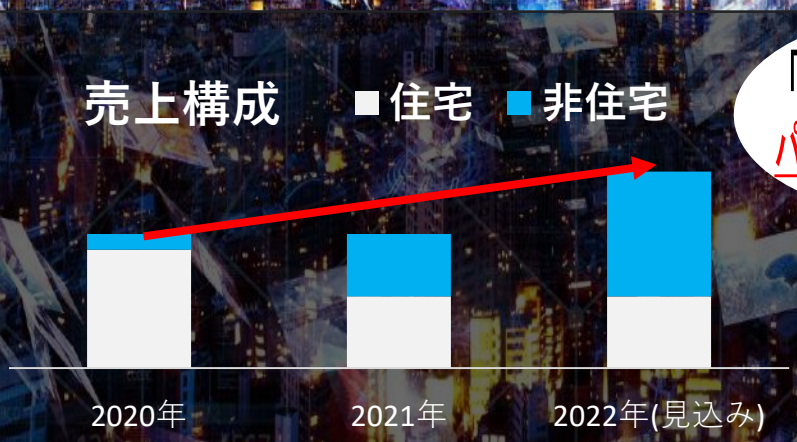
新規事業参入に慎重になっている住宅会社様へ

木造建築 パート社員で売上5億円 非住宅

住宅事業を下支えする第2の収益柱



「集客→営業→受注」まで
パート社員に丸投げです

株式会社 ピュアホームズ
代表取締役　嶋田 悟志氏

WEB開催　2022年2月9日(水)・2月18日(金)

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。

住宅会社が始める第2本業セミナー　お問合せNo. S081786

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
船井総研セミナー事務局 E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

コロナショックを経験し会社を安定成長させるために
本格的に第２本業を探しているが、なかなか一歩が踏み出せない
住宅会社様は多いのではないでしょうか。

実際に私は、**「適切な人材はいない」**という
人材面の課題で新規事業参入に躊躇しておりました。

そんな私が参入した非住宅建築事業ですが、
パート社員だけで売上５億円を達成見込みで、
会社経営を支える第２の収益柱となりました。

「パートの業務はお手伝いレベルでしょ？」
と住宅事業では考えられないと思った社長さま、

・・・まずは続きをお読みください。

パート社員で始めた事業が第２の収益柱へ

はじめまして。株式会社ピュアホームズの嶋田と申します。
当社は住宅事業を中心に取り組んでいましたが、

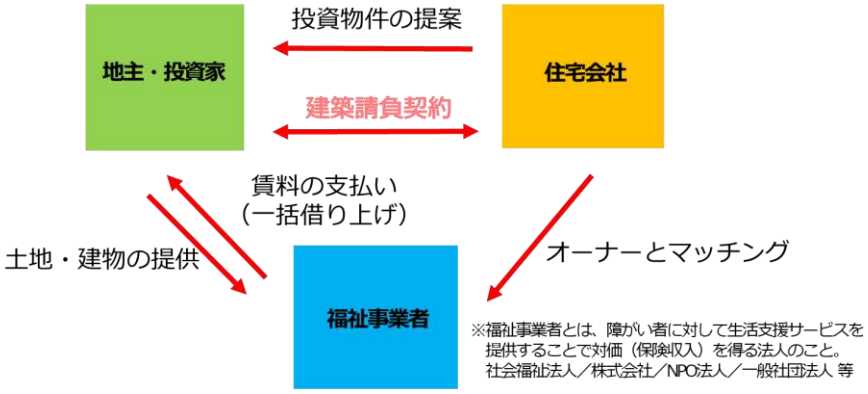
会社経営を安定させるために**住宅以外の事業を探していました。**

そんな中、船井総研さんのＤＭを見て参加したセミナーは、
地域で求められている障がい者向け住宅を地主に提案するという内容でした。

施主である“地主”をいかに集めるかが非住宅事業の肝であることは理解しましたが、
新規事業だけを任せるためだけに正社員を雇うリスクをとりたくありませんでした。

ただ船井総研さんから**パート社員でも問題ない**と言われ、
人材面のリスクもないので事業を決意しました。

【事業スキーム】



△障がい者向け住宅

福祉事業者が身の回りのお世話を行いながら、障がい者の方が住む小規模住宅で、見た目は通常の戸建住宅と変わりません。
木造、2階建て、60坪～70坪で建築可能。

総務をしていた**不動産知識ゼロ**の非正規社員に兼務してもらうことになりました。

私自身既存業務で忙しく、船井総研さんに研修・ロープレをすべて丸投げ。

船井総研さんからの研修は、かなりシンプルで

障がい者向け住宅の事業性や特徴を伝える**数回程度のもので、ほんの1か月で終わりました。**

研修を受けた社員に感想を聞くと、そこまで難しくないということで少し安心しました。

1か月後、早速営業してもらうことになったのですが、

不動産知識ゼロの社員がすぐに即案件をもってきました。

まさに目からウロコでした。

営業方法としては、地主に飛び込み営業を行うのではなく、
不動産会社にアプローチをかけて間接的に地主を紹介してもらうとのこと。

50社のうち3社の不動産会社から地主案件を紹介してもらい、

勢いはそのまま、見事**1棟5,000万円**を受注できました。

想像以上の反響でした。

不動産会社への提案内容を聞いて

なぜパート社員でも非住宅を受注できるかが、ここで初めて腹落ちしました。

まず障がい者向け住宅は、**規格化された商品**のため

注文住宅と違ってお客さんとのやり取りが少ないです。

国が定める基準上、間取りの型が決まっておりプラン修正や変更などが一切ありません。

加えて、障がい者向け住宅は

福祉事業者が**20年超の一括借り上げ**を行うため、

地主にとっては**空室率に悩まない不動産投資**になります。

また不動産会社の中でも、管理業を行っている会社や大手FC系ではない会社など

案件がでやすい不動産会社を優先的に回るので、営業についても

大手ハウスメーカーが行うようなハードな地主への飛び込み営業は必要としません。

不動産会社の優先業態

①不動産管理
②賃貸仲介
③売買仲介

不動産会社の優先順位

① 社長1人で行っている会社
② 従業員2～3人の会社
③ 地域で有力な会社
④ 大手FC系

その後も案件がドンドンでてきたので、

この事業はいけると心から確信しました。

福祉事業者は地主情報があれば、船井総研さんが作ってくれたDMを送付するだけで集まります。
あとは福祉事業者の出店条件をヒアリングして、地主とマッチングするだけ。

パート社員を増員すればさらに加速すると思い、一気に3人追加。

同じように営業経験もない、不動産知識もないパート社員が

入社して2か月も経たないうちに案件をもってきて、**1億円の受注。**

人数も増員し、今では**売上5億円**を見込める事業となりました。

販促費に関しては、運営会社と不動産会社への**DM発送費のみ。**

副産物として**リピート案件もあります。**

△34名参加したオーナー向けイベントの際の写真
パート社員の方々がオーナー対応し案件創出

△3人のパート社員を
採用できた求人広告

△運営会社向けＤＭ
1,000社送付して10件の反応

住宅事業を補完する第2本業としていくつか候補がありましたが、
この事業に挑戦して本当に良かったと思います。

地元で求められている非住宅の普及を今後も続けていき、
地元に必要とされる企業を目指していければと思います。

株式会社　ピュアホームズ
代表取締役　嶋田 悟志

住宅会社様が非住宅事業を第2本業とするべき理由

株式会社船井総合研究所　建設支援部
土地活用チーム
山川　雅生

株式会社 ピュアホームズ 代表取締役 嶋田悟志氏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か？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「住宅事業一本では先行きが見えない」

とお困りの方だと思います。

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・・・

「パート社員で始める非住宅事業の立ち上げ方」です。

このセミナーは住宅事業だけだと将来不安だが、
新規事業を立ち上げるのにリスクをできるだけかけたくない社長さまに
参加していただきたい内容となっております。

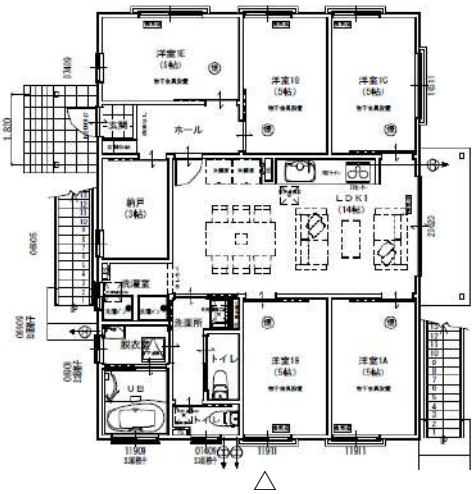
なぜパート社員でも非住宅事業を成功させることができたのか、理由を3つご説明します。

① 木造規格化住宅である

障がい者向け住宅は、木造で普段の住宅建築と変わらない
寄宿舎の基準で建てられます。
また国が定める基準上、間取りの型が決まっており、

プラン修正は基本ありません。

注文住宅事業のようなプラン修正は必要ないので、
不動産知識がゼロでも問題ないです。



△
障がい者グループホーム1階図面。
1室約6畳程の部屋が5室あり、
共有スペースを中心に
コンパクトな設計の総2階建て。

② 長期間一括借上のため地主に喜ばれる

長期間一括借上の不動産投資商品であるため、地主に大変喜ばれます。

一般的なアパート投資との違いを伝えるだけで、
パート社員でも案件をだすことができます。

長期一括借上の他にも投資メリットが多数あります。

障がい者向け住宅の不動産投資メリット

一般アパートと比べて供給が不足しているため将来性がある

障がい者のためのお住まいは全国的に圧倒的に不足しており全国平均入居率98%と言われております。

運営事業者が20年超満室一括借上を行うので安心

建物内部で運営を行う福祉事業者が20年以上、入居者の有無に関わらず満額分の家賃を地主に支払います。

修繕費、管理費が不要で手残りがアパートと比べて多い

建物修繕費は建物外部のみで、管理も福祉事業者が行うため別途管理費を支払う必要がなく支出が少ないです。

③ 適切な集客・営業方法が定まっている

どんなにいい商品があっても営業に行かなければ案件はでてきません。

その上で営業マンを動かすには、**適切な目標がなければなりません。**

パート社員なら尚更で、適切な道を示してあげることがなにより重要です。

不動産会社向けの営業に関しては、ツールはもちろんですが目標数値も固まっております。

【目標値イメージ】

TELアポ	面談数	案件数	受注数
3,000	100	6	1

商品が規格化されており、営業内容は魅力的で集客ツールも整っており、

適切な営業件数を回れば確実に案件がでてきます。

事業を成功させるためには、**「商品・集客・営業」が整っていることが重要**です。

既にお分かりかと思いますが、**障がい者向け住宅だからパート社員でもうまくいく**のです。

アパートのように扱っている建設会社が多いと価格勝負になってしまいますが、
競合がいない障がい者向け住宅だからこそ、不動産会社も話を聞いてくれます。

改めてですが、**非住宅事業の肝は“いかに地主を集めるか”**です。
障がい者住宅以外にも地主との繋がりができれば、土地の大きさ・立地・希望予算に合わせた商品（アパート・介護施設・倉庫工場など）を提案するだけで受注ができます。

施主である地主と繋がること、紹介してくれる不動産会社と接点をもつために
障がい者向け住宅にまずは特化して、事業を拡大していただければと思います。

今回のセミナーは、実際に営業を行ったパート社員にもお話してもらいますが、
住宅事業だけで将来ビジョンがある会社さまはご参加いただく必要はございません。

第2本業を本気で探している住宅会社様には有意義なセミナーであることを約束します。

それでは、皆さまとセミナーでお会いできること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
山川　雅生

■特別ゲスト講演

【売上5億円達成】パート社員で始める非住宅事業

株式会社ピュアホームズ 代表取締役 嶋田 悟志 氏

□障がい者向け住宅の魅力と売上5億円を達成した方法と秘訣
□不動産知識ゼロから始めた非住宅事業。パート社員の本音を大公開！
□地主のニーズに刺さる！アパートと比べた建て貸し提案のポイント！
□パート社員と正社員の役割分担、事業を円滑に進めるための組織構成を大公開！
□運営事業者が殺到？安定して反響を獲得できるダイレクトメールとセミナーの極意
□リピート受注7割超え！？過去客との上手な付き合い方とリピート受注のためのコツ
□素人でも難しくない！規格化された建物図面もセミナー参加者だけに限定公開！
□障害者向け住宅の受注のノウハウを1から10までお伝え致します！
□障がい者向け住宅だけじゃない！他の福祉施設や非住宅案件への相乗効果
□株式会社ピュアホームズが考える障がい者向け住宅の需要予測と波及効果

■船井総研講座

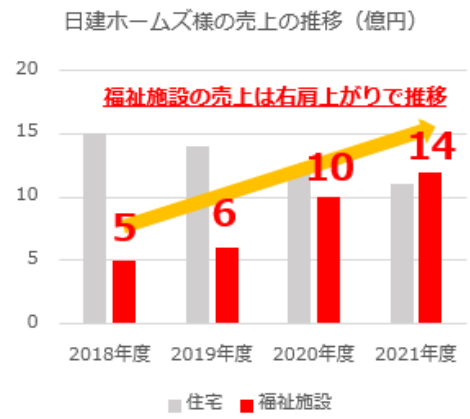
障がい者向け住宅の建築受注を成功させるために

□住宅事業一本からの脱却、福祉素人でも住宅事業に代わる事業の柱を作れる方法
□障がい者向け住宅の建築受注をあなたの地域で成功させるために必要な諸条件
□本体価格3,900万円／65坪で実現する高収益パッケージ大公開
□地主の状況、不動産投資の最新トレンドを大公開。なぜ障がい者向け住宅が刺さるのか？
□必ず運営事業者が集められる！ダイレクトメールの徹底活用法と全国の最新反響事例
□地主や運営事業者と結ぶ契約書も問題ナシ！借上期間、負担区分、解約条件は？
□これなら納得して取り組める、障がい者向けの市場性と入居者の切実な課題
□人口減時代に障がい者が急増している理由と具体的な入居者像
□供給率はわずか5%！需要があるのに施設が増えない理由
□150棟分析してわかった成功しやすい“立地の要素”
□近隣住民対策はコレだけで十分！全国各地の事例をご紹介

一足先に非住宅事業を取り組んで地元で地位を確立している会社様の声

調整区域の土地を提案することで19棟14億円受注できました！

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障がい者向け住宅を知りました。事業開始当初から、調整区域の土地を中心に提案を行い、今期は19棟14億円の受注が達成。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います。



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

住宅事業の約2倍の生産性を実現しました！

注文住宅・建売住宅を中心に会社を拡大してきましたが、次の柱として非住宅事業部を立ち上げました。2等立地を自社で仕入れて投資家に収益物件として売却することで、今期は6棟6億円の売上を見込んでおります。収益物件として魅力的だからこそできるスキームです。
住宅事業の1人当たり生産性は1.5億円程ですが、非住宅事業は3.0億円でコスパのよいものです。

大阪府　大阪市
株式会社　エイワハウジング
代表取締役　　矢野　永知　氏

住宅会社でも投資家や銀行に魅力的な商品としても確立できました

もともと住宅に代わる事業としてアパート建築に取り組んでいましたが、なかなか銀行の融資が通らずに苦しんでいました。そんな中、障がい者向け住宅の建築を知り合いに紹介されて取り組んでみると、アパートの融資が通らなかった銀行の態度が一変、是非融資させてほしいという声をいただくようになりました。銀行や投資家さんの融資が通りやすく評価が高いのはもちろん、事業者さんからの満足度も高く、現在では売上の約4割はリピート受注で占めています。コロナの影響を受けずに5億円超えの売上着地が見込め、来期は更に会社の主力事業として、さらなる受注拡大を目指しています。

福岡県　久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役　　坂本　朋久 氏

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ころに、この障がい者向け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たのかなと思っております。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　　小沼　淳志　氏

実際に取り組んでいる会社様の声

非住宅の建築に特化することで
2年で売上3倍の10億円を達成！

注文住宅が伸び悩む中で参入した建売事業でしたが、土地が出ないという壁にぶつかり、苦戦していました。そんな中、障がい者向け住宅の提案に特化すると順調に受注を獲得し、たった2年間で売上3倍の10億円を達成することができました。住宅用地としては売れない2等立地や不整形地でも建てられたので、提案がスムーズに進みました。現在では、完成見学会や過去客からのリピート受注が安定してきており、今期も順調に売上を見込めそうです。不況期にも関係なく、福祉経験の全く無い住宅会社でも取り組みやすいので、大変おすすめのビジネスです。

愛知県　尾張旭市
株式会社　タチ基ホーム
代表取締役社長　谷口　利幸氏

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賃貸事業を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しました。障がい者向け住宅に参入して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。この事業のいい所は１度実績ができると、紹介やリピート受注が絶えない事です。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
代表取締役会長　砂川　和美 氏

実際に取り組んでいる会社様の声

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、障がい者向け住宅を提案しています。今は営業２名で障がい者向け住宅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

取り組んでいる会社様の全国マップ

全国で取り組む会社様が増えています！

※掲載の会社様は一部で、**全国50社以上の住宅会社、建設会社様**が取組みを始めています。

【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●**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ケ月程ですが、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。今年は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。●**大鎮キムラ建設株式会社（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います。●**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っていきたと考えています。●**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。●**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、土地活用としてマンションや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。●**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。最近は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に貸すことから始めました。大きな投資でしたが、今ではやってい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します。●**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けています。●**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、少しは恩返しができたのかなと思っております。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。●**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、我々が当事者意識で取り組む必要があると感じています。 ●**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。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

DMに同封するあいさつ文

住宅事業に取り組む会社の経営者様へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の山川 雅生と申します。
まずはこのお手紙を開封いただきましたこと、心より感謝申し上げます。

昨年は新型ウイルスやウッドショックなどの影響で住宅事業が思うように伸びず、悩まれた経営者様も多いかと思います。
そんな経営者様のために**「住宅会社が始める第２本業セミナー」**のご案内です。

今回のテーマは「**パートで始める非住宅建築事業**」ということで、
埼玉県川口市の住宅会社である株式会社　ピュアホームズ様の最新事例をレポートにまとめ、お手紙に同封させていただきました。

内容を少しだけお伝えすると
「パート社員で始めた非住宅建築事業が２年間で５億円の事業まで成長した」、その取り組み内容とは・・・

本レポートは、**住宅事業だけでは将来のビジョンが見えない経営者様にとって必ずお役に立つ内容**になっております。
是非中面をご一読いただき、経営に役立つヒントとして吸収いただけますと幸甚に存じます。

株式会社　船井総合研究所
建設支援部　建設グループ
山川　雅生

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。

住宅会社が始める第2本業セミナー

お問い合わせNo. S081786

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加　　**お申込期限：2月5日（土）**

2022年 **2月9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。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研　web参加」で検索

オンラインにてご参加　　**お申込期限：2月14日（月）**

2022年 **2月18日（金）**　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。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研　web参加」で検索

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、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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. 081786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

船井総研セミナー事務局　E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp
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：山川

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日（火）正午～2022年1月5日（水）まで
※休業期間中は電話がつな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すようお願い申し上げます。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研　FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

2月9日（水）オンライン
申込締切日2月5日（土）

2月18日（金）オンライン
申込締切日2月14日（月）

講座内容＆セミナースケジュール

住宅会社が始める第2本業セミナー

＜オンラインにてご参加＞2022年2月9日（水）16:00～18:00（ログイン開始15：30より）
＜オンラインにてご参加＞2022年2月18日（金）16:00～18:00（ログイン開始15：30より）

第１講座
16：00～
16：40

株式会社 船井総合研究所
建設支援む部 土地活用チーム
リーダー
小屋敷　侑太郎

住宅会社が今すぐ始めるべき第二本業とは？

コロナの際に業績が悪化した住宅会社様へ。住宅会社が無理なく始められる非住宅事業について解説いたします。
景気に左右されない非住宅事業の基本的な特徴や住宅事業との違い、成功させるためのポイントを分かりやすく解説します。
ピュアホームズ様の取り組み概要についても紹介します。

10分休憩

第２講座
16：50～
17：30

特別講演

株式会社ピュアホームズ
代表取締役
嶋田　悟志　氏

非住宅事業への新規参入で盤石の会社経営へ
～株式会社ピュアホームズ様の成長の軌跡～

株式会社ピュアホームズ様は埼玉県川口市に本社を置く住宅会社です。住宅事業に頼らない経営で安定成長してきた軌跡をお伝えします。“不動産知識ゼロ”のパート社員だけで事業を始めて2年で売上5億円達成見込み。なぜ成功できたのか？パート社員をどうやって管理するのか？等々、包み隠さずお話してもらいます。住宅事業で将来のビジョンが見えない・第2本業を検討している社長様必見の内容です。

5分休憩

第3講座
17：35～
18：00

株式会社 船井総合研究所
建設支援む部 土地活用チーム
山川　雅生

明日から非住宅事業をスタートさせるためには

株式会社ピュアホームズ様が非住宅事業に成功した秘訣を解説いたします。住宅会社が非住宅事業を伸ばすために、まずは障がい者向け住宅に注力して、地主・不動産会社と関係性を構築することが大切です。事業を成功させる上での重要な「商品」「集客」「営業」の解説はもちろん、パート社員への研修内容等すべてお話します。住宅事業1本の会社様が、持続的に成長するための戦略をお伝えします。

【個別無料経営相談のご案内】
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。

まずはお問い合わせください
個別相談承ります
TEL：0120-958-270
平日 9：45～17：30対応 ～担当～山川