

★★★★
原価高騰で利益確保にお悩みの皆様へ

Online Seminar
オンライン開催

4/19 金

4/25 木

5/9 木

各日▶15:00~17:00

戸建2棟分の区画で

粗利4,000万円
を生み出す

木造規格
非住宅

【特別ゲスト講師】

株式会社トミオ 千葉県

執行役員 田中 聡 氏



★★★★
高い利益確保ができる3つの理由

土地仕入れが簡単

非住宅は住宅に適さない
土地でも販売できるので、
土地探し&仕入れが簡単
かつスピーディーにできます。

高い価格設定が可能

非住宅は競合物件が少ないので
価格相場がありません。
そのため、高い価格で販売する
ことが可能になります。

在庫になりにくい

非住宅は供給物件が少ないので
購入希望者が多いです。
そのため、在庫リスクを抱える
心配が少なくて済みます。

木造規格非住宅事業が気になる方は中面をご覧ください

【Web開催】2024年4月19日(金)、4月25日(木)、5月9日(木) 開催時間15:00~17:00 (ログイン開始14:30~)

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

住宅を超える売上・利益を確保できる非住宅参入セミナー お問い合わせNo. S111980

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 【111980】

原価高騰・土地高騰による利益率の悪化。

在庫も売れ残り先行きが不安。

そうはいつでも、このままではマズイので、現状打破したい。

そんな中、今年は**粗利昨対比3倍を達成**して**V字回復**です。

どうして利益減に悩む分譲会社が多い中でそんなことが出来たのか。

結論から申し上げますと、木造規格非住宅事業が

戸建2棟分の区画で粗利4,000万円を残してくれるから。

非住宅事業といっても、私が参入した福祉住宅の販売事業の場合は、

木造規格商品なので簡単に取り組みます。

今すぐ利益率を改善したいとお悩みの分譲住宅業界の皆様。

・・・まずは続きをお読みください。



株式会社トミオ 執行役員 田中 聡 氏

1965年に千葉県千葉市にて創業した住宅不動産会社。
昨今は、注文住宅・分譲住宅の販売不振も利益減少に苦戦。
そんな中、昨年は、木造規格非住宅事業が好調で大幅黒字を達成した。

粗利減少 & 在庫リスクの 不安から解放されました。

はじめまして。株式会社トミオの田中と申します。

昨今、当社は、原価高騰・土地高騰による利益率の悪化に悩まされていました。

もちろん、価格改定や原価削減など利益率アップの取り組みはしたけれども微々たるもの。
今後も販売棟数の増加が期待できない市場環境で、どのように利益率を改善すればよいのか。

そんな悩みを船井総合研究所に相談したところ、**福祉住宅の販売事業**があることを知りました。この事業の特徴は、

- 福祉住宅は好立地である必要がないので土地仕入れがしやすい
- 福祉住宅は販売物件数が少ないので高い価格設定で販売できる
- 福祉住宅は世の中に足りておらず購入ニーズが高いので在庫になりにくい
- 福祉住宅は国が定めた建物ルールがあるので商品規格化がしやすい

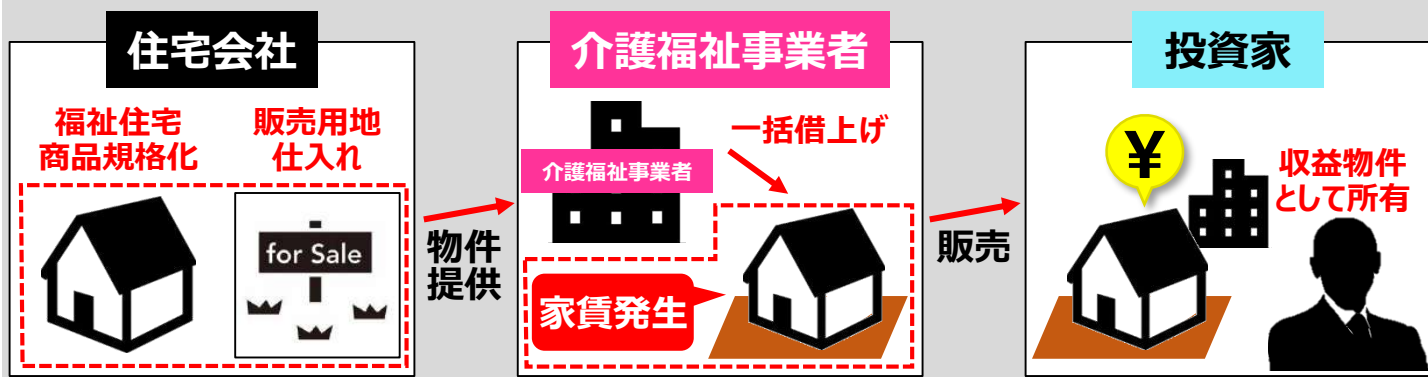
とりわけ、販売物件数が少ないので**高い価格設定で販売できる**ことは
戸建事業しか経験がない当社にとって信じられませんでした。

「これなら利益率を一気にアップできる！」直感でそう感じすぐに事業をスタートしました。

やるとなったら早いのが私。早速、船井総合研究所に具体的な取り組み方法を聞いてみると…

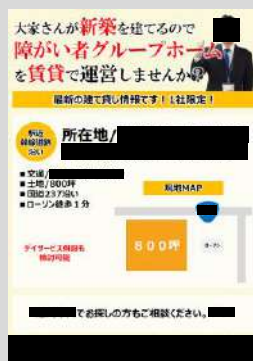
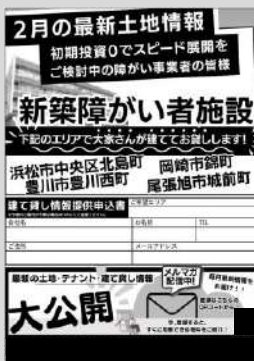
【福祉住宅 販売事業の取り組みの流れ】

- ・ステップ①：福祉住宅の商品規格化
- ・ステップ②：福祉住宅の販売用地の選定および仕入れ
- ・ステップ③：福祉住宅を一括借り上げする介護福祉事業者探し＆プランニング
- ・ステップ④：福祉住宅を建築してから投資家に収益物件として販売



これなら**分譲住宅とやり方が似ているので簡単そう。**

自社が抱える土地があったので、介護福祉事業者に借り上げ募集のチラシを送ってみると…
今すぐに障がい者住宅を運営したいので建ててほしいとのこと。
戸建分譲では売りにくく困っていた土地だったので驚いたのを覚えています。



▲借り上げ事業者を募集するFAXDMと郵送DM

▲借り上げ希望申込書

▲借り上げ事業者を募集するには上記のようなDMを送ります。
DMとDM発送リストは船井総合研究所が作成いたしますのでご安心ください。

商品も候補地も確定。早速、借主となる介護会社に具体的な提案してみると驚きの展開に…

取り急ぎ、土地2,000万円+建物4,000万円（原価）=6,000万円の障がい者住宅で計画。

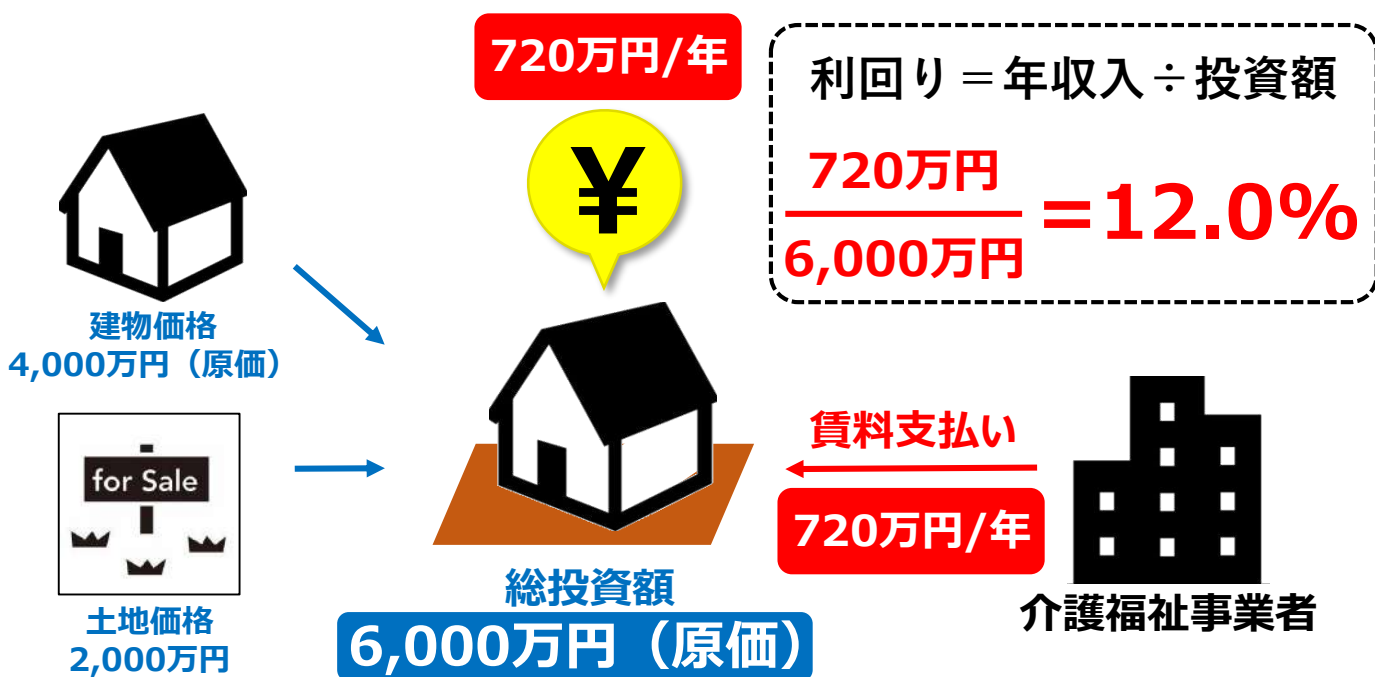
販売する際に粗利を多く残したいので、

年間家賃720万円という強気の借り上げ家賃で提案してみると…あっさりOK。

船井総合研究所に言われた **「価格設定が決まっていない」** という言葉が腑に落ちた瞬間でした。

つまり、本物件は、総投資額6,000万円に対して、

年間家賃720万円で借りてくれたので利回り12.0%の魅力的な収益物件となったのです。



・・・しかし、物件を所有しているだけでは意味がありません。

「本当に投資家に販売して利益が出せるのか」 早く利益確定させたい気持ちで焦ります。
どうしても心配だったので先に銀行さんに相談してみました。

すると、銀行からの回答は意外なものでした。

昨今は資材高騰や土地高騰の影響で収益アパートの利回りが低くなっております。

投資家には7.0%で容易に販売できるでしょう。

「これなら在庫リスクを抱えず販売できる！」私はたしかな手ごたえを感じました。

4か月後に完工した障がい者住宅は銀行さんが紹介してくれた投資家に7.0%で販売に成功。
つまり、投資額6,000万円に対して、利回り7.0%（＝1億円）で販売できたので、

戸建2棟分の区画で4,000万円の粗利です。

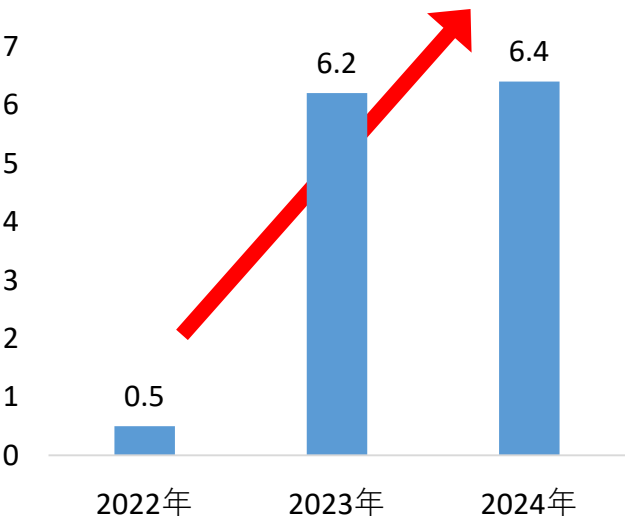
まさしく、高い価格設定で販売できるから実現できる利益率でした。

その後は、同じやり方で福祉住宅を販売するだけ。

気が付けば、営業マン1人で戸建分譲20棟分の実績になりました。

今では、第2の事業の柱として会社の命運もかけています。

非住宅売上



	2022年	2023年	2024年
受注 内訳	案件A・0.5億	案件B・1.2億	案件I・0.3億
		案件C・0.5億	案件J・1.1億
		案件D・1.3億	案件K・0.5億
		案件E・0.5億	案件L・0.5億
		案件F・0.5億	案件M・0.5億
		案件G・1.1億	案件N・0.3億
		案件H・1.1億	案件O・1.0億
			案件P・0.6億
			案件Q・0.6億
			案件R・1.0億
売上	0.5	6.2	6.4

いま振り返ると「なぜ、戸建事業の中だけで利益率を改善しようと試行錯誤していたのだろう」と疑問に感じます。

いくら企業努力をしても、外部環境の悪化には太刀打ちできません。

それなら**利益率が高い事業を付加**すればよいだけなのです。

それも、本事業であれば、**分譲住宅にひと手間だけ加えるだけ**ですし。

恥ずかしながら、今期も戸建事業は厳しい状況ですが、おかげさまで、福祉住宅の販売事業が堅調なので経営上は全く問題ありません。

そして実は嬉しかったことがあります。それは・・・

今後も戸建事業に安心して取り組めることです。正直、本音では住宅が好きなんです（笑）

・・・いかがでしたでしょうか。「福祉住宅の販売事業」は、聞きなれない言葉もあつたかもしれませんが、大幅に利益率を改善したい分譲会社の皆様にはピッタリです。住宅会社出身の私でもすぐに事業理解して取り組むことが出来ました。

ぜひ、私の実体験をセミナーでお聞きいただき、皆様に少しでもお役に立てれば幸いです。

株式会社 トミオ
執行役員 田中聡

市場ニーズのギャップに気付いた 勘の鋭い住宅不動産会社の経営者の皆様 が密かに始めている事業です。



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー

小屋敷 侑太郎

ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「今すぐ利益確保をしたい」とお困りの方だと思います。

そのような方に向けて、今すぐ取り組んで欲しい事業こそ木造規格非住宅。

すなわち **「福祉住宅の販売事業」** なのです。

でも、株式会社トミオのように本当に成果が出るのか半信半疑の方も多いでしょう。
実は、**本事業が成果が出しやすい理由が3つ**隠されていたのです。

それは…

①土地仕入れがやりやすいから

福祉住宅とは、主に高齢者住宅と障がい者住宅の2つを指します。

では、上記2商品はどのような土地が適しているのでしょうか。

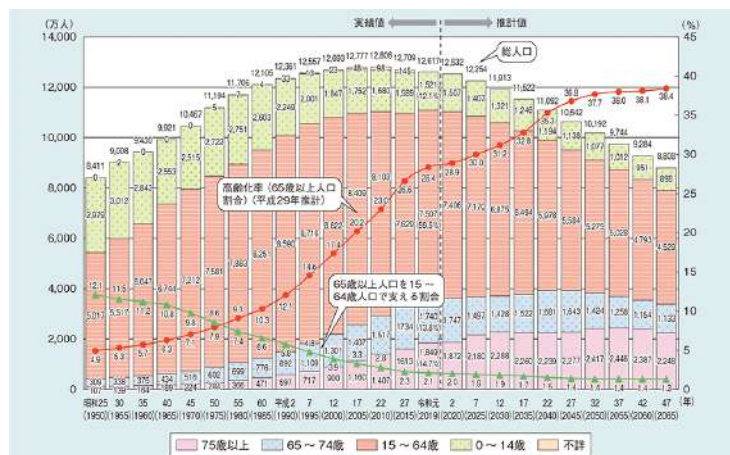
答えは **「2等立地」** です。

高齢者や障がい者の方が住みたい場所は、必ずしも駅が近いことでありません。
それよりも、病院やスーパー、バス停が近い立地の方が人気となります。

すなわち、宅地としては適さない土地を仕入れることが出来れば良いので、
土地仕入れがスピーディーに進み、事業展開をしやすいのです。

②購入ニーズが高く、販売しやすいから

高齢者や障がい者の方々は年々増加しております。そのため、介護福祉事業者から運営を始めたいので建物を建ててほしいというお声が多いのです。



▲高齢者人口の推移。75歳以上の人口は2055年頃まで増加傾向が見込まれる。
出典：令和2年版高齢社会白書（全体版）



▲障がい者人口の推移。2023年は1154万人まで増加している。
出典：令和5年版障害者白書（全文）

では、それに関わらず、販売物件が増えないのはなぜでしょう。

それは、**福祉住宅を販売する分譲会社が少ない**から。

どうしても「福祉」や「非住宅」という言葉を聞くと難しいイメージを持ってしまい、敬遠してしまう住宅不動産会社の経営者の皆様が多いのが実情です。

しかし、前述した通り、福祉住宅は木造ですし、国のルールのもと規格化されているので住宅と同じ施工体制で問題なく建築できるのです。

すでに、お気づきになった方もいらっしゃるかと思います。

市場ニーズのギャップこそビジネスチャンスであり

そこに気付いた経営者の皆様だけが密かに始めている事業なのです。

株式会社トミオがスムーズに販売物件を伸ばせた理由もここにあるのです。

そして、3つ目の成功理由は…

③初期投資リスクがほぼゼロで参入できたから

新規事業となると、営業マンを新しく採用するため、参入ハードルが高いかと思います。

その点、本事業は、**住宅兼任の営業マンでも問題なく**

事業参入ができるのでスピーディーに始めやすいメリットがあります。

なぜなら、本事業のポイントの1つは、介護福祉事業者の募集活動。

しかし、これに関しては、船井総合研究所がチラシ作成から営業研修まで全てサポート。

株式会社トミオにとって、**手間がかからなかったこと**も

成果が出たポイントだったのです。

	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

→

←

住宅会社メイン

→

さて、いかがでしたでしょうか。

セミナーでは、株式会社トミオから本レポートでは書ききれない具体的な成功&失敗ポイントをご講演いただく予定です。ぜひ、少しでもご興味ある方は、ご参加いただければと思います。それでは、皆様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 小屋敷 侑太郎

一足先に福祉住宅の販売事業 に取り組む会社の声

伸びている市場にいち早く参入し、 今期13棟15.5億円受注できました！

住宅業界の市場縮小に危機感を抱き、何か他の事業はないかと模索しておりました。もともとは注文住宅一本でしたが、**市場拡大が続いている福祉建築事業にいち早く参入し、**いまでは**営業マン2人で売上14億円前後を毎年達成**しております。苦しい中試行錯誤するのも良いですが、**伸びている市場にうまくいっているビジネスモデルで参入**したことは正しい経営判断だったと思います。



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！ 2等立地を利用して収益物件売却へ

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福祉施設を建築し、投資家に収益物件として売却することで、**建売よりも高い**粗利を残すことが出来ます。**収益物件としてかなり魅力的だからこそできるスキームです。**非住宅建築事業の1人あたりの生産性は3.0億とかなり生産性が高い事業と**捉えております。



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

土地が出ないというストレスからの解放 福祉施設の建築で売上10億円を達成

注文住宅で先が見えず建売事業にも参入しましたが、土地が出ないという壁にぶつかっておりました。そんな中**福祉施設の建築に参入し、土地探しの手間がなくなり、**あっという間の2年間で**売上10億円を達成**しました。住宅用地としては売れない**2等立地や不正形地でも**建てられたので提案がスムーズに進み、今では**リピート受注も多く、安定した会社経営を実現**できています。



愛知県尾張旭市
株式会社タチ基ホームズ
代表取締役 谷口 利幸 氏

2等立地を活用し、収益物件として売却 リピート受注も多く、先の数字が見える事業

当社はもともと不動産会社からスタートしているということもあり、**建築レベルは決して高くはありませんでしたが、非住宅事業の中にも、木造で規格化された商品はあるので問題なく参入できました。経験も知識もゼロの営業マンからスタートしましたが、4年目となる今年は売上5億円が見えております。リピート受注も毎年あり、安定した会社経営を実現するためにも欠かせない事業になりました。**



愛知県豊橋市
松屋地所株式会社
代表取締役社長 本田 佑輔 氏

住宅の責任者が兼任で事業スタートし、 住宅複数棟分の利益を手間なく確保！

住宅の着工棟数減少は何年も前から分かっていたし、当社も住宅が不安定でしたので、非住宅に参入しました。中でも**福祉施設は1棟で住宅複数棟分の利益を確保でき、かなり救われました。参入3年目ですが、福祉施設以外の非住宅の依頼も自然と増え、今では非住宅が住宅を下支えしてくれる事業に成長し、会社全体として過去最高売上を達成しております。**



群馬県伊勢崎市
株式会社翼創建
代表取締役会長 稲津 幸司 氏

新規事業を手軽に手堅く始めるなら 住宅と親和性のある非住宅事業を！

当社は木を多く使用し、こだわった注文住宅を手掛けていますが、**住宅の売上は頭打ちでここから更に会社の売上を伸ばすには別事業への参入が必要でした。そこで約半年前から非住宅建築事業に取り組んでおります。初年度は1棟1.2億円の障がい者住宅を受注予定で集客も順調です。これからも、住宅の片手間で始めた非住宅事業で会社の経営を支えようと思います。**



鹿児島県霧島市
株式会社住まいず
代表取締役 有村 康弘 氏

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。

住宅を超える売上・利益を確保できる非住宅参入セミナー

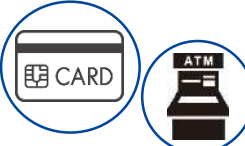
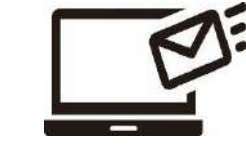
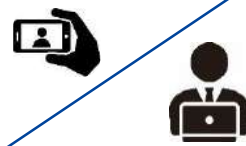
お問い合わせNo. S111980

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加 ※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	申込締切日:4月15日(月)
	2024年4月19日(金) 開始 15:00 ▶ 終了 17:00 (ログイン開始14:30より)	申込締切日:4月21日(日)
	オンラインにてご参加	申込締切日:5月5日(日)
	2024年4月25日(木) 開始 15:00 ▶ 終了 17:00 (ログイン開始14:30より)	
	オンラインにてご参加	
	2024年5月9日(木) 開始 15:00 ▶ 終了 17:00 (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。

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。●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。 ●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	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 111980 🔍 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

お問い合わせ	 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 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) ※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。

4月 19日(金)オンライン【申込締切日4月15日(月)】
4月 25日(木)オンライン【申込締切日4月21日(日)】
5月 9日(木)オンライン【申込締切日5月 5日(日)】



住宅を超える売上・利益を確保できる非住宅参入セミナー

<オンラインにてご参加> 2024年4月19日（金） 15:00～17:00（ログイン開始14：30より）
<オンラインにてご参加> 2024年4月25日（木） 15:00～17:00（ログイン開始14：30より）
<オンラインにてご参加> 2024年5月 9日（木） 15:00～17:00（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 建設支援部 マネージャー 小屋敷侑太郎

第2講座
15:10～
15:30



令和時代の住宅会社が取べき考え方と戦略

法人営業部 責任者の田中氏にご講演いただきます。
様々な外部環境の変化を的確に読み、常に時流を先読みしてきたことで、会社を成長を支えてきた田中氏が見据える住宅業界のこれからをお話いただきます。

株式会社トミオ 執行役員 田中聡 氏

第3講座
15:30～
16:00



住宅会社がいま取り組むべき非住宅事業とは

株式会社トミオがいま最も注力して取り組む非住宅事業について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 建設支援部 吉田拓

5分休憩

第4講座
16:05～
16:35



非住宅事業 立ち上げ3年で売上7億円を達成した軌跡

法人営業部の宇田川氏にご講演いただきます。
非住宅事業 未経験の住宅会社がたった3年で売上7億円を達成した秘訣について全て包み隠さずお話いただきます。

株式会社トミオ 法人営業部 宇田川賢太 氏

第5講座
16:35～
17:00



非住宅事業に明日から取り組むために

皆様の会社が非住宅事業に参入し、最短最速で成果を出すために、明日から取り組むべき内容についてゼロから徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 マネージャー 小屋敷侑太郎

【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～ 吉田

日程がどうしても
合わない企業の皆様へ。