

住宅会社の社長に本当は隠したい、
密かに流行っている増税後有望な建築ビジネス

調整区域で建てられる

小規模福祉住宅

1年間で **7.4億円** 受注の秘訣

でも提案できました
全くの福祉素人

1棟3,900万円

住宅会社でも取り組めた！

高齢者住宅の次の空白マーケット

創業より40年間支店を持たず、地元一宮市で注文住宅を建築してきた。同社が大切にしてきたことは、施主の暮らしの満足度を高めるために「すべてはニッケンホームが責任をお受けする」との考えで下請けに任せない責任施工を続けている。近年は、高齢者住宅や障がい者住宅の福祉施設受注によって売り上げを伸ばしている。

株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之 氏

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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

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:日田(ヒタ)
内容に関するお問合せ:川崎 将太郎(カワサキ ショウタロウ)

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)→

【041646】

住宅会社が新規受注できる障がい者グループホームセミナー

お問合せNo. S041646

消費税が増税されたら

注文住宅の冷え込みが怖かった・・・

これから人口が減るが

注文住宅が売れ続けるのだろうか・・・

欲を言えば、リピート受注のような

何度も受注が繰り返せたら・・・

このようなことを考えていた、(株)日建ホームズの黒坂専務。会社に届いたダイレクトメールから船井総研のセミナーに参加されたのが、福祉住宅事業を始めるキッカケとなった。



株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之 氏

増税後の冷え込み 対策で新しい事業を 探していました

はじめまして。株式会社日建ホームズ、専務取締役の黒坂と申します。

弊社は、阪神大震災での在来工法への不安から2×4工法に取り組み、戸建ての注文住宅に特化した営業戦略で成長してきました。

3年前、船井総研さんの福祉住宅のセミナーに参加しました。当時、増税後の冷え込みが不安で、福祉住宅事業に取り組むと決めました。

これまで注文住宅の事業だけだったので、福祉業界のことは右も左もわからない状態でした。

今年ようやく、**1年間で福祉住宅を7棟合計7.4億円の受注が取れるようになりました。**

ただ、ここまでの道のりは簡単ではありませんでした・・・

Next

甘くなかった土地活用事業・・・

次の事業の柱を作るために、福祉事業者に向けて、セミナーから始めました。

2015年10月、セミナー1回目を開催。

当初、受注を狙っていた福祉住宅は高齢者住宅でした。

1つ契約になると、約1.6億円の売上

になるため、1発狙いで時流の商品を受注できたら良いと考えていました。

しかし、現実はその甘くはありませんでした・・・。

契約になると思っていた案件を立て続けに失注してしまったのです。

今だからこそ、失注した理由がわかります。

- ①地主が大手ハウスメーカーと契約した
- ②土地活用のマッチングが難しい
- ③ローンが通りにくい

高齢者住宅は建物金額も高く、提案している競合が多かった。一つ獲れたら売り上げは大きいですが、時間がかかる割に受注できなかった時の代償が大きい。

1年間、高齢者住宅の受注のためにセミナーを開催し、反響はありましたが契約には至りませんでした。この1年間は、これまでで一番辛い時期でした。

「もうやめようかな・・・」と本当に思いました。

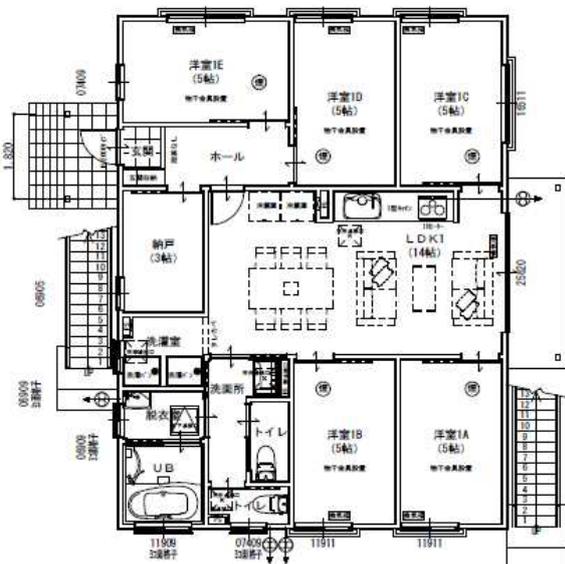


▲実際に送付した1回目のDM。介護会社のリストを作成し代表者の宛名もわかるため本人宛でDMを送付する。反響率は1%~2%。

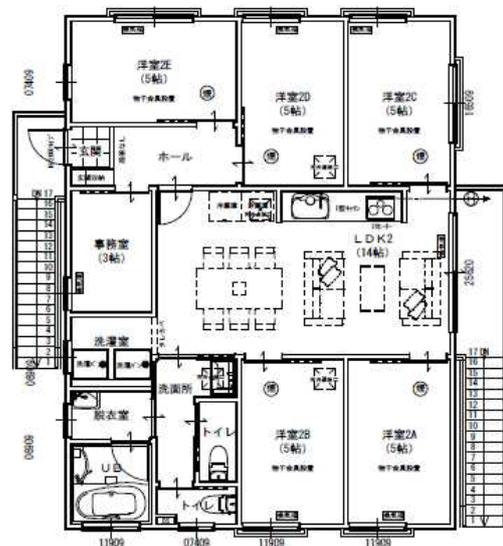
高齢者住宅が飽和気味と噂され、もうやめようと考えていた時、船井総研さんから「福祉住宅であれば、高齢者住宅の次は障がい者用住宅もあります。」と、提案を受けました。

障がい者用住宅は、とても小規模で、周囲ではまだ大手ハウスメーカーも建設会社も、運営の事業者ですら知らない、全く新しい商品でした。

- ① 建物が安く、3,900万円（税抜き）ほど
- ② シンプルな木造総2階建の規格型だから売りやすい
- ③ 障がい者用住宅は、まだ導入期の商品



▲障がい者グループホーム1階図面
1室約5畳の部屋が5室あり、共有スペースを中心にコンパクトな造りとなっている。



▲障がい者グループホーム2階図面
1階と2階は完全に分かれている特別な設計になっている。1階と2階は玄関の位置が異なるだけで、他は同じ

Next

障がい者用住宅で再スタート！・・・

2017年6月、障がい者用住宅での初セミナーを開催。集客数は、6社9名の参加。

当初想定していた数よりは少なかった。でもそれで良いんです。

なぜなら導入期の商品だから

これが、誰もが知っている商品で反響数が良ければ、もう遅い。

高齢者住宅を提案していた頃に、失敗した経験があるからこそ、わかったことでした。

このセミナーで感じた、高齢者住宅の時との大きな違いは・・・

- ・ 明らかに、障がい者用住宅の参入に前向き
- ・ 高齢者介護とは別の事業に取り組みたい

と考えている事業者が集まったことでした。温度感が全然違う！

面白いことに皆さんニーズが同じでした。ということは、セミナーに参加された事業者以外の方も、同じことを思っていると確信しました。

まさに、高齢者介護事業者のお困り事でした。



▲事業者向けの障がい者用住宅セミナー風景
テキストの余白にメモを沢山取る事業者が多く、セミナー後も質問したいのか、残る人が多い。



▲最近では、新聞でも取り上げられ福祉施設受注の認知が広がりました。

事業者の追客もスムーズに進み、契約ができるかと思った矢先・・・
途中で一端、急ブレーキ がかかりました・・・
事業者との話で、昔と同じような建て貸しの話になったんです・・・。

「またマッチングで失敗するのかな？」そんな記憶が一気に蘇りました。

ただ、今回は違います。
セミナーの落としどころを変えたんです。

調整区域で自社建てをする提案

たった、これだけです。

弊社の商圈でもある一宮市は、市街化区域の土地がとても高額で、
自社建ての運営で事業ができるような広さの土地はありません。

でも、**障がい者用住宅は、建てられるんです。**



ホーム > 建築指導課 > 開発

市街化調整区域内でできる開発行為

障害者の日常生活及び社会生活を総合的に支援するための法律	障害者支援施設
------------------------------	----------------

高齢者住宅の場合は、調整区域で建てられる場合とそうでない場合があります。

実は、障がい者用住宅だけは、エリア関係なく都市計画法の中で定められているため、どこでも建てる事ができるんです。

Next

調整区域で自社建てさせる方法とは?!・・・

このことを知った時には「これならいける！」と思いました。

前までは、行政に確認してNGの時はガックリしてましたが、障がい者用住宅だと、むしろ行政が「不足しているので建ててください」と勧めてくることもあるぐらいです。

このことを知っている住宅会社はないので、事業者にどんどん提案が刺さります。

もう一つ、大事なことは、自社建ての提案で納得してもらうこと。

ですが、実はとてもシンプルで、

返済金額と家賃支払いの比較をする

ただ、これだけです。

結局、事業者も費用が多額になることを嫌うので、支払いの事業計画を作成し、比較してあげると、調整区域の土地を買って、自分で建物建ててしまった方が安く済むと納得してくれます。

物件概要		4. 事業計画											
1. 物件概要		2. 事業計画											
3. 物件概要		4. 事業計画											
1. 物件概要													
2. 事業計画													
3. 物件概要													
4. 事業計画													

▲実際の事業計画書。事業者にはシンプルに建て貸しの場合の家賃支払いと、自社建てをした時の銀行返済の金額を比較してあげるだけ。坪30万円以下で土地が購入できるのであれば建て貸しよりも自社建ての方が、収支が良くなる。

ようやく、これまでの苦勞が報われる時がやってきました。

調整区域で障がい者用住宅を受注することができました。

まずは1棟でしたが、来年以降隣地への計画もあるので、まさにリピート受注間近です。

見学会もとても盛況でした。

セミナーを定期的で開催していたので、見込み客のリストがありました。

まだまだ、新築の障がい者用住宅は世の中に全くないため事業者の方も興味津々でした。

しかも、調整区域で建っているんですから。

参加した事業者からの素直な意見を聞き、「ここまで供給が不足しているのか」と思ったのと「調整区域の方が障がい者の方にとって生活環境が良いのではないか？」と思いました。やっぱり調整区域が正解だったと自分でも納得しました。



▲日建ホームズが一番最初に受注した障がい者用住宅。1階5人2階5人の10人定員。外観だけでは障がい者用の住宅とは思えない作りとなっている。調整区域のため、合併浄化槽で対応している。



▲見学会は大盛況！ただ建物を見るだけでなく、個別相談のアポイントも殺到し、当日はリビングに相談室を設け、着座での相談を受け付けています。

住宅会社がちゃっかり 福祉住宅の受注ができた 3つの理由



(株)船井総合研究所 住宅支援部
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

川崎 将太郎

消費増税の前だからこそ、聞いてほしい

(株)日建ホームズ 黒坂専務の体験談メッセージをお読み
いただいた感想はいかがでしょう？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと
「注文住宅で今後伸ばすことはキツイだろうな・・・」とお困りの方
「消費税増税の後の冷え込みが不安で別事業を探したい・・・」とお悩みを
お持ちのことと思います。今すぐこのセミナーにお申込みください。

セミナーのテーマはズバリ・・・

【調整区域でどうやって福祉住宅を建てるか】

今の事業に満足していたら、これ以降のお話はお読みいただかなくても
結構かもしれません。

しかし、注文住宅で会社を伸ばすのは限界があると思いませんか？

(株)日建ホームズ様が受注できるようになった理由をカンタンにご説明します。

① 非競合の障がい者用住宅を選んだ

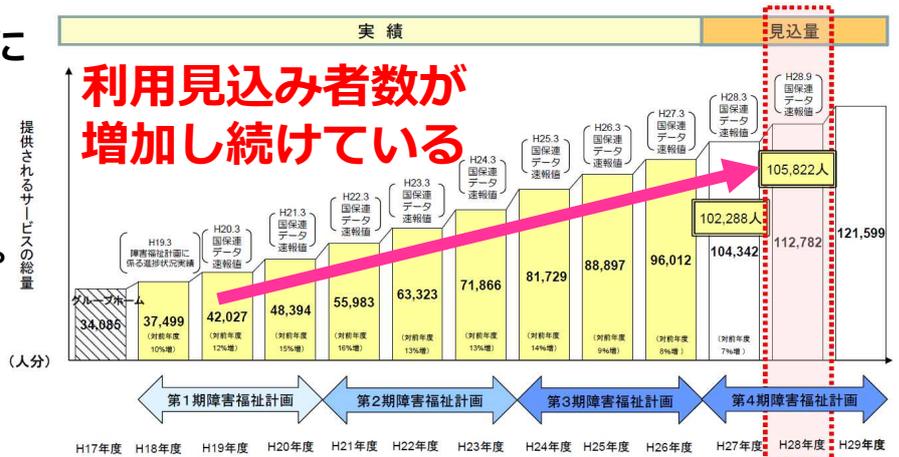
障がい者用の住宅を提案している会社は、地域ではありません。

建築+事業性の提案ができないからです。

ブルーオーシャン市場ほどカンタンに売れる市場はありません。

障がい者用住宅は、まさに今、導入期の商品で、世の中で供給が不足し、入居したくても空いてない。事業者も新規参入を考えている**時流商品**です。

“今”提案することで誰でも売れる状態にあります。



▲ 厚生労働省による、障がい者用住宅の利用見込み量とその増加実績のグラフ。年々増加しており、平成19年と比較してみると10年間で3倍に必要量が増加している。障がい者用住宅の必要性が今後も更に増加すると考えられる。

② 木造に強い地域密着の住宅会社だった

実は、最近大手ハウスメーカーも障がい者用住宅が不足していることに気付いたのか、一気に事業者に営業をかけてきています。

しかし、それでも負けることはありません。シンプルな作りであることや、大きさが注文住宅2つ建てるぐらいの大きさのため、価格が3,900万円ほど。ハウスメーカーは7,000万円ほど。価格の勝負をするまでもありません。

③ 調整区域の土地で自社建て提案をした

今回の7.4億円受注できた最大の理由が、調整区域で自社建ての提案をしたことです。

調整区域で、そもそも障がい者用住宅が建てられることを知られていません。

一般的には、建て貸しで参入したい事業者が多い中、**調整区域の土地で運営ができることを伝えるだけ。**

結果的には、毎月のキャッシュフローが良くなるので、自社建てに切り替えて提案することができます。

日建ホームズでは、受注スピードを早めるために、開発がかからないような調整区域の土地を探していました。その結果、手間をかけずに調整区域に建物を建築することができたのです。

事業者が、供給不足の障がい者用住宅参入を狙っている

今が、まさに絶好のチャンスです。

入居される障がい者は自立した方ばかりで、日中は仕事に出掛けます。実際に、障がい者用住宅が建った後、近隣からのクレームも実はゼロ。

しかし、誤解や不安から参入者が増えていません。

全国で必要とされている障がい者用住宅は70万室と言われていて、

供給が全く足りません。

住宅会社が福祉住宅を提案できないなんて、**大間違い**です。

“誰に・何を・どう”売るのが、障がい者用住宅では明確です。

あとは、**提案をするのか？しないのか？だけの状態**です。

実際に取り組みを始めて、成功されている住宅会社が増えてます。

戸建賃貸はなんとなく建てたことがあるけど・・・でも結構です。

小規模福祉住宅が御社の新規事業の第一歩となることをセミナーではご理解いただけると思います。

当日、会場でお会いできますことを、楽しみにいたしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 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

川崎 将太郎

追伸

さっそく日建ホームズ様より、増税の経過措置がある3月末までに1.05億円の契約予定のお客様の情報をいただきました。今期で8.4億はいきそうです。

セミナーに参加され、実際に福祉施設建設に参入された経営者の声

これまでに開催した船井総研主催の「福祉施設受注セミナー」には、当初の予想をはるかに超える経営者の方々のご参加をいただいております。この中から、福祉施設受注事業に先に参入されて成功されている経営者の声を一部紹介します。



ウチみたいな小さな会社だからこそ小回りがきくので、地主や事業者への提案には最適なのかもしれません。



愛知県・名古屋市
建築工房 樹 株式会社
代表取締役 大谷 光弘 様

2014年に本格的に「障がい者用住宅」を商品化し、**初年度で10棟を受注し、100人分の住居を整備**することができました。従業員は3人と小さな会社ですので、営業に関しては私がメインで担当しています。アパート・マンションの空室率が世の中で騒がれている中、**障がい者用住宅は世の中のニーズが高く、集客や営業も非常にしやすい**です。なんと行政からも「建てて欲しい」というお声もいただく事業なので、今後もこの事業を伸ばしていきたいと思っております。



高齢者住宅の提案から、障がい者用住宅の提案に切り替えたところ受注が一気に増えました。



静岡県静岡市
株式会社 大成住宅
代表取締役社長 望月 久雄 様

2016年頃、もともと高齢者施設として提案していた案件がありましたが、1年ほど決まらず、提案に行き詰っていました。そこで、船井総研さんからご紹介いただいた**障がい者用住宅に提案を切り替えたところ、1年間で約3億円の受注になりました！**まさしく、世の中からの障がい者用住宅のニーズを感じた瞬間でしたね。2年目は、地域の運営会社に向けてセミナーを継続的に開催し、4.5億の受注。3年目の来期は6.5億円を目指します！**最近、過去契約になった事業者からの追加の相談もあるので来期が楽しみです！**





茨城県・日立市
株式会社ジュン・ホーム
代表取締役社長 小沼 洋 様

注文住宅の会社であっても、福祉住宅事業に参入して、十分成果を上げることができます！

2018年に障がい者用住宅の提案を本格的に取り組みを始めました。注文住宅が主な事業ではありますが、福祉住宅受注も主な事業になってきています。これまでもサ高住も何棟か受注してきましたが、**今年に入り1億円の請負契約をいただくことができました！**また、2018年10月に開催した新築障がい者用住宅見学会では、30名を超える申し込みがあり、**そこからの受注も1件獲得！**その他の事業者の追客も行っていきますが、これからが更に楽しみです！



愛知県豊橋市
株式会社 フォレストプラス
代表取締役 長谷川 英司 様

世の中の障がい者用住宅のニーズを実感しました。まだまだ足りていないを障がい者用住宅を供給したいです。

2017年頃、もともと高齢者施設として提案していた案件がありました。1年半の間決まらず、提案に行き詰っていました。そこで、障がい者住宅に提案を切り替えたところ、1か月で契約に至りました！障がい者用住宅は知らなかったですが、ニーズを感じた瞬間でした。それからは、地域の運営会社と地主に向けてセミナーを開催したところ、**3か月でいきなり2棟1億円の受注！**その後も定期的にセミナーを開催し、**2018年は2棟1億円の受注をいただきました！**嬉しい限りです。



東京都・大田区
株式会社ビーテック
代表取締役 樋口 健二 様

障がい者用住宅受注だけで2年で5億円の受注を達成！社会的意義も高い事業だと心底感じます。

参入前、当時年商4億円の注文住宅会社を運営していました。年間で20棟ほどの竣工でしたが、船井総研から障がい者用住宅のセミナーの案内が来ていたので、参加したのがきっかけです。私はまず何でも動いてやってみるタイプなので、せっかくだし取り組んでみようかなと思いました。月次支援コンサルティングでは、本当に言われた通りにやってみて、**障がい者用住宅事業のみで2年で5億円の受注を達成**するまでになりました！3年目の今年には自社運営にも取り組み始めています。



住宅会社が新規受注できる 障がい者グループホームセミナー

【開催日時】 <東京> 2019年2月15日（金）
 <大阪> 2019年3月14日（木） 13:00～16:30（両会場とも）

講座	内容
----	----

障がい者グループホームの市場性と概要

第1講座
13:00～
13:50



株式会社船井総合研究所
住宅支援部 土地活用チーム
マーケティングコンサルタント
小屋敷 侑太郎

セミナー内容① 住宅事業だけで生き残れますか？
いまこそ増税後の冷え込み対策を考えよ！

セミナー内容② 高齢者住宅の次の空白マーケット！
右肩上がり市場の障がい者用住宅とは

セミナー内容③ 福祉業界に無知な住宅会社でも出来た！
(株)日建ホームズが取り組んだこと

弊社が1年間で7.4億円受注できた理由

第2講座
14:00～
14:50



株式会社 日建ホームズ
専務取締役
黒坂 隆之 氏

セミナー内容① 私が福祉住宅事業に参入しようと決めたキッカケ

セミナー内容② 福祉業界ド素人から始まった！
船井総研と歩んだ7.4億円受注までの苦悩と軌跡

セミナー内容③ 受注のポイントは集客方法と提案方法を絞ったこと
弊社の取り組み内容を大公開！

セミナー内容④ 今だから言える！取り組んで良かったこと・大変だったこと

～シェアタイム～

15:10～

<まとめ講座> 住宅会社が明日から取り組むべきこと

第3講座
15:50～
16:30



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
チーム経営コンサルタント
川崎 将太郎

セミナー内容① 増税後に住宅会社が取り組むべき事業とは

セミナー内容② 住宅会社である(株)日建ホームズが
小規模福祉住宅を7.4億円受注できた理由

セミナー内容③ “集客・営業・商品戦略”はいたってシンプル！

セミナー内容④ 明日から小規模福祉住宅事業に参入するために
実践してほしいこと

無料経営相談 & 質疑応答

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30
～担当～
川崎

日時・会場

東京 2019年 **2月15日(金)** 13:00~16:30 (受付開始12:30~)
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 **JR五反田駅西口より徒歩15分**
 大阪 2019年 **3月14日(木)** 13:00~16:30 (受付開始12:30~)
 (株)船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階 **御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩3分**

受講料

一般企業 税抜30,000円 (税込32,400円) / 1名様 **会員企業** 税抜24,000円 (税込25,920円) / 1名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込み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。
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までに振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。

お申し込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらず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。
 ※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お振込先

下記口座に直接お振り込み下さい。
お振込先 三井住友銀行 (0009) 近畿第一支店 (974) 普通 No.5785855 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。

お申込み受付内容に関するお問い合わせ

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)
 ●お申込担当: 日田 (ヒダ) ●内容に関するお問い合わせ: 川崎 将太郎 (カワサキ ショウタロウ)

年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
 1月8日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

住宅会社が新規受注できる障がい者グループホームセミナー お問い合わせNo. **S041646**
FAXお申し込み用紙 FAX: **0120-964-111** 担当 **日田 (ヒダ)**

ふりがな	社員数	年商	営業所数
会社名	人	百万円	店
所在地	TEL		
ふりがな	FAX		
代表者名	ふりがな		
	連絡		
	担当者名		

会場選択欄
 ご希望の会場に☑をお付けください 【東京会場】2019年2月15日(金) 【大阪会場】2019年3月14日(木)

参加者氏名

①	ふりがな	役職	年齢	②	ふりがな	役職	年齢
	氏名				氏名		
③	ふりがな	役職	年齢	④	ふりがな	役職	年齢
	氏名				氏名		

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

★先着3名様限定で、無料で経営相談(30分程度)を行います。(どちらかに○をつけてください)
 ①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 ②後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日: 月 日 頃)
 【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的に記入ください。

当日セミナーでお聞きしたい内容があれば記載下さい。セミナー構成の参考とさせていただきます。

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】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、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。
 - 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。
 - 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。
 - 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。
 - 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(TEL.06-6232-0199)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

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。



お申込みはこちら