

住宅事業を支える第2の収益商品をお探しの会社向け

粗利1,300万円/棟

非競合

高利益住宅



敷地60坪・少し大きい戸建住宅！

価格勝負に
ならない！
木造規格住宅

面倒な土地探し不要！
プラン修正不要！
専任営業マン不要！

なので

無理なく
今すぐ
始めれる！

【Web開催】開催日：2023年2月17日（金）・22日（水）
開催時間：16:00～17:30（ログイン15:30～）

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

利益が残る住宅セミナー

お問い合わせNo. S095325

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

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」を明記の上、ご連絡ください

Webからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[<https://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください）→【095325】

昨今を振り返ると2020年の新型コロナウイルスに始まり、
ウッドショックや土地代高騰などを経験して、
多くの住宅会社が将来に不安を覚えたかと思います。

「住宅事業で利益が取れなくなった・・・」

「木材費、土地仕入れ費が高騰してる・・・」

**「ハウスメーカーや地元ビルダーなど
競合が多く価格勝負になってしまう・・・」**

その中でご相談が多かったのは、上記のような「利益」についてです。

そこで今回は**会社経営を支える第2の収益商品**としてズバリ、
粗利1,300万円！高利益住宅についてお伝えします。

「住宅事業でそんなに利益が残るの？」

と一般住宅では考えられないと思った皆様、

・・・まずは商品説明をお読みください。

価格勝負にならない 粗利が残る住宅とは



株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント
山川 雅生

表紙を見てお読みいただいている方はきっと

「住宅事業を支える第2の収益商品がほしい」

とお困りのことと思います。

そのような方に向けて、2023年住宅会社が取り組むべき
高単価商品を早速ご紹介します。

ズバリ・・・ **「障がい者向け住宅」** です。

現在、全国的に障がい者人口は増加しており、
特に精神障がい者、知的障がい者の方が増えております。

障がい者人口の増加に伴い、政府も発表しておりますが

**障がい者向け住宅が
圧倒的に不足しております。**

それにもかかわらず、障がい者向け住宅を運営する
介護福祉法人に営業を行なっている住宅会社は少ないです。

そのような中で、ひと足早く取り組んで成功した企業を
ご紹介いたします。次のページをご覧ください。



△障がい者向け住宅
介護福祉法人が身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す。



△ 障がい者向け住宅利用者推移
厚生労働省による、障がい者向け住宅の利用
見込み量とその増加実績のグラフ。
年々増加しており、ここ10年間で3倍に必要量
が増加している。障がい者向け住宅の必要性
が今後もさらに増加すると考えられる。

完全非競合で市場を独占！ 今では本業を超える事業へ



当社は住宅事業を中心にした愛知県の会社です。もともと注文住宅をメインに取り組んでいましたが競合が多く、利益が取れないと伸び悩んでいました。
知人の経営者に相談したところ、

障がい者向け住宅が求められているという話を聞きました。

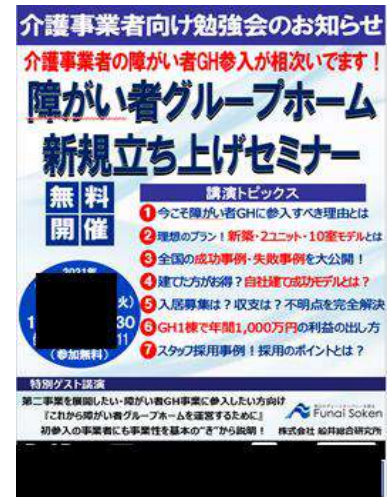
船井総合研究所とタッグを組んで早速、ターゲットである
地元の介護福祉法人にセミナーのチラシを送ったところ

15件/1,000件の反響で驚きました。

競合する会社も少なく、結果的に取り組み3年で

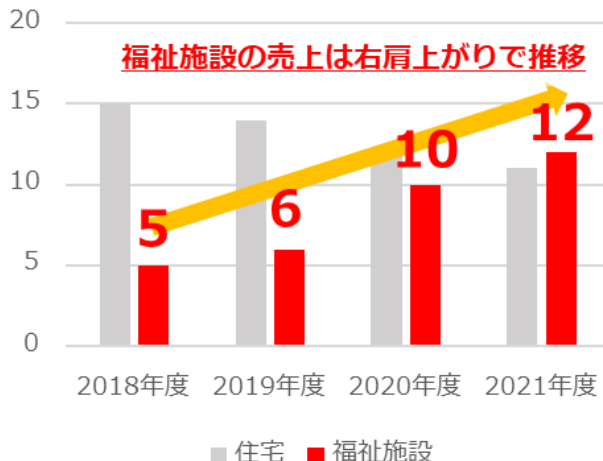
本業の住宅事業の売上を超える事業まで

成長することができました。



△介護福祉法人DM
競合が少ないので高い反響率

株式会社日建ホームズの売上の推移（億円）



福祉施設施工実績

年度	地域	施設概要		人数	状況	
		施設名称	施設種別			
2017年3月	一宮市	2022年4月	福祉市	高齢者デイサービス	40人	完工
2017年3月	一宮市	2020年5月	春日井市	住宅型有料老人ホーム	34棟	完工
2017年4月	稲沢市	2020年9月	一宮市	介護後者グループホーム 児童養育連携	3人	完工
2018年7月	春日井市	2020年9月	一宮市	住宅型有料老人ホーム（ナースングラウンド）	22棟	建築中
2018年8月	一宮市	2020年9月	春日井市	福祉市	10人	建築中
2019年3月	一宮市	2020年11月	一宮市	住宅型有料老人ホーム（ナースングラウンド）	30棟	建築中
2019年4月	一宮市	2021年1月	一宮市	住宅型有料老人ホーム（ナースングラウンド）	25棟	完工
2019年5月	稲沢市	2021年1月	稲沢市	介護後者グループホーム	10人	建築中
2019年6月	稲沢市	2021年2月	稲沢市	住宅型有料老人ホーム	22棟	施工予定
2019年8月	一宮市	2021年4月	稲沢市	住宅型有料老人ホーム	15人	施工予定
2019年9月	稲沢市	2021年7月	稲沢市	住宅型有料老人ホーム ナースングラウンド	30棟	施工予定
2019年10月	稲沢市	2021年8月	一宮市	福祉市	10人	施工予定
2020年3月	一宮市	2021年8月	稲沢市	住宅型有料老人ホーム	20人	施工予定
2020年3月	稲沢市	2021年8月	稲沢市	介護後者グループホーム	10人	施工予定
2020年3月	稲沢市	2021年8月	稲沢市	介護後者グループホーム	10人	施工予定
2020年3月	稲沢市	2021年8月	稲沢市	介護後者グループホーム	10人	施工予定

△累計40棟以上の福祉系商品の実績を達成している

住宅事業と兼務で事業開始 取り組み1年で売上2億円！



当社は群馬県の住宅会社です。新型コロナウイルスの影響を受け、売上は減少し何か始めないといけないと思っていました。

そのような中、多くはないですが紹介経由で案件があった障がい者向け住宅がいいのではないかと
思い、船井総合研究所にお願いして2021年から本格スタートさせました。

需要があるのは何となく理解しておりましたが、不安なのが「営業面」でした。
ただ蓋を開けてみると介護福祉法人の集客から営業までスルスルといきました。

**建物の性能やプラン、価格力は必要なく、
介護福祉法人が運営する上での不安を払拭することが全てでした。**

結果的に**事業を開始して1年で契約ベースで売上2億円を達成。**

住宅事業を管理している常務だけに任せていたので、事業を始めやすかったのも大きいですね。

地域	営業所	担当	6月			7月			8月		
			件数	売上	利益	件数	売上	利益	件数	売上	利益
1	群馬県	田中	10	1,000	100	12	1,200	120	15	1,500	150
2	群馬県	田中	8	800	80	10	1,000	100	12	1,200	120
3	群馬県	田中	5	500	50	6	600	60	8	800	80
4	群馬県	田中	3	300	30	4	400	40	5	500	50
5	群馬県	田中	2	200	20	3	300	30	4	400	40
6	群馬県	田中	1	100	10	2	200	20	3	300	30
7	群馬県	田中	0	0	0	1	100	10	2	200	20
8	群馬県	田中	0	0	0	0	0	0	1	100	10
9	群馬県	田中	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	群馬県	田中	0	0	0	0	0	0	0	0	0

△反響があった案件の管理を徹底する。
毎月行う船井総合研究所との打ち合わせ中で追客方法
を確認しながら目標数値に基づいて営業する。



△船井総合研究所が作成した営業資料をもとに
事業提案をするので専門知識などは不要。

取り組んだ会社が成功できたポイントをお伝えすると、下記の2つです。

①競合がない ②ソフト面で営業する

そもそも、どうやって介護福祉法人を集めるのか、集めた後にどうやって営業を行うのかを正しく理解して実践している住宅会社はほとんどいません。

また、住宅を売る場合では、あなたの会社を選ぶ理由（付加価値）をブランド力や建物性能、価格力、希望する土地などのハード面に求めることになるのですが、障がい者向け住宅は違います。

障がい者向け住宅を運営する上で不安な要素を払拭すること、つまりソフト面が付加価値となり価格勝負にならず契約することができます。

“非競合な市場で付加価値をつけて売る”ことで粗利を残し成功させました。

払拭する不安

①収支

- ・ 運営事業でどのくらい利益がでるか

②融資

- ・ 事業を始める上で銀行融資が通るか

③人材

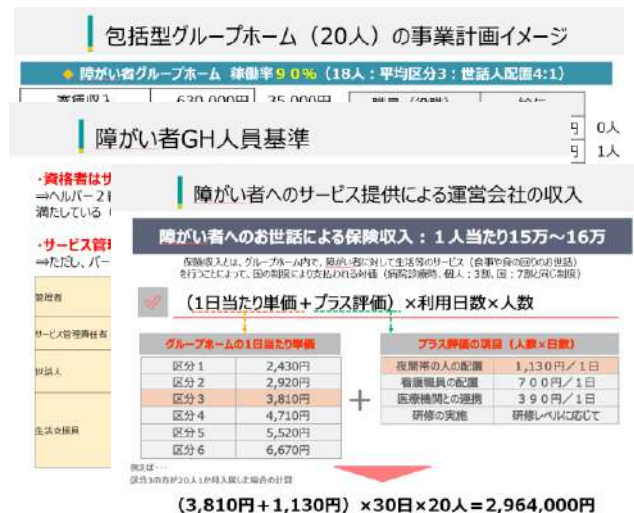
- ・ 必要な人員やシフトはどう組むか

④土地

- ・ どんな立地条件が理想か

⑤建物プラン

- ・ どんな建物プランが理想か



△介護福祉法人の運営を行う上での不安はおおよそこの5つに集約され、不安をしっかりと払拭するための営業資料が整っている。成功する運営の方法を知っている住宅会社は他にいないので圧倒的な付加価値となる。

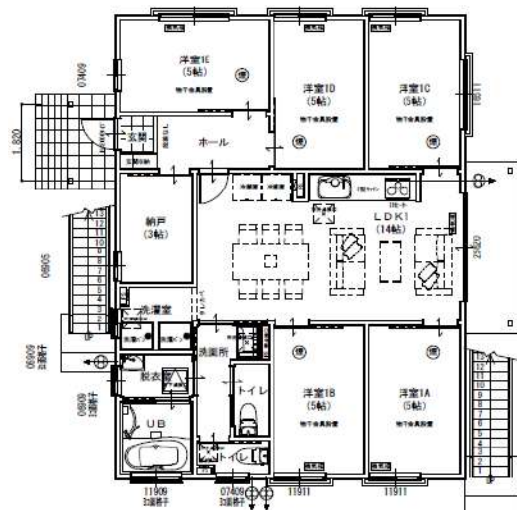
その他にも利益が残しやすい理由はいくつかあります。

見積もり額と実行価格が合わず利益を削るという問題も障がい者向け住宅は起きません。

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ます

プラン修正は基本ありません。



△障がい者向け住宅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。

加えて面倒な土地探しですが、1等地である必要はありません。

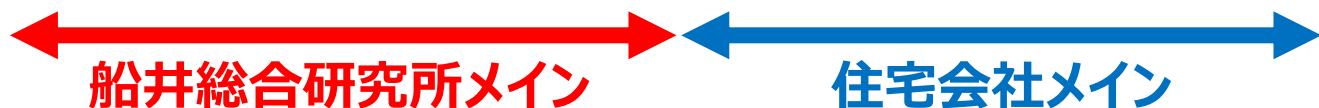
立地条件は、近くにコンビニやバス停があれば十分です。

住宅事業では否が応でもでていく販促費ですが基本的に**DM（チラシ）のみ**。

DM・リストは船井総合研究所が作成するため、人件費を抑えられます。

船井総合研究所が集客・営業部分をサポートするので、新規事業として始めやすいです。

	集客	営業	商品
取組内容	①リスト作成 ②DM作成 ③新聞広告作成 ④専門HP作成 ⑤メルマガ作成 ⑥セミナー開催 ⑦見学会	①営業資料作成 ②事業計画作成 ③他社事例紹介 ④案件管理 ⑤営業研修	①設計・施工

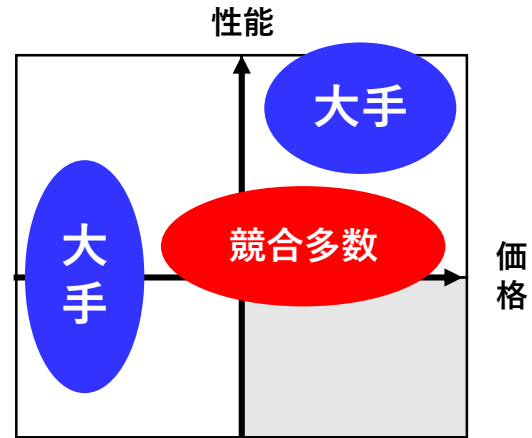


大手ハウスメーカーや地元ビルダーが高値で買うので土地が仕入れづらい、
建物プランや性能などの建物面でも差別化しづらいなど
現状お困りの住宅会社も多いかと思います。

住宅事業を行う上で競合も多く

右図に記載通り差別化を図りづらくなっており

今後より淘汰されていく傾向が強まると予想できます。



△住宅業界分布図
建物性能や価格力だけでは
大手ハウスメーカーに負けてしまう

是非、**完全非競合の障がい者向け住宅事業**で
現状を打破していただければと思います。

まずは障がい者向け住宅に特化して実績をつくっていきましょう。

実績ができれば**リピート案件**もありますし、**その他の福祉案件も増えてきます。**

障がい者向け住宅で実績を作り、地域で福祉ブランドの認知を広げることで
株式会社日建ホームズも、今では介護施設や医療施設の実績も増えてきました。

セミナーでは、具体的な事例をもとに**粗利が残せて受注ができる体制を解説**します。

第2の収益商品を本気で探している会社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、皆様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・設計チーム
チーフコンサルタント

山川 雅生

一足先に障がい者向け住宅を取り組み 地元で地位を確立している会社の声

障がい者向け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。そのような中、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、大変おススメのビジネスです。**



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。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。**この事業のいいところは一度実績ができると、**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
代表取締役会長 砂川 和美氏

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。そのような中、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割はピート受注で占めています。今期はコロナがあったものの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
代表取締役社長 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

不動産屋さんからの紹介が年間約200件あります

営業マン一人あたり約20社の不動産会社と業務提携しています。今では、そこから年間で一人あたり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の全国マップ

全国で取り組む会社が増えています！

※全国の住宅会社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ヵ月程ですが、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！

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。

利益が残る住宅セミナー

お問い合わせNo. S095325

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

オンラインにてご参加

お申込期限: 2月13日(月)

2023年 **2月17日(金)** 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (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。
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

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 2月18日(土)

2023年 **2月22日(水)** 開始 16:00 ▶ 終了 17:30 (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。
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。尚、ご入金を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みにも適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。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、船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 095325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
※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17日(金)オンライン
申込締切日2月13日(月)

2月22日(水)オンライン
申込締切日2月18日(土)



利益が残る住宅セミナー

<オンラインにてご参加> 2023年2月17日（金） 16:00～17:30（ログイン開始15:30より）

<オンラインにてご参加> 2023年2月22日（水） 16:00～17:30（ログイン開始15:30より）

第1講座
16:00～
16:30



株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
リーダー
小屋敷 侑太郎

利益が残る住宅とは

利益が確実に残る事業をお探しの住宅会社へ。
外的環境や景気に左右されない福祉系住宅の基本的な特徴や一般住宅事業との違い、成功させるためのポイントをわかりやすく解説いたします。

5分休憩

第2講座
16:35～
16:50



株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント
山川 雅生

全国成功事例大公開

福祉系住宅に既に参入されている全国の住宅会社の事例をご紹介します。将来の生き残りをかけてひと足早く参入した会社の軌跡を解説いたします。

5分休憩

第3講座
16:55～
17:30



株式会社船井総合研究所
建設支援部 土地活用・設計チーム
チーフコンサルタント
山川 雅生

最短で福祉系住宅事業を確立させるためには

全国で成功している会社の成功理由及び、皆様の会社で新規立ち上げ事業を最短で第2の収益柱にするために重要なポイントを整理して徹底解説いたします。

【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。

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

日程どうしても
合わない企業の皆様へ。