

売れ残った土地でも売れる
『非住宅』をはじめて正解でした。



株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長 谷口 利幸 氏

注文住宅

辞めて

売上3倍 利益10倍

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

不況期に強い規格で売れる非住宅セミナー 【WEB開催】 2021年1月26日（火） / 2021年2月3日（水）

TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問合せNo. S067859

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

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)

注文住宅は手間ばかりで割に合わない・・・そんな思いではじめて
規格住宅も、土地探しがネックで思うように売れませんでした。

しかし今では**土地が出ないという悩みも吹き
飛び、売上も3倍の10億と絶好調**です。

どうして土地探しに弱い当社でそんなことができたのか。

結論から申し上げますと、

売れ残った土地でも売れる非住宅の
提案をスタートしたからです。

今や、**本業の注文住宅を辞めてしまう程、
お仕事が舞い込んでくる状態**です。

・・・まずは続きをお読みください。

土地が出ないストレス から解放される商品



株式会社タチ基ホーム 代表取締役社長 谷口 利幸氏
愛知県尾張旭市の注文住宅会社。規格で売れる福祉
系の非住宅分野に新規参入し、たった2年で売上1.0億を
達成。圧倒的な実績が口コミを呼び、来期はさらに1.5億の
売上を見込んでいる。

はじめまして。株式会社タチ基ホームの谷口と申します。

注文住宅が年間15棟を超えてから、手間の多さに伸び悩んでおりました。しかし規格住宅はどれも失敗続きで、結局は条件の良い土地が出せないで規格ものは売れなかったのです…。

そんな相談を知人の経営者にしたところ、**売れ残った土地でも
売れる「障がい者グループホーム」という
非住宅商品がある**ことを知りました。

障がい者グループホームは軽度な障害を持つ方が共同で生活する延床60坪ほどの住宅で、

**土地の形や周辺環境の都合でディベロッパーが
買わなかった土地がハマる**からオススメとのことでした。

しかも、**まだこの事業に参入している会社は極めて
少ないため非競合で一人勝ち状態**とのことでした。

「これは良い商品に出会ったかもしれない！」直感でそう感じすぐに事業をスタートしました。

早速、地元で付き合いがあったグループホームの事業者さんに、私が持っていた土地を紹介。

この土地は市街地へのアクセスこそ悪くなかったのですが、**間口が狭く、住宅用に分譲するには中途半端に広い土地**でした。

その上、寺と墓にも面していたため、8社の不動産会社にお問い合わせしても売れなかった土地でしたが、なんと事業者さんは **「こんな場所でグループ**

ホームができたなら最高です」 と想像以上のリアクション……。

まさに知人に聞いていた通りでした。

聞くと、グループホームが**ぴったり2棟建つ無駄のない土地**

であり、**病院とバス停が近い**ため、候補地としては100点満点

とのことでした。そしてそんな土地が**相場より安く買える！と**

大絶賛してもらい、早速、**建物をプランすること**に

なりました。

……ただ、プランと言ってもグループホームについてはすべてが初めての私。知人に

もらった図面をそのまま落としただけでしたが、**この後の展開は私の**

想像をはるかに超えたものでした。

どんな反応をされるかわからない私は、恐る恐る事業者さんに図面を見せると、

「これでいいと思います。この後の契約はどうすればいいですか？」 なんと打合せ開始早々、契約の話に！

図面の修正はほぼありませんでした。 建物の

位置を修正したいという要望はありましたが、間取りそのものに修正はなかったのです。

グループホームは国が定める基準上、間取りの型が決まっているということを

この時初めて知りました。

その後はますますトントン拍子でした。今回は2棟20室のグループホームを建てる計画でしたが、

入居待ちが20人以上いるため、

事実上の**着工前満室**とのことでした。

最低定員	<ul style="list-style-type: none"> ■グループホーム1ヶ所あたりの定員は2人以上10人以下 ■既存建物を利用する場合は2人以上20人以下 ■重度者をメインに受け入れる場合のグループホーム定員は20人以下（ショートステイ1~5戸併設）
居室	<ul style="list-style-type: none"> ■1部屋あたり、7.43平方メートル以上 ■1の居室の定員は1人とすること。ただし利用者のサービス提供上、必要と認められる場合は2人にできる。
交流を図る設備	<ul style="list-style-type: none"> ■居室に近接して設けられる相互に交流を図ることができる設備（居間、食堂等）
設置場所	<ul style="list-style-type: none"> ■住宅地または、住宅地と同程度に利用者の家族や地域住民との交流の機会が確保される地域にあること。 ■入所施設または、病院の敷地外にあること。

→障がい者グループホームの設置基準。定員（10~20室）や居室の広さ（7.43㎡）、設備が定められている。



→実際の建物（手間・女性棟/奥・男性棟）。奥行はあるが間口が狭く、寺と墓地に面した土地に建築。

しかも市内だけでも、**少なくともあと2,000人分の**

グループホームが不足しているらしく、そのニーズの高さに驚きました。

そして**私の会社の本当の快進撃はここからでした。**

初のグループホーム完成見学会には**見学希望の予約で**
ビッシリに・・・。チラシをまいた翌日、

問合せ電話が殺到したのです。ニーズは高いとは
感じていましたが、まさかここまでとは思いませんでした。

当日は、**土地持ちの事業者さんが3組、土地探し依頼が8組で、**
最終的には**この見学会だけで6組4億の**
受注につながる絶好調ぶり。

あれから丸2年経った今でも
同業他社の話は聞かず完全に独走状態です。

おかげさまで今では障がい者グループホームだけでなく、老人ホームなど他の福祉系非住宅
のご相談も来るようになり、売上は3倍、利益は10倍にもなりました。注文住宅にまったく
手が回らないというのも最初はどうかと思いましたが、やると決めて振り切ったからこそ、
今の実績があるという風に考えています。

この事業はとにかく土地探しがラクな事業だと思います。注文住宅のような手間も無い上、
リピートや紹介も多く、販促費も年間50万もかからないので、「**住宅とは別の主力事業を**
つくりたい」とお考えの方にはぴったりの事業ではないでしょうか
(必ずしも、当社のように注文住宅を辞める必要はないと思います。)

ここには書けなかったのですが、この事業の核心とも言うべき部分があります。
それはセミナーで直接ご縁をいただけた方に、こっそりお話したいと思えます。
ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。

株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長 谷口 利幸

急成長する障がい者グループホームでの最新事業モデル
障害・介護・看護・医療を展開する代表者様・事務長様へ
月々6万円から可能な**新築・木造・10室の**
障がい者グループホーム
完成見学会



完全予約制 先着順とりますのでご了承ください。
5/15(水)
【第1期】10:00~11:30【定員5名】
【第2期】11:30~13:00【定員5名】
【第3期】13:00~14:30【定員5名】
【第4期】14:30~16:00【定員5名】
【第5期】16:00~17:30【定員5名】

参加費 255円
無料 先着 1名
FAX:052-889-6201
株式会社タチ基ホーム 愛知県名古屋市東区名護町4丁目1番40号

→内覧会で配布したチラシ



→予約でいっぱい参加者名簿、
受付できなかった方は後日、
個別で案内しました。

残り物には福がある！ 売れ残った土地に特化して 10億をつくる方法



株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム

永田 大輔

株式会社タチ基ホーム 谷口社長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、

「土地探しがラクになればもっと売上は上がるのに・・・」とお困りの方だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「売れ残った土地でも売れる非住宅」です。

良い土地情報ほど入手するのは困難です。一方で、何らかの理由により住宅には適さず、売れ残ってしまう物件が出るのも事実です。

逆に言えば、**売れ残った土地でもニーズがある商品を持つてば、売上は勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それを非住宅で体現した会社こそ、タチ基ホーム様なのです。

ただし、どんな非住宅でも良かったわけではありません。

同社が取り組んだ非住宅には、次の2つの特徴がありました。

1つ目は、数ある非住宅の中でも**国が普及を促進している**

非住宅であることです。

厳密には「障がい者グループホーム」という障がい者の生活をサポートするシェアハウス（寄宿舍）で、

その供給量はこの **10年で2倍の右肩**

上がりになっています。国（厚生労働省）も事業者や入居者にも**助成金**を給付する

などして手厚くサポートしており、**コロナ不況の影響もほとんど無くグループホームは増え続けている**のです。

このように、非住宅の中でも**今伸びている分野に取り組む**ことが事業を軌道に乗せるための重要なポイントです。

2つ目は、**分譲住宅には向かない土地にぴったり** **の非住宅**であることです。

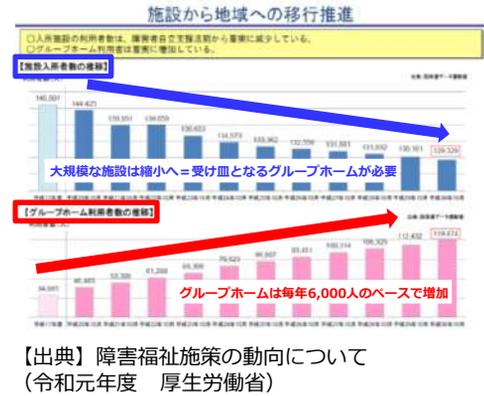
例えば今回のような「間口は狭いが広々した土地（奥行がある）」は接道の確保が難しく分譲住宅用地として売りにくいですが、障がい者グループホームは**敷地面積と延床面積が**

それぞれ60坪(198㎡)を必要とする**建物**のため、住宅には**中途半端な**

土地こそ理想的なのです。また、立地環境においても「**病院車15分圏内、**

バス停徒歩5分圏内」を満たせばいいので、アパートやマンションといった他の居住系

非住宅に比べ、格段に**土地が探しやすい**のも特徴です。



実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

タチ基ホーム様にはこれまでも、繰り返しご登壇をお願いしてまいりましたが、
まだまだ模範となるような実績は出せていないということで、お断りされてきました。

しかし、昨今の新型コロナウイルス感染症を背景に、全国の建築会社からタチ基
ホーム様が急成長している理由を教えて欲しいという問合せが増えたこともあり、

「注文住宅や規格住宅で苦戦される同業者さん のヒントになれば」

との想いで、

今回特別にご登壇いただけることになりました。タチ基ホーム様が行き着いた、土地探しに困ら
ず、景気にも左右されず、競合も少ない非住宅事業の立ち上がりから今に至るまでの軌跡が聞け
る、大変貴重な機会となります。

少しでもご興味ある方は、ぜひご参加いただければと思います。

当日、お会いすることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム

永田 大輔

追伸① コロナの影響がどう出るか心配ではありましたが、蓋を開けてみれば障がい者グループ
ホーム事業者の業績は平時よりも安定しており、建築依頼の件数も衰えを感じません。

追伸② セミナー当日はタチ基ホーム様や他の建築会社様の建築事例や成功・失敗エピソードの
ご紹介や、集客・営業の具体的なツールもご参加の方だけに特別に公開いたします！

全国の建築事例や集客・営業ツールも当日限定公開！



★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙の
QRコードからWEB申込

■ お問い合わせ

TEL : 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

* お申込みに関するお問合せ : 中田 (ナカタ)

* 講座内容に関するお問合せ : 永田 (ナガタ)

■ 特別ゲスト講演

知識ゼロ、実績ゼロの住宅会社が始める福祉系非住宅

株式会社 タチ基ホーム 代表取締役社長 谷口 利幸 氏

- 売れ残った土地が売れる！障がい者グループホームにハマる土地の具体的な事例を公開！
- 規格化された図面も徹底解説！初心者でも明日から簡単に真似できる！
- 全国共通の障がい者グループホームにおける設計ルールと行政相談のポイント
- 販促費はかかっても年間50万！ダイレクトマーケティングで運営事業者と出会う方法
- 受注は初回面談ですべてが決まる！これだけは持って行きたい営業ツール3種の神器
- この言葉が刺さる！私がこっそり使っている事業者向けのクロージングトーク術
- 実は重要な銀行の選び方！融資が通る銀行と通らない銀行を見分けるたった1つの質問
- 失敗事例も正直に話します…今だから分かる、深追いしてはいけないお客の見極め方
- ますます盛り上がりを見せる福祉系非住宅…密かに増える施設需要の最前線
- 鉄は熱いうちに打て！タチ基ホームが考える障がい者グループホームの需要予測

■ 船井総研講座

全国の事例企業が取り組んできた集客・営業手法を徹底解説

- 成長著しい福祉系非住宅…なぜ今、障害福祉が注目されているのか？
- 障がい者グループホームの建築受注を皆さまの地域で成功させるために必要な条件
- 本体価格4,000万円／60坪で実現する高収益パッケージ大公開
- 150棟分析してわかった、事業者が喜ぶ立地選定基準の勘所
- 事業者はこうして集める！ダイレクトマーケティングの具体的な手法と全国の成功事例
- 私もこれだけ受注しました！全国の受注事例で考える障がい者グループホームの汎用性
- もう一度ちゃんと知りたい、障がい者グループホームの市場性と入居者の切実な課題
- 人口減少時代に障がい者が急増する理由と具体的な入居者像
- 供給率はわずか3%！需要があるのに増えなかった意外な理由
- 本当に需要はある？皆様の地域の障がい者人口や運営事業者の実態も当日ご参加の方にだけこっそりお伝えします！



障がい者グループホーム建築事業に 実際に取り組まれている会社様の声

調整区域の土地を提案することで なんと8億円受注できました！

住宅事業が頭打ちになってきたため、なにか他の事業はないかと感じていたところ知り合いの紹介でグループホーム事業を知りました。事業開始当初から、**調整区域の土地を中心に提案を行い、なんと8億円の受注が達成**。この事業は調整区域の土地も活かせるので、事業の幅が大きく広がりました。今後も住宅とこの事業の2本柱で頑張っていきたいと思えます。

介護・医療・障がい事業者の代表者・事務長様へ

障がい者グループホーム **参加無料**
完成見学会 **予約制**

春日井市 南下原町

建物概要
■施設名 障がい者グループホーム (新築) 棟数 ユニット10棟(20名)

完成
2018年7月

開催日
7/19 (木)
【13:00～17:00】

※年、会場内に様子を覗きこむ新築型のグループホームです！1棟ご様にそれぞれを別棟とし、ユニット分けが可能な設備設備も付いています！ぜひ、最新事例を幅広くご覧下さい！

■コロナ対応に見て頂きたい！

- 新築型グループホームの雰囲気！
- 新築でも十分に利益が出せる工夫！
- 新築が可能にした入居者の住みやすさ！
- 新築設備で入居者が安心して暮らせる！
- 新築だからスタッフも働きやすい！
- 新築・スプリンクラー付だから安心安心！



愛知県一宮市
株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之氏

販促費たった50万で2億円の受注！

もともと住宅事業と戸建て賃貸事業に取り組んでいましたが、住宅事業に不安を覚え参入を決意。福祉系非住宅に参入して3年ほどですが、**今年は半期で約2億円の受注を達成**しました。この事業のいいところは1度実績ができると、**紹介やリピート受注が絶えない**ことです。事実、今年建築した物件はほとんど紹介経由。

販促費も年間50万ほどです。建物の仕様もパッケージ化しているため、ほとんど設計の手間がかからず、非常に効率的な事業です。不動産会社からも多く紹介をいただいているので、しっかり決めて3億円/年の受注を目指します。



兵庫県 神戸市
株式会社 クレストホーム
相談役会長 砂川 和美 氏

行政からも応援される 素晴らしい地元貢献事業です。

2014年に本格的に「障がい者グループホーム」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。この事業の建築にあたり行政にも何度か足を運びましたが、なんと、行政からも「ぜひ建てて欲しい」というお声をいただきました。

地域全体でグループホームが不足していると実感した瞬間でした。建築した物件にも何度か訪問しましたが、どの物件でも皆さんが、楽しく生活している様子を見て、本当にやってよかったなと感じています。



愛知県名古屋市
建築工房 樹 株式会社
代表取締役 大谷 光弘氏



住宅からの新規参入でも取り組みやすかったです

弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに、この福祉系非住宅事業に出会いました。まだ始めたばかりでしたが、昨年には3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返しができるのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



茨城県日立市
株式会社 ジュン・ホーム
代表取締役会長 小沼 淳志 氏

入社8か月の新卒社員が1億円受注！

住宅事業と一般建設に取り組んでいる中小ゼネコンです。今後住宅の需要が減っていくのが分かっていたため、その対策として福祉系非住宅建築事業に取り組みました。自社で障がい者グループホームのモデルハウスを所有してから**連日のように不動産会社から紹介が上がってきます**。不動産会社への営業を定期的に行った**入社8か月の新卒社員も1億円の物件を受注**することができ、本当に驚きました。地方でできる土地活用提案は少ないため、このアパート事業は不動産会社からも高く評価していただいているのだと思います。今後も土地活用事業で地域貢献に尽力していきたいと思ひます。



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 坂上 功治氏

オーナーに安心して建築できる
土地活用方法をお話しする不動産会社へ

「駅徒歩33分」「築14年経過しても」

空室ゼロ

なんと家賃下落もなし！
小規模福祉住宅の「新」土地活用手法
オーナー様を紹介したい不動産会社様には
最大500万円の紹介手数料をお支払い致します！！

要立地でも空室ゼロ、土地活用事例公開セミナー！

2019年 参加費無料 開催日時 11月30日(土) 13:00-15:00
会場 市主催 本社会議室
住所 姫路市東区
お問い合わせ 079-244-1111

7/29(月)



住宅会社が始める地域貢献ビジネス

年商4億円の注文住宅会社を経営していました。息子が障害を持っており、その息子のためにという思いでこの事業を始めました。実際に事業を始めてみると、**親御さんから「ぜひ建てて欲しい」という声を数えられないほど多くいただき、需要の高さにびっくりしました**。実績としては福祉系非住宅のみで**2年目で5億円の受注を達成**。障がい者が税金を支払える世の中を作るという目的のため、3年目の今年には自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。



東京都大田区
株式会社 ビーテック
代表取締役 樋口 健二 氏



おかげさまでリピートや紹介が絶えません！

当社は住宅専門の会社ですが、以前から福祉施設の建築にも力を注いできました。グループ会社で有料老人ホームや保育園も経営しており、障がい者グループホームも計画中です。ただ施工を担当する会社ではなく、いかに運営者の立場で建物をプロデュースできるか、これがこの事業の肝だと思います。コロナが心配されましたが、おかげさまでリピートや紹介が絶えません。今後もおごらず、お客様の声に真摯に向き合い努力を重ねて参ります。



令和5年9月吉日
株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二

障がい者グループホームの経営をお考えの事業者様へ (当社が新築する建物をお見します)

新型コロナウイルス感染症に罹患された方々に配慮してお見舞い申し上げますとともに、
一日も早いご回復を心より祈っております。
さて、当社は、地域の障がい者が安心して生活の自立を目指す障がい者グループホームの経営者様にお見舞い申し上げます。
そしてこの機会に、当社がご提供する障がい者グループホームの土地及び建物を他業種の事業者様は限りなく多くご提供いたします。他業種にご関心をお持ちの事業者様向けに相談会を開催する運びとなりましたので、下記の通りご案内申し上げます。

■ 名称 : 障がい者グループホームの経営者様をご希望の事業者様向け説明会 (無料)
■ 日時 : 令和5年9月22日(水) 10:00~11:30 / 23日(木) 10:00~11:30 / 24日(金) 10:00~11:30
■ 会場 : 株式会社 たくみ工務店 (〒921-0003 金沢市八日市山田町70番地)
■ 詳細 : ① 建築予定の建物写真
② 敷地写真
■ 当日は、ご希望の質問や「土地・建費・工期・賃料」等をお答えいたします。
■ 障がい者グループホームの経営者様は、事業者様の事業をはじめ、近隣関係構築や金融機関の審査などを総合的に考慮の上で行います。

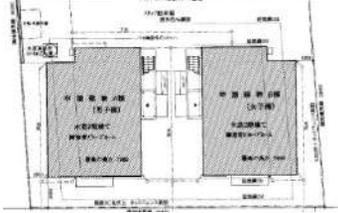
FAXにてお申し込みください☎076-240-4142

- ① 説明会の申し込み

10:00~11:30	11:30~13:00	13:00~14:30
14:30~16:00	16:00~17:30	
- ② 説明会のご予約

「ご来社」での相談 「遠隔」での相談

※説明会開催予定は変更いたします。ご不明な点はお問い合わせください。



石川県金沢市
株式会社 たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

アパートとは違い、融資が通ります！

もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ「障がい者グループホーム建築事業」を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いでぜひ融資させてほしいとのこと。その後、いくつものオーナーさんで難なく融資が決定し、半年で5棟の受注が決まりました。4月には、記念すべき1棟目の見学会も行き、大勢の方にお越しいただくことに。この事業に出会って本当に良かったなと思っています！



福岡県久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

不動産屋さんからの紹介が年間約200件あります

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。お客様の中にはアパートを既に複数所有されていて、アパート以外の提案を求められる方がいらっしゃいます。そのニーズに対して、障がい者グループホームを提案しています。今は営業2名で障がい者グループホームを含めた土地活用提案で12億前後を売ってきてくれます。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くださっているんだと思います。



愛知県岡崎市
株式会社ネイブレイン
代表取締役会長 山本 直人 氏

時流や景気の波に応じて、オーナーへの提案商品を変えることが大切だと思います！

リーマンショック後は本当に大変でした。それまで売れていたアパート・マンションの受注が急速に冷え込んだからです。そこで、10年前に時流商品であったサ高住の提案をスタート。2016年からは障がい者グループホームの提案に取り組みました。おかげさまで、富山県では高いシェアを維持できています。やはり、**景気や時流の波に応じて、柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だ**と感じますね。



富山県・南砺市
アルカスコーポレーション 株式会社
代表取締役 岩崎 弥一 氏



【全国から成功の声が続々届いています】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。●山旺建設株式会社(愛知県西尾市)/障がい者グループホームはおかげさまでこの4年で20億は建築させていただきました。今年から関東営業所も開設しましたが既に引き合い多数で手が回らない程です。●株式会社たくみ工務店(石川県金沢市)/障がい者グループホームは簡単なのに難しそうに見えるところが良いです。誰もやらないので未だに競合したことがありません。●株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)/障がい者グループホームは建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。●株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)/まだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間が無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。●株式会社波多野工務店(愛知県江南市)/タチ基ホームさんと同じく2棟20室のモデルが完成します。内覧会が楽しみです。●小塚建設株式会社(静岡県牧之原市)/公共工事の依存から抜け出し民間事業を強化していく中でこの事業は有望です。今年自社でモデル棟をつくる予定です。●株式会社第一(山口県周南市)/障がい者グループホームを新築するだけでなく空き家活用にもスライドできないか模索しています。●坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)/入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。障がい者グループホームはアパート以外での土地活用を考える地主に興味を持ってもらえるので知人の知人にもオススメしています。●大鎮キムラ建設(北海道苫小牧市)/2年前から非住宅に参入しましたが、初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思えます。●万葉建設株式会社(千葉県八千代市)/福祉施設はニーズがとても高いと感じています。おかげさまで今年も順調です。●株式会社沼澤工務店(山形県新庄市)/現在、障がい者グループホームを含めた多機能福祉施設のビッグプロジェクトが進行中です。障害を持つ方が安心して暮らせる住まいと職場をつくりたいです。●株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)/当社はサービス付き高齢者向け住宅で多数実績がありますが、補助金もいつまで続くかわからない中で障がい者グループホームをはじめました。実質的な利回りがかなり高いのでオーナーに喜んでいただけます。●株式会社ビーテック(東京都大田区)/障がい者グループホームの建築事業を始めて2年で5億を達成しました。3年目の今年自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。●アルカスコーポレーション株式会社(富山県南砺市)/当社は公共工事がメインですが、土地活用として福祉系非住宅も手掛けます。景気や時流の波に応じて柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だと感じます。●匠建設株式会社(福岡県久留米市)/障がい者グループホームはアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、半年で5棟の受注が決まりました。●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/福祉系非住宅に参入して3年ほどですが、今年半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると紹介やレポート受注が絶えないことです。●有限会社榮成興産(広島県広島市)/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。障がい者グループホームはまだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近HPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。●有限会社アイトス(京都府京都市)/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者へ貸すことから始めました。大きな投資でしたが、今ではやっつけて良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメです。●小林建設株式会社(静岡県磐田市)/当社はマンションが主力でしたが、時代の流れとともに障がい者グループホームと出会いました。経験のない営業マンでも2.5億受注できたのは正直まったく予想してませんでした。●株式会社野田建設(岐阜県関市)/障がい者グループホームは田舎でも底堅い需要があるので安定して仕事をいただいています。●株式会社ジュン・ホーム(茨城県日立市)/昨年は3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返しのできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。●建築工房 樹 株式会社(愛知県名古屋市)/初年度で10棟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、営業は私がメインで担当しています。行政からも「ぜひ建てて欲しい」というお声をいただいております。●株式会社吉住工務店(兵庫県丹波市)/当社は自社で障がい者グループホームを所有し事業者さんにお貸ししています。障害があっても暮らしやすい街づくりを、建設会社が当事者意識で取り組む必要があると感じています。

まだまだ続きます！(DMの中身をご覧ください)

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

不況期に強い規格で売れる非住宅セミナー

お問い合わせNo. S067859

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月22日(金)

2021年 **1月26日(火)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 1月30日(土)

2021年 **2月3日(水)** 開始 **16:00** ▶ 終了 **18:00** (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込**11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、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。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が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場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

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。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.067859を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 永田

【年末年始休業のお知らせ】

12月28日(月)正午~1月5日(火)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月26日(火)オンライン
申込締切日1月22日(金)

2月3日(水)オンライン
申込締切日1月30日(土)



検

不況期に強い規格で売れる非住宅セミナー

<オンラインにてご参加> 2021年1月26日（火） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

<オンラインにてご参加> 2021年2月 3日（水） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

第1講座
16:00～
16:30

注文住宅会社の第2の創業期ビジネスはコレ！ 非住宅建築の巨大マーケット × 完全無競合の福祉系建物



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
リーダー
小塚 俊太郎

非住宅と言ってもその種類は様々。その中でも現在注目を集めているのが、延床60坪で建てられる障害福祉に特化した非住宅、障がい者グループホームです。障がい者グループホームは売れ残った土地でも売れやすく、規格だから手間もかからず、単価は4,000万程度なので特建免許が無くても始められるという、まさに痒い所に手が届く建物です。セミナーではこのビジネスモデルを全国の事例をベースに徹底解説します。ぜひ、皆様の会社の新たな主力商品に加えてください。

第2講座
16:30～
17:15



注文住宅屋から非住宅専門店へ 知識ゼロ、実績ゼロの住宅会社が始める福祉系非住宅



株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸 氏

ゲスト講師のタチ基ホーム様は健康免疫住宅を売りとする愛知県尾張旭市注文住宅会社様。ピーク時は年間50棟を売るも、着工戸数減少や競争環境激化の煽りを受け、年間の完工戸数は10棟まで減少…。“勝てる新規事業”を探していたときに出会ったのが「福祉系非住宅」でした。知識ゼロの住宅会社が、どのように非住宅建築で売上3倍・利益10倍の高収益企業になったのか、その軌跡をありのままお話いただきます。

10分休憩

第3講座
17:25～
18:00

このビジネスモデルを成功させるための具体的な一歩とは 「全国の事例企業が取り組んできた集客・営業手法を徹底解説」



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
永田 大輔

結局肝心なことは、「この事業が自社ので取り組めるのか？」というところです。本講座のメインは、皆様が最短最速で本事業を成功させるための「具体的な一歩」を踏み出すためのお話。タチ基ホーム様をはじめ、全国の事例企業が実践している集客、営業手法をトコトコ解説します。お時間が無い方も、この講座までぜひ聞いてください。

【個別相談会のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談
承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 永田