

「住宅事業だけではこの先、不安である…」とお悩みの皆様へ

【住宅会社でも簡単に建てられる】

売上

木造規格非住宅

1億円/棟



住宅複数棟分を手間なく確保できる！



特別ゲスト講師
株式会社翼創建
代表取締役 稲津幸司氏

専門知識も専任営業マンもいらず
売上5億円を達成しました。

住宅の売上が減少している中で
会社を安定成長させた他では聞けないストーリー

【Web開催】2024年2月27日(火)、3月4日(月)、3月15日(金) 開催時間15:00～17:15 (ログイン開始14:30～)

主催



サステナブル・グロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

住宅会社を下支える単価1億の非住宅 お問い合わせNo. S109782

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

当社ホームページ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)→ No 【109782】

「住宅事業の売上が落ちている・・・」

「住宅事業のお客さんが全く来なくなった・・・」

「建物費や土地購入費も高騰して予算が合わない・・・」など

住宅事業のお悩みを抱えている方は多いのではないのでしょうか。

実際に私は、

「住宅事業だけでは将来が見えない」 と思い

住宅事業を **下支えする第2本業**を探しておりました。

そんな私が参入した福祉住宅建築事業ですが、

高単価の建物を次々に受注ができ**売上5億円を達成**して

今期は会社の**過去最高売上**になりました。

ちなみに表紙の福祉住宅は**単価1億円**です。

「専門的な営業や知識が必要なんでしょ？」

と高単価商品売るイメージがつかない方、

・・・まずは続きをお読みください。

高単価な建物を手間なく 受注して過去最高売上へ



株式会社翼創建
代表取締役 稲津 幸司氏

はじめまして。株式会社翼創建の稲津と申します。

当社は群馬県に本社を置く、注文住宅での年間売上10億円程です。

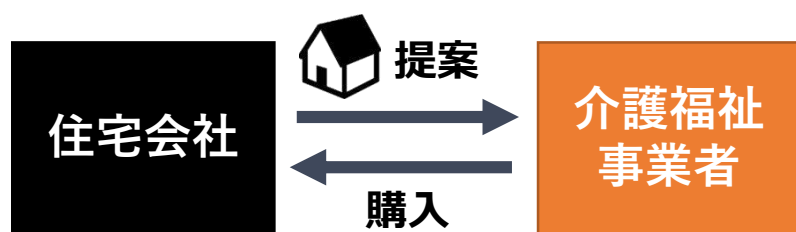
会社経営を安定させるために**住宅以外の事業を探していました。**

そんな中、船井総合研究所のDMを見て参加したセミナーは
地域に求められている障がい者向け住宅を
地元の介護福祉事業者に提案をするという内容でした。

少し小難しい話でしたし、新規事業を任せる社員もいなかったため
うちには厳しいかなと思っておりましたが、船井総合研究所から

住宅兼任の営業マンでも問題ないと言われ

事業をはじめることになりました。



△スキーム図

障がい者向け住宅を運営したい介護福祉事業者に対して、
土地と建物を提案して建築受注するスキームである。



△障がい者向け住宅

福祉事業者が身のお世話をしながら、障がい者の方が住む住宅で単価1億円。
木造、2階建て、延床150坪程で建築可能。

障害福祉事業者向け勉強会のお知らせ

報酬改定後の生き残り方をご紹介します！

障がい者グループホーム

新規立ち上げセミナー

無料開催

講演トピックス

- ① 群馬県の障がい者GHの件数・利用率・入居率は？
- ② 全国では常識！ 新築・2ユニット・10室モデル
- ③ 1棟10室・1,000万円/坪の運営方法
- ④ 建つ方が得得？ 自社建つ成功モデルとは？
- ⑤ 障がい者生活費180万円！ 入居者募集事例公開
- ⑥ たった8万円で8人採用した事例を大公開
- ⑦ 就職が盛ん！ 事業計画書の作り方は？

2021年
7月27日(火)
14:00～15:30
伊勢崎市駅前221-11
(●知無料)

特別ゲスト出演
中央福祉団体GH推進をされている方・GH事業に参入したい方！
『障がい者生活費に必要となる障がい者グループホーム』
初参入の事業者様もわかるよう丁寧に説明！

Funkal Saken
株式会社 絆創創研究所

7月27日(火) 14:00～15:30 会場 伊勢崎市駅前221-11 参加費 無料 定員20名

株式会社 絆創創
伊勢崎市駅前221-11
伊勢市 伊勢駅前221-11 伊勢市 伊勢駅前221-11
伊勢市 伊勢駅前221-11 伊勢市 伊勢駅前221-11

think's 0270-32-8411

リストが700件近くあったことに驚きでしたが、本当にチラシだけで問い合わせがあるかは疑心暗鬼でした。

ただそんな不安をよそに**7**件の問い合わせがありました。

しかも2件はすぐにでもやりたいという**即案件**でした。

まさに目からウロコでした。

聞けばもともとやりたかったが
誰に相談すれば良いか分からなかったとのこと。

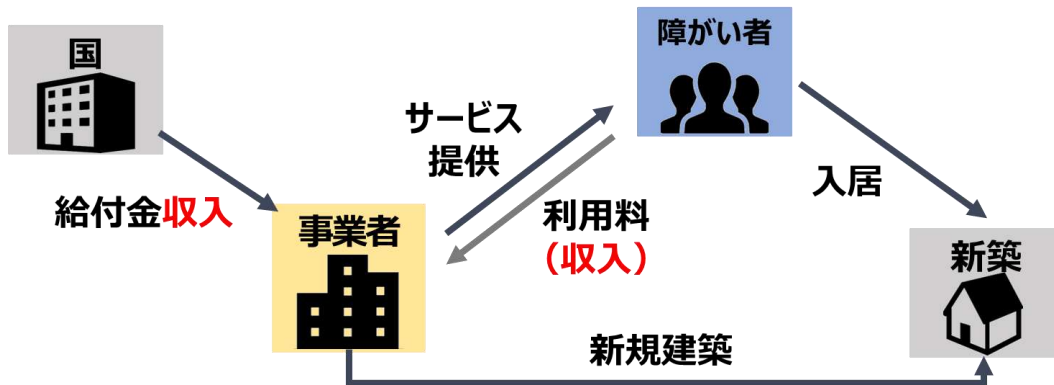


勉強会に参加したお客様を船井総合研究所に同席してもらいながら

打ち合わせを続け、結果的に**売上1.3億円**の福祉施設を受注できました。**想像以上の反響でした。**

船井総合研究所が福祉事業者に話す営業トークを聞いて
なぜここまで簡単に受注できたか腹落ちしました。

まず障がい者のための住まいは不足しており、
国として障がい者向け住宅は推し進めたい商品で**運営する事業者**に多くの
給付金がでます。そのため新規で運営を希望する事業者が多いです。



ではなぜそこまで建物が増えていないのか？といえば

運営や融資サポートを行う住宅会社がない

からです。裏を返せば、運営や融資サポートを行えば事業者に喜ばれ
建物の価格勝負にならずに特命受注できます。

建物は基本プランがあるので打ち合わせ回数も数回ほどで
打ち合わせの内容は運営面や融資面の話です。

船井総合研究所に最初のうちは営業同席してもらいサポートしてもらう
ことで福祉の知識がなかった社員も営業できるようになりました。

その後、1棟目とほぼ同じプランの売上**1.0億円**の福祉住宅を受注。

実績ができてくると障がい者住宅だけではなくリハビリ施設や障がい児の建物も受注ができ、今では介護福祉施設だけで

売上5億円を見込める事業となりました。



△放課後等デイサービス

障がい児が夕方の時間帯に利用する施設。
売上2千万円程で木造平屋建て。



△介護用デイサービス

介護が必要な高齢者が日中に利用する施設。
売上4千万円程で木造平屋建て。

販促費に関しては、住宅のようなモデルハウスや専門Webサイトも必要なく運営会社への**DM発送費のみです。月10万円ほどです。**

それで住宅複数棟分の高単価商品が受注できるのでコスパがよいです。

副産物として**リピート案件もあります。**

すでに1棟建てた事業者が2棟目を計画しております。

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住宅と非住宅の普及を今後も続けていき、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。

株式会社翼創建
代表取締役 稲津 幸司

実績のない住宅会社様でも 高単価商品を受注できる理由



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

山川 雅生

株式会社翼創建 代表取締役 稲津幸司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、

「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・・・

「住宅会社を支える高単価福祉住宅」 です。

このセミナーは住宅事業だけだと将来不安で、

住宅複数棟分の売上を手間なく確保したい方に

参加していただきたい内容となっております。

なぜ実績がそこまでない住宅会社でも高単価の福祉住宅を
受注できたか3つの理由を説明いたします。

① 非競合の障がい者住宅に特化した

障がい者の住まいは**供給不足**で
今すぐ必要な建物です。

それにもかかわらず、
**事業者への提案ができる住宅会社は
ほとんどおりません。**



▲ 厚生労働省による、障がい者用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倍に必要な量が増加している。障がい者用住宅の必要性が今後も更に増加すると考えられる。

“今すぐに”障がい者向け住宅の提案を始めた会社が1人勝ちになります。

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。**

注文住宅事業のようなプラン修正は必要ないので、
住宅事業と兼任営業マンでも問題ないです。

また元請けとして請け負った工事を
下請けに出す場合、各工事を分離発注して
下請け工事が4,000万円未満であれば

一般建設業でも問題ありません。



△
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10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 船井総合研究所が集客・営業をサポートする

先ほどもお伝えした通り、障がい者向け住宅は商品プランについて規格化されておりますが**集客・営業手法も同様に規格化されております。**

介護福祉事業者を集客して営業を行うのですが

集客方法は基本的には**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、
営業マンが一番苦勞する発客作業がほとんどないのです。

営業手法においては、**営業ツールの作成・営業研修・案件管理**を
船井総合研究所が他社で成功した事例をもとに
ルール化されたものを用いて行います。

物理的な時間がかからないですし、**見込み度の高い案件を集客し**
ルール化された営業を行うため専門知識がない方でも受注が可能です。

	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
	 船井総合研究所メイン		 住宅会社様メイン

最後になりますが、障がい者向け住宅のみを狙っていくというよりは、まず、障がい者向け住宅に特化して**実績を作ることが目的**です。

介護・福祉施設の実績ができ、販促を行っていくと認知度が広がっていき、どんどんその他の問い合わせも増えます。

- ・福祉施設の施工経験のない自社が成功する自信がない・・・
- ・障がい者や高齢者の住宅なので取組みづらいイメージがある・・・
- ・価格や土地の情報以外、事業者への提案方法が分からない・・・

そんなお考えを持つ方には、

まずは**成功企業の取組みを真似すること**から始めることをおすすめします。セミナー当日は実際に営業を行った営業マンの方の講座もあり、すべて包み隠さずお話いただける、またとない機会です。

住宅事業だけで将来ビジョンがある会社様はご参加いただく必要はございません。住宅に不安を感じて本気で新規事業を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 設計・土地活用チーム
チーフコンサルタント

山川 雅生

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14億円の受注を達成**。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ひます。

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**福祉建築事業は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

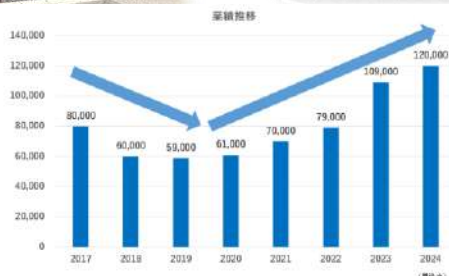
弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに、この障がい者向け住宅事業に出会いました。まだ始めたばかりでしたが、昨年には3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返しできたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



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

福祉施設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

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。

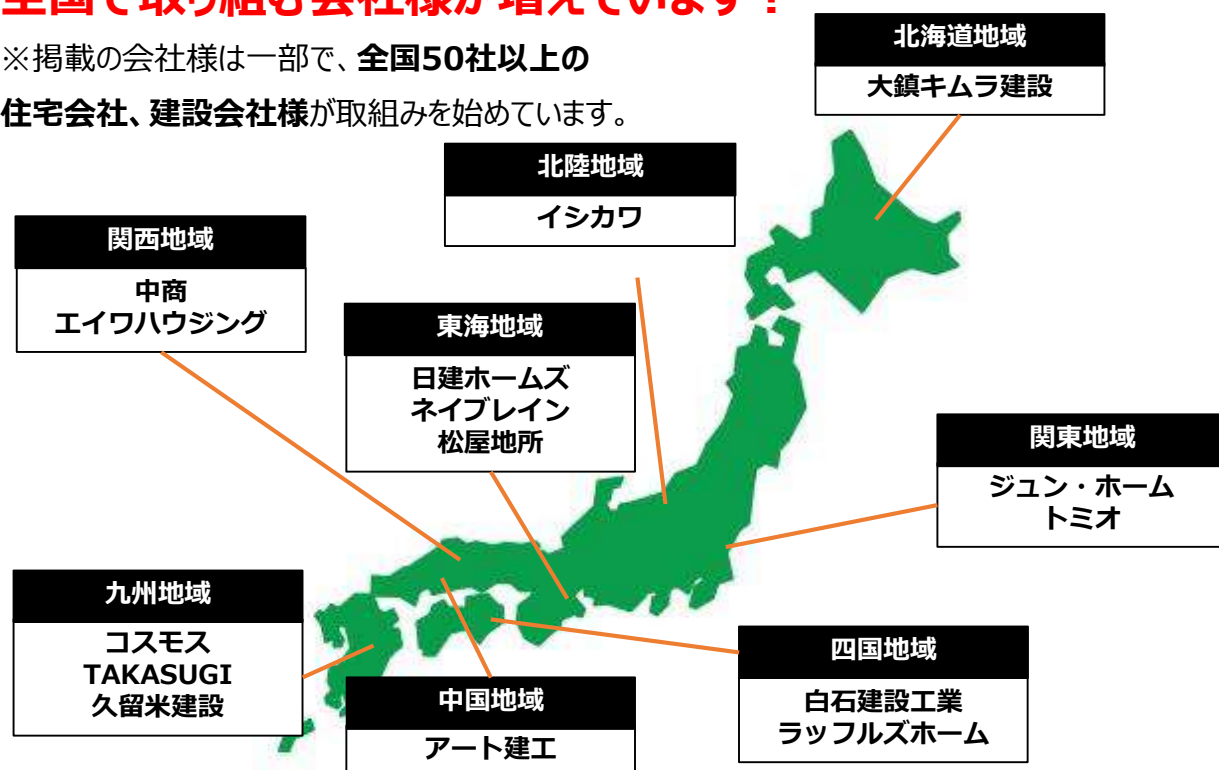


愛知県岡崎市
株式会社ネイブレイン
代表取締役会長 山本 直人 氏

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。



住宅会社を下支えする単価1億円の非住宅セミナー

<オンラインにてご参加> 2024年2月27日（火） 15:00～17:15（ログイン開始14：30より）
<オンラインにてご参加> 2024年3月 4日（月） 15:00～17:15（ログイン開始14：30より）
<オンラインにてご参加> 2024年3月15日（金） 15:00～17:15（ログイン開始14：30より）

第1講座
15：00～
15：10



～時流予測～住宅業界のこれから

住宅業界のこれからを読み解き、
船井総合研究所が勧める経営方針をお伝えします。
株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 山川 雅生

第2講座
15：10～
15：30



住宅会社の今後の展望

1棟1億の非住宅建築事業への参入で売上5億円を達成した
株式会社翼創建 代表取締役の稲津幸司氏が考える、
今後生き残るために住宅会社が取るべき経営方針をお伝えいたします。
株式会社翼創建 代表取締役 稲津 幸司氏

10分休憩

第3講座
15：40～
16：05



1棟1億円の木造規格非住宅とは？

専門知識も専任営業マンもいない、1棟1億の木造規格非住宅と
は何かを、ゼロから徹底解説いたします。
市場性はもちろん、集客・営業手法もお伝えいたします。
株式会社船井総合研究所 吉田 拓

第4講座
16：05～
16：30



住宅事業と兼任しながら 非住宅事業を成功させた軌跡

住宅事業と兼任で非住宅事業を担当されている、株式会社翼創建
常務取締役の穴原剛氏にご登壇いただきます。
住宅9割・非住宅1割の業務量の中で、実際にどのような取り組みを
行ったのかを全て包み隠さずお伝えいたします。
株式会社翼創建 常務取締役 穴原 剛氏

10分休憩

第5講座
16：40～
17：15



非住宅建築事業の無理のない始め方

皆様の会社が非住宅建築事業を確立し、住宅複数棟分を手間な
く確保するためのプロセスをお伝えいたします。
福祉施設を始め、非住宅案件を建築したことがない会社でも片手
間で受注できるよう、ゼロから徹底解説いたします。
株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 山川 雅生

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～ 山川

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。

住宅会社を下支える単価1億の非住宅

お問い合わせNo. S109782

開催要項 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限：2月23日（金）

2024年2月27日（火） 開始 15:00 ▶ 終了 17:15 （ログイン開始14:30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。
セミナー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29日（木）

2024年3月4日（月） 開始 15:00 ▶ 終了 17:15 （ログイン開始14:30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。
セミナー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：3月11日（月）

2024年3月15日（金） 開始 15:00 ▶ 終了 17:15 （ログイン開始14:30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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。

申込み期限

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もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格 税抜 15,000 円(税込 16,500 円)／一名様

会員価格 税抜 12,000 円(税込 13,200 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。尚、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みに適用となります。

お申込み方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
109782 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
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

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。

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちら

