

# このマンションが すごい!



株式会社  
ネイブレイン  
代表取締役  
山本 直人氏

## 愛知県No.1 土地活用会社の視察会

● 1回の見学会で540組集めた「すごい商品力」を見せてもらって目が覚める思いでした (仙台市 土地活用会社社長 45歳)

● 家賃がほとんど下がらないのがすごい。デザイン力で売っているのかと思っていました。商品戦略を根本から見直す良い機会になりました (愛知県 住宅会社専務 50歳)

● 稼働率98.7%だったら、私が不動産業者でもオーナーを紹介したくなります  
(浜松市 建設会社 社長 46歳)

● 不動産会社紹介客が年間200組その理由がはっきりわかるお話でした。  
(岡山県 建設会社 社長 60歳)



主催

明日のグレートカンパニーを創る  
**Fundai 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

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. S044106

TEL:0120-964-000 [受付 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:中田(ナカタ)  
内容に関するお問合せ:永田 大輔(ナガタ ダイスケ)

# 不動産会社さんが 思わずオーナーさんを 紹介したくなるような マンションです

【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。



株式会社ネイブレイン  
代表取締役 山本 直人 氏

**インタビュアー** 早速ですが、**営業2名で12億**とお聞きしたのですが、ずばりどうやってそんな高生産性を実現しているのでしょうか？

**山本社長** 理由はいくつもあるので順番にお伝えしますね。

社員には『**不動産会社が地主を紹介したくなる  
仕組み**』をつくることを常に声掛けしています。

そのため、営業マン1人あたり約20社の不動産会社と業務提携しています。今では、そこから年間で1人あたり30~40件、ざっと**年間で180~200件の  
紹介**をいただけるようになっています

**インタビュアー** **地主さんへの飛び込み訪問営業は一切無しと聞きましたが？**

**山本社長** はい。セミナーなどでの反響営業以外ほぼゼロと言ってもいいですね。

**山本社長** ただ、不動産会社さんへはハウスメーカーや大手土地活用会社もうバンバン営業しています。**問題は、紹介してくれるかどうか**です。

**インタビュアー** 不動産会社が紹介をしてくれるにはポイントがあるということですか。

**山本社長** はい。紹介をもらうポイントは、ズバリ**紹介したくなること**です。

例えば、メゾネージというマンションは、**完成見学会に3日で540人集客してくれました。**



【メゾネージ】最寄り駅（JR岡崎駅）から徒歩20分の木造2階建てのマンション。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。

まずは**外観のインパクト**のある商品を持てば、それだけで不動産屋さんからの反響数は全然違います。

しかし、**外観のインパクトだけで紹介はしてくれません。**

このマンションはもう築6年になりますが、**稼働率は98.7%**です。

しかも・・・



**山本社長** **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自信を持って提案できると不動産屋さんは言います。

そのため、**家賃の下落率は、通常の3分の1程度**です。

そのための工夫はいろいろ取り入れました。

ひとつはわざと外壁が剥げ落ちたように  
見せるエイジング塗装。

最初から20年以上たったような風合  
いは、おしゃれさこそありますが、

**建築後10年たっても、**

**古さを感じさせません。**

「古びるところか、価値が深まる感じがするね」とよく言われます。



良い風合いが評判の10年前施工のアパート

あと**原状回復コストは通常の10分の1**に抑える事に成功  
しています。

例えば、**洗えるクロス**。これだと油性マジックの落書きでも消えてしまうので、張替の

手間が大きく削減され**オーナーさんから大好評**です。硬いものでも傷つきづ  
らく、タバコを落としても拭けば回復する床も、コスト削減には効果が絶大です。

建築時のことはもちろん私たちはプロですが、**不動産を管理する目線を**

**常に考え**、営業時お伝えしていることは、不動産会社さんからの紹介レポートに繋がっていると感じます。

**インタビュアー** なるほど！だいぶ不動産会社から紹介をもらうイメージが湧いてきました。

**山本社長** …**もう一方の武器は、利回りに強い商品**です。

デザインのインパクト商品とは別の商材もちろん必要で、全く逆の商品も取りそろえています。それがリマールです。今、**密かな稼ぎ頭は、このアパート**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)~。

お客様は大きく二分されます。**インパクトがあるマンションに惹かれる方と、とにかく利回りにこだわり、リスクを嫌う方。**

それがウチのリマールという**利回り重視の商品**で、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シンプルな建物です。

売れ筋の、58㎡の2LDKを中心に、**営業2名で12億前後を**

**山本社長** 売ってきてくれます。

そして、何よりありがたいのは、**リピーターになってくださっているお客様**の存在ですね。**不動産屋さんも土地オーナーもとても満足して下さっている**んだと思います。

私は、**値段や利回りで売る消耗戦が一番よくない**と感じています。

その点、メッセージを見て、私たちのマンションの性能やデザイン、メンテナンスを理解して下さっている**オーナーさんは、結果、私たちのファンになって**くれています。

最初はこんな派手なマンション建てていいの？とよく言われました。  
住宅地が多い岡崎ではよく目立ちますからね。(笑)

しかし、**見た目のインパクト以上の実力を、この6年を**経過して、**理解しはじめて**くれているのだと思います。

今回の視察会では、超インパクトがあるメッセージと利回り重視のリマール、そして不動産会社さんから売る会社の仕組みもご覧いただく準備をしています。

では、当日、お会いできますことを楽しみにしています。

株式会社ネイブレイン 代表取締役 **山本 直人**

# ～新しい土地活商品をお探しの経営者様へ～ あなたの会社の営業マンも **一生、見込み客に 困らなくなります**



(株)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

**永田 大輔**

お読み頂きありがとうございます。ここからは、

## 「ネイブレインさんの中身をもっと詳しく知りたい」

と思われる経営者様に向けた視察会のご案内です。

ネイブレインさんは業界の常識に捉われない取り組みで、20年連続増収増益を実現されている会社様です。そのすごさをお伝えすると…

- ・ 営業2名で12億、しかも粗利30%、一切値引無し
- ・ 地主へ飛込み営業しない 不動産屋から紹介受注の仕組み
- ・ 稼働率98.7% 全室入居待ちのビンテージ風マンション
- ・ 社長が現場に出なくても回る仕組み …など

ただ、ネイブレインさんは特殊なことをしているわけではなく、ほんの少しだけ考え方を切り替えただけなのです。

ネイブレインさんがこの仕組みを構築できた理由、それは・・・

# 「超インパクトがある商品で集客し、利回りが良い商品で契約する」

そしてそれを、“不動産会社に売ってもらおう”

この仕組みでネイブレインさんは愛知No.1まで昇りつめました。

思い出してください。きっと皆さまにも写真だけであのマンションは印象に

残っているのではないのでしょうか。この仕組みはひとえに、**あのすごい**

## マンションがすべて起点となるんです。

- ・ 完成見学会をすれば540組が来場
- ・ 稼働率98.7% 全室入居待ち
- ・ ビンテージ風だから10年たっても古さを感じない
- ・ だから、家賃の下落率は通常の3分の1
- ・ 現状回復コストを通常の10分の1に済ませる工夫
- ・ オーナーさんから大好評なのでリピート契約する・・・など

**不動産管理の目線でも色々と工夫してる**ので、

不動産会社さんも**思わずオーナーさんを紹介したくな**



**るマンション**です。

ハウスメーカーの営業にうんざりしている地主さんに不動産会社の営業マンが、

**「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？」**

この一言が気軽に言えるからこそ、ネイブレインさんは**年間200組  
のオーナー紹介が生まれる**のです。

想像してみてください。ひとたび

**見込み客がドカンと集まる仕組みが手に入れ  
ば、あなたの会社はどう変わるでしょう？**

見込み客不足のストレス、新商品探しのストレスから解放されることになりま  
す。ついには、社長が現場に出なくても売上がぐんぐん伸びる会社ができるの  
です。

この仕組みを是非とも他の会社様にもお伝えしたいと思い、

ネイブレインさんをお願いし**今回特別に視察ツアーを開催**させていただくことになりました。

当日は、超インパクトがある集客商品から、利回り重視の商品、そして不動産会社からの紹介の仕組みまですべてお話いただく予定です。

これがどれほどの価値があるかはおわかりのことと思います。

当日、愛知県の視察会でお会いできるのを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 **永田 大輔**

### **追伸1:**

今回は、セミナーではなく、「視察会」ということで、物件も見学いただけます。通常はほぼ満室のため、内部の見学は控えているのですが、今回は、視察会のために、わざわざ入居を待っていた状態です。またとないこのチャンスを逃すことなくご参加をお待ちしています。

### **追伸2:**

見学のためのバスは、駐車スペースの関係上中型バス1台のみのご用意です。そのため満席になるとご参加をお断りすることとなりますので、お早めのお申込をお願いします。

最後に、視察会にご参加いただいた会社様の感想を次ページに記載させていただきます。ご参考にしていただければ幸いです。

# セミナーに参加され

## 実際に取り組まれている会社様の声

これまで開催した船井総研主催のネイブレイン視察会には、当初の予想をはるかに超える経営者の方々の参加をいただいております。この中から、実際にメゾネージの建築に参入されている会社様の声を一部紹介します。



### 実物は写真よりも何倍もすごかったです 「賃貸住宅提案はまだまだいける！」と 確信しました

船井さんとはもう10年のお付き合いです。おかげさまで**土地活用では関東でも常に上位の実績**を残せるまでになりました。これまでも色々と勉強させていただきましたが、はじめてメゾネージの話を聞いたときの感動は、今でもよく覚えています。その場で社長を説得し、設計・工務・営業の**総勢**

**10名で愛知のメゾネージを見に行きました。**実物は写真よりも何倍もすごくて、デザインは派手なのに全室入居待ち。今まで我々が想像したことがなかった入居者の潜在的なニーズをネイブレインさんは取り込んでいることに気づき、「**賃貸住宅提案はまだまだいける！**」と確信しました。視察後は早速弊社でもメゾネージのモデルルームを建築。建築中に満室になり、外壁をエイジング加工する頃には地主や不動産会社から問い合わせが相次ぎました。ここまでとは正直予想外でしたが、おかげで**新規案件獲得のストレスからも解放され、今では営業に無理な飛び込み訪問もさせていません。**メゾネージとの出会いには本当に感謝しています。



埼玉県本庄市  
株式会社 渋沢  
常務取締役 坂本久 氏



↑モデルとして建てた渋沢さん初のメゾネージ



↑エイジング研修を受ける坂本常務

←渋沢さんの土地活用ラインナップ

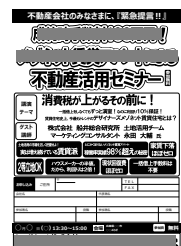


福岡県久留米市  
久留米建設 株式会社  
専務取締役 高田周三 氏

## 不動産会社向けセミナーが大当たり

きっかけは船井さんから送られてきた視察会のDMです。ちょうど**民間事業の中でも大規模物件を扱える土地活用商品**を探していた時期でしたし、ネイブレインさんの話を聞き迷う余地もありませんでした。

セミナー形式で不動産会社と提携していくやり方は船井さんから指導いただきましたが、たった300社程度の名簿に10社も来てくれ、しかもその場で地主情報をくれた会社もありました。始めたばかりとは言え、手ごたえを感じずにはられません。



静岡県 浜松市  
コンセプトハウス株式会社  
代表取締役 牧野 健一 氏

## メゾネージを入口に提案したら わずか3か月で計1億円売れました

**ネイブレインさんの商品をそのまま導入してわずか3か月で3棟9戸の合計1億円を販売することができました。**あまりにトントン拍子な話だったので、自分が一番驚いています。もともと視察ツアーには土地活用の商品ラインナップを強化したいと思って参考にさせて

頂きました。当初は融資が不安な地主さんでしたが、ネイブレインさんの商品は銀行からの評価も高いですね。



群馬県 前橋市  
有限会社 ライフデザイン  
代表取締役 湯本 剛 氏

## 不動産屋さんからの紹介の仕組み 営業1名、工務1名で3.8億円

営業1名、工務1名の零細企業ですが、**年間3.8億**やっています。仕組みはシンプルで、ネイブレインさんと同じように**不動産会社さんから地主を紹介してもらう仕組み**です。弊社はあえてメゾネージは売らず他の商品

を売るのが特徴です。と言うのは、メゾネージのような派手な商品を紹介したあとに他の商品を提案すると、お客様の中で何かが腑に落ちるのか、その場で戸建賃貸を決めてくれるんです。





# 視察会のご案内

ヨーロッパの100年続く賃貸住宅を愛知で再現!



このマンションが私を愛知No.1に導いてくれました! 毎回満員御礼です!

鉄骨階段も!



モデルルームも特別開放します!

オーナー・入居者が“喜ぶ仕掛け”が満載!  
 修繕費が10分の1になる“洗えるクロス”  
 フローリングもほぼ張り替え不要!

煙突!?

わざとサビを演出



2人で12億を売る営業マンが実践!  
 不動産会社から地主紹介を獲得する  
 マニュアルも限定大公開!

視察ツアー(限定) 本社屋で山本代表の生講演も!

2019/6/18  
 当日の  
 スケジュール

13:00  
 (12:30受付開始)

名鉄  
 東岡崎駅[南口]  
 に集合

13:00~15:00

メゾネージ視察  
 リマール視察  
 バス内講座

15:00~17:30

セミナー会場  
 ●ネイブレイン講座  
 ●船井総研講座  
 ●まとめ

18:00

名鉄  
 東岡崎駅  
 南口



愛知

2019年6月18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

日時・会場

株式会社 ネイブレン本社 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。

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分ま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散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。万一1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.5785528 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

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：中田
- 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ツアー

お問い合わせNo. S044106

FAXお申込み用紙

FAX: 0120-964-111

担当

中田

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	参加会場にチェックを入れてください	<input type="checkbox"/> 愛知 2019/6/18(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	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

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)

お申し込みはこちらから



検

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。

【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(TEL06-6204-4666)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)