

住宅会社・工務店のための**増税後の救世主事業!**

デザイナーズ賃貸住宅

視察ツアー

2つの「対極商品」の出し入れで両方売れる!!

ハイコスト×デザイン



- 稼働率**98.7%**の圧倒的デザイン
- 見学会で**540人**が感動した**エイジング塗装**
- サイディングの上から**こて塗り!**ほもわざと**錆を演出!**
- 修繕費が10分の1**になるクロス
- 家具を置いても**傷がつかない**フローリング
- まるで**テーマパークのようなトンネル**もある!

ローコスト×シンプル



- 2LDKウッドデッキ付きで**たったの580万円/戸**
- ハウスメーカーの**半値**で同額家賃が取れる**メゾネット**
- 家賃が**20%下**がっても**利回り10%超え**
- 隣の部屋の音もかき消す**秀逸な収納配置
- 通常の**1.5倍**の収納力を持つ**クローゼット**
- 風呂とトイレは2階へ!**14畳のゆったりリビング

主催



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

〒541-0041

大阪府中央区北浜4-4-10

船井総研 大阪本社ビル

デザイナーズ賃貸住宅モデル企業視察ツアー

TEL:0120-964-000

平日 9:00~17:30

FAX:0120-964-111

24時間
対応

※お申し込みにはお電話かメール(メール)でお申し込みください。お電話の場合はお申し込みの受付時間(受付時間)に注意してください。

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ)www.funaisoken.co.jp(右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください)→

[038013]

**不動産会社から地主を
紹介してもらって木造
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。

永田 早速ですが、注文住宅しか売ったことがない会社でも、本当にアパートが売れるようになるのでしょうか。

山本社長 簡単に売れますよ。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。

永田 ずばり、どうすればゼロからでも売れるようになるのでしょうか？

山本社長 まずは『**不動産会社から地主を紹介してもらおう仕組みを作る**』ことですね。ここさえ間違わなければ、立上げで大失敗、なんてことはないと思います。

永田 不動産会社から地主を紹介してもらおう、ですか。土地活用でアパートと言え、**地主のお宅へ毎日のように訪問営業するのではないのですか？**

山本社長 一般的にはそう思われているかもしれませんが、しかし実は、
そのやり方が一番うまくいかないんですよ。

そんな辛い営業スタイルでなくても、当社は不動産会社からの紹介で**年間で180~200件の紹介をいただいています。**
営業社員は5人ですから、**1人あたり年間で30~40件の計算です。**

永田 それは驚きです・・・！初めての住宅会社でも出来るのでしょうか???

山本社長 **仕組みが単純ですから、簡単ですよ。**
やることは、不動産会社と『**地主の紹介手数料を支払う業務提携を結ぶ**』、これだけです。もちろん、お互いビジネスですから、成約したらの話ですね。

例えば、1棟5,000万円のアパートを契約したら、
5,000万円×3%=150万円を手数料として支払います。

これだけでも不動産会社には十分メリットがありますが、彼らの本業である**入居者の仲介と建物管理も一括でお任せします。**

仮に、家賃6万円の1棟5戸のアパートの場合、

仲介手数料は、6万円×5戸×両手 = 60万円

管理手数料は、6万円×5%×5戸 = 1.5万円（毎月）

本来なら、仲介手数料と管理手数料が増えるだけでも嬉しいのに、地主の紹介料までもらえる。しかも、**アパート2棟分に匹敵する仲介手数料と管理手数料が別口で入ってくる**わけです。私も建築を始める前は不動産会社にいたのでわかりますが、こんなおいしい話はありません。

永田 たしかに不動産会社にとっては魅力的な条件ですよ。すると、やるべきことは、業務提携先を増やしていくことですね？

山本社長 その通りです。提携先が増えれば増えるほど、地主の案件数は飛躍的に伸びていきます。

当社の場合は、**1人あたり平均20社と業務提携しています**。20社と提携して、年間で1人あたり30～40件の案件を紹介してもらえるということです。

永田 不動産会社の提携先は、どのように増やせばいいのでしょうか？

山本社長 それも簡単で、不動産会社へ訪問して提携を呼びかけます。名簿は宅建協会から漏れなく抽出できるので、まずは100件を目安にローラーで訪問していきます。

すると、**業務提携に積極的な会社と、そうでない会社が出てくる**ので、積極な会社と重点的にお付き合いしていけば、定期的に紹介件数は増えていくというものです。

永田 なるほど！積極的な会社にだけ絞って提携していくなら、初めての住宅会社でもそこまでハードルはなさそうですね！

山本社長 はい。ただですね・・・、

永田 ……ただ、何でしょうか？

山本社長 ただ、**不動産会社と提携して地主を紹介してもらう方法は、何も我々に限ったことではありません。**

ハウスメーカー各社や、いわゆる土地活用専門の会社は、飛び込み営業と合わせて不動産会社にもバンバン営業しています。

永田 ハウスメーカーは飛び込み営業が主流と思っていましたが、不動産会社への営業も、力を入れていたのですね。

山本社長 はい。なので、こちらが提案する**アパートに何かしら尖った特徴がないと、業務提携はしてくれても、実際に紹介をしてもらえるかどうかは、まったく別問題**です。

永田 すると御社は、何かしら尖った特徴のあるアパートを扱っているから、紹介が生まれているということですね？

山本社長 はい。実際、不動産会社は、ハウスメーカーの**“何ら特徴のない横並びの商品”**にうんざりしているのが実態です。毎日のように某ハウスメーカーが営業に来て、変わり映えのない商品カタログを広げては、“〇〇シリーズのアパート”と言って。もう聞き飽きてしまってます。

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、何かしらインパクトのあるアパート**を持てば、初めてお付き合いする不動産会社でも反応が全然違います。

永田 これ、本当にアパートなんですか？？

山本社長 よく、テーマパークとかレストランに間違われます（笑）そのくらい、周りの物件からは**頭1つリードした特徴のあるアパート**です。



【メゾネージ】最寄り駅（JR岡崎駅）から徒歩20分の木造2階建てのアパート。全5部屋のうち、間取りは2~3LDKとファミリー向け。完成見学会に540人が来場。

永田 所々、古びた部分に味が出ていてビンテージ感がありますね。

山本社長 **エイジング塗装**というのですが、外壁はわざと塗装が剥げ落ちたような演出をしています。サイディングの上から、さらにこて塗りをしているんですね。樋（と）い）も、通常のきれいな樋ではなく、あえてペイントで錆（さび）を演出しています。

すると、**あたかもそこに20～30年建っているかのような風合い**になり、古くなるにつれてその味が増していくので、**新築時の価値を築年数が経過してもそのまま維持できる**んですよ。

永田 これはおもしろいですね！ 実際の入居はどうでしょうか？

山本社長 築5年になりますが、**稼働率は98.7%**です。空いた日数は20日間くらいで、それも退去時のクリーニング期間だけ。しかも全居室が次の**入居待ち状態**ですから、**空室を一番に気にしていたオーナー様には、非常に喜んでいただいています。**

永田 築5年とは言えこの稼働率で、しかも全部屋入居待ちというのは、アパートが乱立するこの時代で、まず聞いたことがありません。

山本社長 たしかに、こうした例はかもしれません。当社では、こうしたエイジング加工をしたデザイナーズ賃貸住宅を愛知県の三河エリアを中心に手掛けさせていただいてますが、**そのすべてが稼働率98%を超えています。**

もうお分かりのように、不動産会社に地主を紹介してもらう最大のゴツは、**不動産会社が地主に紹介しやすい商品を持っていくこと**なんです。

ハウスメーカーの営業にうんざりしている地主に、「ちょっとおもしろいアパートがありますので、話だけでも聞いてみませんか？」と、不動産会社の担当者が気軽に言えるかどうか。大げさな話ではなく、**この一言が言いやすいということだけでも、不動産会社にとっては大きなメリット**なんですよ。

永田 逆に、そうしたちょっと変わった商品を持てば、言葉巧みに不動産会社へ営業しなくても、地主は紹介してもらえるとということですね。

山本社長 そうなんです。地主を集める仕組みは単純明快で、注文住宅しか売ったことがない会社でも取り組みやすいんですよ。

永田 そうということなんです。だいぶ、ゼロから地主を集客するイメージが湧いてきました！この方法だから、メゾネージもバンバン売れているんですね！！

山本社長 バンバンというほどでもないですね。**年間3～4棟**といったところじゃないでしょうか？

永田 えっ……。失礼ながら、もっと受注しているのかと思いました……。

山本社長 そう思われるのも無理はありませんが、**実際の“売れ筋商品”は他にある、そこがこの事業の本当のカラクリ**で、実際にメゾネージを建てるお客様は10人中1人くらいです。

永田 ……では、残りの9人はどうするのですか？

山本社長 **メゾネージとは対極的な特徴を持った別の商品をご紹介します。**例えばリマールという商品がありますが、これは完全に規格化することで徹底的にコストを削ぎ落とした利回り重視のシンプルな建物です。

利回りが良いからリマールと言うのですが、**58m²の2LDKを本体価格580万円(税別)**でご提供しています。

ちなみにハウスメーカーで2LDKとなると、本体価格1,000～1,100万円かかりますが、結局、家賃設定は同じなので、価格を安く抑えられるリマールの人気は高いです。



【リマール】 JR相見駅から徒歩12分の木造2階建てアパート。間取りは2LDKのメゾネットで、本体価格は580万円(税別)～。

永田 2LDKが本体580万円(税別)って、ハウスメーカーのワンルーム並みの価格ですよ？すると、メゾネージはリマールを売るための入口商品ということでしょうか？

山本社長 そうお考えいただくのが分かりやすいかもしれませんが、**逆も然りで、リマールみたいなシンプルな建物よりは、メゾネージのような徹底的に造りこんだアパートを好む地主もいます。**

だから、どちらのアパートも入口商品であり、出口商品なんです。こればかりは、最終的にお客様の“好き嫌い”による部分が大きいのですが、どちらにしても、商談の際には、この2つのアパートはどちらもしっかり説明するようにしています。**商品も色々あるからこそ、地主も選びやすいんですよ。**仮に、我々がメゾネージしか持っていなかったら、メゾネージは売れないでしょうし、リマールしか持っていなかったら、リマールは売れないと思います。それは確信を持って言えることです。

永田 本日は色々教えていただきありがとうございました。お話をまとめさせていただきますと、土地活用で成功するには、以下の3つがポイントということですね。

- ①不動産会社から地主を紹介してもらう仕組みを作る
- ②他の物件に埋もれない「尖ったアパート」を持つ
- ③地主が決断しやすいように、入口商品と出口商品を持つ

山本社長 はい、間違いありません！

永田 ところで山本社長、..

メゾナーズとリマールが見れる視察ツアーということですが、見どころは何でしょうか？

山本社長 まずは何と言っても**エイジング塗装の風合い**ですね。間近で見ていただくとわかりますが、とても細かく丁寧に仕上がっているのに、**実はとても簡単に真似できる**理由があります。モデルルームも見学いただきますので、メンテナンス費用が通常の10分の1に抑えられる**洗えるクロス**や**傷のつきにくいフローリング**もご覧いただけますし、実際に岡崎に来ていただくことで、**アパートが成功する立地や商圈イメージが湧く**ので、皆さんがアパートに取り組まれる際に参考になると思います。それから、本日お伝えした**地主の集客について**も改めて詳しくご説明しますし、現場間たつぷりの**具体的な営業手法**についてもご披露できると思います。**私山本が、ネイブレインの本社屋で登壇**させていただき、知っていることはすべてお話するつもりです。

永田 建物を見れるだけでなく、集客と営業ノウハウも大公開ということですね！
ご興味の方は、今すぐお申込みください！

お客様の声

素晴らしい視察ツアーでした。色んな参加していた方が、過去最高の満足

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!!

圧倒的なデザインから脱帽致した。

静岡県牧之原市 K建設様

▶主催者冥利につきますお言葉です。ありがとうございます。

実物を見るに、写真では伝わらないうまさがある

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
毛しかりと説明し、経営していく上で、問題になる部分に対し、しっかりと
言っ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 H社様

▶大手に負けない「強い商品」がネイブレイン様の一番の強みです!

とてまかにいい! とてまかにいい!

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ZUC中心、最良のありとゆめを、
プロトモ 自社物件として考えたい

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!

実物を初見、折返し、茶室とパルクと連想した。外観以外には勾配、
内部(内部)や柱の細い間隔が気に入った。入居率の高さを期待して3と
思った。細部の仕上がりや加工の建物へのこだわりが気に入った。

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走、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でした!!

今後、地域活用方面の取り組みも必要と成る(子供が、)かかると。

兵庫県加東市 Y建設様

▶親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、コスト削減を目的とした
者の方などかとも考えたい。

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方で、建て替えを差している。

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!!

いつ見ても建築したいと思ってる。

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した!!

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11月6日（火）

【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 メゾネージ</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/038013.html>



日時・会場

愛知 2018年11月6日(火) 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営業日前までをお願いいたします。
- 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。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

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。
お申し込みいただきました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送りいたします。万が一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. 5785860 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(ナガタ)
●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. S038013

FAXお申込み用紙 FAX: 0120-964-111 担当 天野

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢
会社名		代表者名		
会社住所		TEL	-	-
		FAX	-	-
ご連絡担当者	フリガナ	役職	年齢	E-MAIL
				@
参加会場	<input type="checkbox"/> 参加会場にチェックを入れてください <input type="checkbox"/> 愛知 2018/11/6(火)	<input type="checkbox"/> セミナーには参加できないが相談したい。		
参加者お名前	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ

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。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
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の管理につい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ない等、お手続きができない場合がございます。
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)

お申し込みはこちらから

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。