み。

⑤ 犯罪リスク

防犯砂利により事件性のある人物の侵入を未然に防ぐことができるため傷害事件が起きにくい。

——メゾネージは目立つ商品というだけでなく機能性にも優れたアパートなんですね。

山本社長：はい。しかしこのままメゾネージの話を淡々とするだけでは、単なるメゾネージ押しの営業トークになってしまいます。それでは他の営業マンと変わりません。中には、「メゾネージって高いよね」とおっしゃる方もいますしね。

——そんなときはどうされるのですか？

山本社長：はい。ここで伝えたいのは、あくまで当社の「成功するアパート経営の考え方」や「スタンス」ですから、**メゾネージとは対極的なローコスト商品のリマールの説明もします**。そうすると、当社がしっかり考えてアパートを提案をしているというスタンスがわかってもらえるんです。

——かなり緻密に考えられた営業トークですが、**実際にやるとなると、難しそう**な印象です。現場の方には、どのように落とし込んでいるのですか？



戸当たり580万円のメゾネットアパート

山本社長：簡単ですよ。トップ営業マンのロープレビデオで**トークを丸暗記**させるだけです。そうすれば、**新卒社員でも半年もしないうちに立派に売れる**になりますよ。

——土地活用は中途のベテラン社員のイメージですが、新卒社員でも売れるのですか？

山本社長：はい。現に、弊社で一番売っている社員は**新卒の2名**で、うち1名は**女性**です。2人で年間**12億**売ってますが、特別なスキルや経験、センスが必要な営業ではありません。

——それは驚きですね。

山本社長：もちろん、現場に入る前にまずはロープレビデオを一言一句覚えてもらって、ビデオを見なくても話せるように体で覚えてもらいます。ロープレはトップ営業マンのトークをビデオで見ってもらって、**合格するまで現場には出させません。**

——かなり徹底していますね。

山本社長：はい。でも逆に、そこさえ徹底するだけで**1人**で**5億**も**6億**も**売**るようになるのが**土地活用**をやる一番の**メリット**なのかなと思います。注文住宅に比べたら、**利益率**も高いですし、**打ち合わせ回数**は**少ない**ですし、競合も大手ハウスメーカー対策だけやっていたらいいので、**住宅会社こそ、景気が良いうちに土地活用**は**はじめておくべき**だと思います。

——本日は色々教えていただきありがとうございます。これまでのお話をまとめさせて
いただくと、御社が土地活用で成功している理由は以下の3つのまとめられますね。

- ① 尖った商品を持つことで不動産会社から土地オーナーの紹介を得ている。
- ② 商品を複数持つことで、入口商品と出口商品を分けている。
- ③ アパート経営のリスク対策を教える営業トークで他社と差別化している。

山本社長：はい、その通りだと思います。

私も**素人**でこの事業を始めましたから、住宅会社さんでしたら大丈夫ですよ！

——本日はありがとうございました。

山本社長：ありがとうございました。

今回は**愛知**まで来ていただくわけですが、実際の**建物**を見てもらって、
その外観と内装（モデルハウス）、**洗えるクロス**や**傷のつかない
フローリング**も実際に実験いただこうと思っています。

立地（地価）や商圈イメージがつかめれば、**家賃が高く取れる
理由**も理解いただけると思いますし、メゾネージ（5,500万円）、リマール
（580万円）の**2商品**を**比較**していただければ、**売れる理由**が
わかるはずです。

また、弊社のちよつと変わった**本社屋**も見学いただけますし、**売れている
営業マン**もご紹介しますので、赤裸々に何でも質問してみてください。
ということで、皆さまの**ご参加をお待ち申し上げております！**

お客様の声

素晴らしい視察ツアーでした。その参加が、最高の機会

岐阜県書各務原市 N工務店様

▶これ以上ないお褒めの言葉です。ご参加ありがとうございました!!

圧倒的なデザインに感銘致した。

静岡県牧之原市 K建設様

▶主催者冥利につきるお言葉です。ありがとうございます。

実物を見ると、写真では伝わらない良さがある

滋賀県守山市 P社様

▶「写真より実物がすごい」と皆様口をそろえておっしゃいます!

大手上にはない物で勝負してみるところ。又、地主様に賃貸住宅の収容
もしかりと説明し、経営していく上で、問題になる部分に対し、しっかりとカバー
されているところが参考になりました。頂いたカタログのデザインも良く、
商品の何を見せたいかが良く分かるものだと思えます。

愛知県名古屋東区 H社様

▶大手上に負けない「強い商品」がネイブレイン様の一番の強みです!

とてもかっこいい!! と羨望を覚えました!!

佐賀県唐津市 K建設様

▶ディオニーランドに建てそうなアパートですね!

自社の、建築とインテリア、 最新のインテリアとインテリア;
プロフェッショナル 日記物件として秀でています

神奈川県厚木市 K工務店様

▶モデルルームとして、また自社の収益物件として所有するのがお得です!

実物と初見の印象と、某マバクと連想した。外観以外には勾配、
内部(同社)や設備の細かな配慮が感じられた。入居率の高さを計り、
とした。細部々々、インテリア加工と建物の価値を高めようとした。

群馬県前橋市 L社様

▶ディオニーランドの「30年経っても飽きが来ないデザイン」がモチーフです!

エイジング加工はやはり自在。戸建賃貸は差別化できそう。

埼玉県戸田市 Y工務店様

▶エイジング加工は意外にも簡単に真似ができるから驚きました!!

今後、土地活用企画のノウハウも必要と気づき、学びました。

兵庫県加東市 Y建設様

▶競合が少ない土地活用事業はとても魅力的です!!

アパート現場での流れや、メンテナンス費用と かかる
君の方などかとても参考になりました。

岡山県岡山市 S住宅様

▶アパートのメンテナンス費用が、10分の1になる仕組みはネイブレインだけなんです!

土地活用コンサルタントを目指したい。
自社の築古物件のありよう、建て替えを参考にしたい。

沖縄県沖縄市 K社様

▶建て替えもパターンも続々事例が出ております!!

いつまでも建築したいと思っています。

北海道苫小牧市 W工務店様

▶2回目のご参加ありがとうございます!!

デザイナーズ賃貸住宅で土地活用事業に参入！

明日から誰でも取り組める1棟5,500万円、粗利30%の新規ビジネス

講演スケジュール

【日程】2018年9月13日（木）

【時間】13:00～18:00 【場所】株式会社ネイブレイン本社（愛知県岡崎市）

※18時に東岡崎駅[南口]へ到着予定

時間	セミナー内容
第1講座	<p>明日から始められる土地活用事業で新しい顧客を開拓せよ！</p> <ul style="list-style-type: none"> □増税後はどうする！？土地活用で開拓する非住宅市場の勘所 □土地活用事業の現在の時流と今伸びている分野を徹底解説！ □地主や投資家との付き合い方と売れる商品戦略 □大手が真似できない領域だから住宅会社でもできる！  <p>株式会社 船井総合研究所 土地活用チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 鈴木 精一</p>
視察	 <p>視察先① リーブルシャンプレット</p> <p>⇒</p>  <p>視察先② リマール</p>
第2講座	<p>地域で頭ひとつリードするオンリーワン土地活用戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> □完成見学会に3日間で540名集客する圧倒的デザイン賃貸とは！ □大手が真似できない修繕費を9割削減する洗えるクロスとは？ □立上げ時はモデルルームがポイント。自社の収益物件にもなる！ □ハウスメーカーと差別化するプレゼントークの具体的な事例  <p>株式会社ネイブレイン 代表取締役 山本 直人 氏</p>
第3講座	<p>デザイナーズ賃貸住宅販売を成功させるための3つの勘所</p> <ul style="list-style-type: none"> □地主案件の開拓を加速させる不動産会社営業のステップ □地主向けの5回シリーズセミナー開催で年間170組を集客！ □他社物件との差別化部分を明確にする市場診断手法  <p>株式会社 船井総合研究所 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 永田 大輔</p>

WEBからもお申込みいただけます！



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/036886.html>



日時・会場

愛知 2018年9月13日(木) 13:00~18:00 (受付開始12:30~)

集合及び解散場所：名鉄「東岡崎駅」南口 ※18時駅到着を予定

株式会社 ネイブレイン本社 2F 研修室 〒444-0008 愛知県岡崎市 洞町字寺前3番地1

お申し込み多数により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の戻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。

受講料

一般企業 税抜37,000円 (税込39,960円) / 1名様 会員企業 税抜29,600円 (税込31,968円) / 1名様

- ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の4営業日前までにお願いいたします。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。
●受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、右記の取消料をお支払いいただけます。
●お取り消しのご連絡は、平日(月曜~金曜日)午前9時30分~午後5時00分でお受けいたします。
●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日前までに最低出発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。

Table with 2 columns: 申し込み取消時期, 取消料. Rows include cancellation periods for seminar start dates and associated fees (e.g., 20% to 100% of travel costs).

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。お申し込まました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

お振込先 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通No. 5785304 口座名義：カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お申込受付内容に関するお問合せ

明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●お申込に関するお問合せ：天野 ●内容に関するお問い合わせ：永田(ナカタ)
●受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

デザイナーズ賃貸住宅モデル企業視察セミナー

お問い合わせNo. S036886

FAXお申込み用紙 FAX: 0120-964-111

担当 天野

Application form grid with fields for company name, address, contact info, seminar participation, and participant details.

セミナーで特に聞きたい内容や質問したい内容等があればご記入ください。

個別にご相談したい内容があればご記入ください。

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(訪問先への参加者名の提供とクリニック参加者名簿のテキストへの掲載含む)のほか、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報として事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません。お手続きができません場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。