

「土地がでない」とお困りの分譲会社様へ

事業立ち上げて **2年で売上4億円**

2等立地で 規格福祉施設

木造高利益商品



松屋地所株式会社

代表取締役 本田 佑輔氏
※セミナーでは課長 鈴木玲仁氏に
ご登壇いただきます。

営業手法も型が決まっていて
手間がかかりません。

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
Funai Soken

アパートに代わる土地活用セミナー
船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. S086030

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

※お問い合わせの際は「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

「土地がでない..」 「仕入れ値が高い..」

「材料費高騰の影響で利益がでない..」 と、

お困りの分譲会社の社長さまは多いのではないのでしょうか。

そんな社長さまに自信をもっておすすめしたいのが、

「2等立地でも売れる木造福祉施設」 です。

私が参入した福祉施設建築事業ですが、

事業立ち上げ2年で売上4億円を達成する見込みで、

ウッドショックでも増収増益し会社を支える事業となりました。

「福祉施設って手間がかかりそう・・・」

と思った戸建分譲事業を行っている社長さま、

・・・まずは続きをお読みください。

「土地がでない…」 ストレスから解放されました



はじめまして。松屋地所株式会社の本田と申します。

当社は、不動産管理→売買仲介→建売分譲事業と多角的に事業を展開してきた会社です。

そんな私は2020年に福祉施設建築事業に参入して、

2年で売上4.0億を達成しました。

戸建分譲用の1等立地の仕入れに

普段から奮闘しておりますが、

「**土地がでない…**」

「**仕入れ値が高い…**」と悩んでおりました。

松屋グループ売上高推移



土地探しを行う中で**分譲には不向きな土地**や**在庫として残りそうな土地**など

いわゆる**2等立地**を活用できないかと考えておりました。

そんなときに船井総合研究所さんから供給が不足しているという

障がい者向け住宅のお話を聞く機会がありました。

面倒なことはとにかく嫌いなのですが、障がい者向け住宅は

2等立地の方がむしろ良いとのことで興味をもちました。



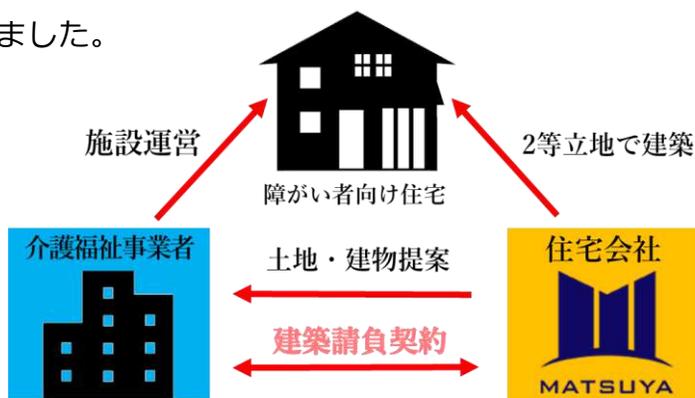
△障がい者向け住宅

介護福祉事業者が身の回りのお世話をを行い障がい者の方が住む小規模共同住宅で、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。

早速、地元で付き合いがあった介護福祉事業者さんに営業を行い、
市街地から少し離れた人気のない土地を紹介しました。

紹介する前は難航するかと心配しましたが、
全くの取り越し苦労でした。

介護福祉事業者さんは、



※介護福祉事業者とは、障がい者向け住宅の入居者に対して、生活支援サービスを提供することで対価（保険収入）を得る法人のこと。社会福祉法人／株式会社／NPO法人／一般社団法人 等

「この土地でOKです」と即答。

土地勝負の戸建分譲と比べて、**拍子抜けするくらいあっさりいきました。**

土地が決まった後はとんとん拍子。

障がい者向け住宅は**規格化された商品**で間取りの型が決まっており、

船井総合研究所さんからいただいた図面をもとに用意したプランを提案。

プラン修正はほとんどなく、あっという間に

売価5,000万円、粗利1,250万円と

利益をしっかりと確保して受注がきました。

想像以上の結果でした。

土地探しから解放されました。

扱える土地の選択肢が増えたので、不動産会社さんからも好印象でさらに土地案件が舞い込むようになり、本業にも繋がりました。

競争が少ない高利益事業を2年で作ることができ、本当に良かったと思います。

今後も地元が必要とされる企業を目指していければと思います。

松屋地所株式会社
代表取締役 本田 佑輔

- 追伸① セミナーでは、実際に営業を行った事業責任者がお話します。
不動産知識がない社員が、どのようにして福祉施設を売ったのかすべて分かります。
- 追伸② 当社がオーナーとして土地購入+建物建築し、介護福祉事業者さんに貸しその後、収益不動産として投資家様に売って利益を得るスキームも年2棟程度行っております。

2等立地で売れる！ 会社を支える次なる収益柱へ



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

松屋地所株式会社 代表取締役 本田佑輔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？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「土地探しに苦勞しない第2本業を作りたい」

とお思いの方だと思います。

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・・・

「2等立地で売れる！規格福祉施設」

です。

このセミナーは「土地が出ない…」 「できるだけ手間をかけたくない…」

とお困りの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。

なぜ分譲会社様が福祉施設事業に取り組むべきか3つの理由をお伝えします。

① 2等立地でも売れる商品である

障がい者向け住宅は、分譲に向かない土地や市街地から離れた土地でも売ることができます。

立地環境については**コンビニが近くにあること**や、

バス停などが近くにあることを満たしていれば基本的には問題ないです。

というのも市街地に近い場所だと、近隣反対が起こる可能性が高まったり、生活をする障がい者の方も住みづらく感じたりする恐れがあるので、落ち着いた生活ができるような市街地から離れた土地が好まれます。

また障がい者向け住宅は敷地面積と延床面積がそれぞれ60坪程度なので、

分譲住宅用地には中途半端な土地こそが理想的なのです。

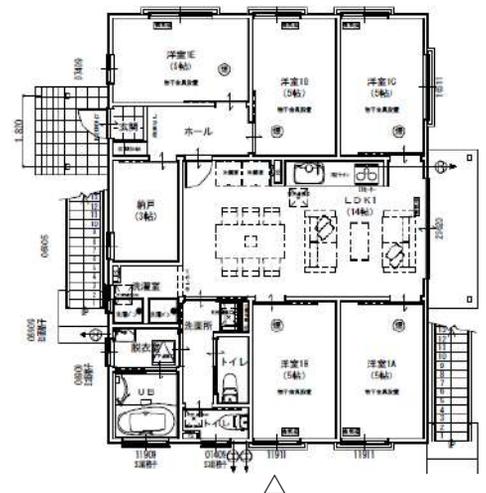
② 木造規格化住宅である

障がい者向け住宅は、木造で普通の住宅建築と変わらない寄宿舍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。

注文住宅営業のような手間がかかる営業ではないので生産性も高く、かつ利益をしっかりと確保できる事業です。



△
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。

③ 付加価値がある営業手法である

介護福祉事業者さんに建物性能や価格を提案するだけでは、ただの建築屋になってしまいます。

そんな中で、障がい者向け住宅の営業はハード面だけではなく、ソフト面のサポートを行うことで介護福祉事業者にとって付加価値がある営業となります。

土地の選定から融資サポートまで行うことで、ソフト面でグリップすることができます。ソフト面でグリップできれば、材料費の高騰なので建築費が上がったとしても相見積もりをとられることはないです。

障がい者向け住宅のソフト面サポートについては我々にお任せください。

全国で数えきれない介護福祉事業者と接して作成した最適な営業資料や、事業計画書などのツール類はもちろん、営業方法もしっかりと研修いたします。

目次サービス実施計画GH(内閣府所定) 水造2階建て 自社建て、自社運営 関係シミュレーション

項目	内容	金額
土地取得費	1,000,000円	1,000,000円
建築費	10,000,000円	10,000,000円
設備費	5,000,000円	5,000,000円
その他	1,000,000円	1,000,000円
総計		17,000,000円

項目	人数	月額	年額
障がい者グループホーム	20人	100,000円	2,400,000円
認知症対応型共同生活介護	0人	0円	0円
就労移行支援施設	0人	0円	0円
総計			2,400,000円

障がい者グループホーム 20戸
 自社建築_自社運営_事業計画



最後に。普段、分譲会社の社長さまとお話すると、皆さま口をそろえて

「土地がでない…」 とご相談をうけます。2021年くらいから特に多いです。

そんな社長さまには、口頭でいつも松屋地所様の事例をお話しているのですが、今回は特別に松屋地所株式会社の課長 鈴木玲仁氏をゲスト講師に招いて、全国でお困りの分譲会社の社長さまへお話しいただきます。

“土地がでない中で”、“ウッドショックで”

安定的に成長している松屋地所株式会社様のウラ側を大公開いたします。

現状のまま手を打たずに待っているだけでは、土地情報は大手ハウスメーカーや地域1番店の会社に集中していつまでも土地情報はでてきません。

外的環境に左右されずに、持続的に成長させたい分譲会社の社長さまには必見の内容です。

それでは、皆さまとセミナーでお会いでき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

山川 雅生

■ 特別ゲスト講演

【2等立地で規格福祉施設】分譲会社に取り組む事業とは

松屋地所株式会社 課長 鈴木 玲仁 氏



- **障がい者向け住宅の魅力と売上4億円を達成した方法と秘訣**
- **不動産知識ゼロから始めた福祉施設建築事業。担当社員の本音を大公開！**
- **2等立地でも受注！実際の受注事例をもとにした土地選び・土地提案のポイント**
- **受注フローを解説！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！**
- **障がい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**
- **松屋地所株式会社が考える障がい者向け住宅の需要予測と波及効果**

■ 船井総合研究所講座

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



一足先に福祉建築事業を取り組んで 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えます。

日建ホーム様の売上の推移（億円）



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、次の柱として福祉施設建築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、**福祉施設建築事業は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ところに、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。



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

障がい者グループホーム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

地主案件が年間約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おり、そこから年間で1人あたり30~40件、ざっと年間で180~200件の地主紹介をいただけるようになっています。お客様の中には、アパートには不向きな土地の活用方法に苦戦されている方が多くいらっしゃいます。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。2等立地で苦戦されていた土地オーナー様が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はありません。●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)/運営会社からの反響が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。●株式会社エイワハウジング(大阪府大阪市)/自社で土地を仕入れて建物をつけて運営会社に貸し、その後投資家に売るスキームを展開しています。●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っていきたく考えています。●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。●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

戸建分譲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。

土地情報がなかなか集まらないことが原因で
戸建分譲事業が思うように伸びず悩まれている経営者様も多いかと思えます。
そんな経営者様のためにアパートに代わる土地活用セミナーのご案内です。

今回のテーマは「**2等立地でも売れる！木造規格福祉施設**」ということで、
愛知県豊橋市の戸建分譲会社である松屋地所株式会社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

「2等立地を活用して2年で売上4億円の事業に成長した」、その取り組み内容とは・・・

本レポートは、**外的環境に左右されずに持続的に成長させたい分譲会社の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 土地活用チーム
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。

アパートに代わる土地活用セミナー

お問い合わせNo. S086030

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

日時・会場

2022年 **5月20日** (金)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00

2022年 **5月26日** (木)

開始 16:00 ▶ 終了 18:00

セミナーでは松屋地所株式会社 課長 鈴木玲仁氏に特別ゲスト講師としてお話しいただきます！
また、船井総合研究所のコンサルタント2名による講座で明日から福祉施設建築事業に取り組みのように解説いたします！

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申し込みを締め切る場合がございます

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

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、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。万が一、セミナー開催4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。

●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。

お申込方法

1. WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNo.の数字6桁を
船井総研HPで検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで案内
マイページにも
セミナー視聴サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

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)

▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は
「船井総研 web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

