

非住宅実績ゼロの住宅業界の皆様 必見

住宅が売れなくなってきた社員

住宅を担当している社員の兼任 **でも**

99%規格だから売れる
“住宅そっくり”非住宅

今ある人材で非住宅を無理なく始める！

非住宅事業成功例大公開

**50代の営業マンが非住宅営業を行い、
売上3億/年×3年を達成。@群馬**

**パート社員を採用して非住宅案件獲得！
福祉系非住宅売上5億/年×5年達成@埼玉**

**社長自らが住宅と兼任し、非住宅案件獲得！
半年で1.3億、その後も案件続々 @鹿児島**

ほぼ住宅だから、
余剰人材・専門知識が無くても
兼任・パートで始められる！



単価5千万！

単価1億！

【Web開催】2024年7/23(火)・7/25(木)・7/29(月) 開催時間16:00～17:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

主催  Funai Soken 【住宅会社向け】非住宅安定受注セミナー お問い合わせNo. S116222

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



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[\[https://www.funaisoken.co.jp\]](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）→ 【116222】

「住宅売上の落ち込みが止まらない。。」

「売上の回復がなかなか見込めない。。」

「人材確保が難しく、新しい仕掛けも始められない。。」

など

1年前まで、私は頭を抱えていました。

そんな中、この非住宅事業に参入し、

2年目で**売上5億/年**を達成。

会社全体としての売上も安定成長を遂げています。

しかも、専任の営業マンも付けずに、非住宅事業が軌道に乗りました。

理由は、**99%規格で売れる**からです。

ほぼ規格プランのまま売れてしまうので、

注文住宅や他の非住宅事業に比べると

圧倒的に少ない打ち合わせ回数で高単価な案件を受注できます。

そうは言っても、

「どうせ優秀な人材がいたんでしょ？」

と新規事業参入に人材面のハードルを感じておられる事業主の皆様、

・・・まずは続きをお読みください。

事例企業

パート社員だけで 2年目5億円達成



当社は住宅事業を中心とした埼玉県の会社です。

縮小傾向にある住宅事業とは別に第二の収益柱を模索している中で、

この“**住宅そっくり非住宅**”に出会い、事業をスタートしました。

しかし、新規事業の為に新たな人材を採用する余裕も、住宅の営業マンに非住宅を担当させる

余力もなかったため、**パート社員を軸に事業を開始**することを

船井総合研究所に提案されました。

結果、事業に取り組んで2年で売上5億円の事業に成長しました。

取り組んだ非住宅は、**障がい者向け住宅**という、**少し大きめの住宅のような非住宅**です。

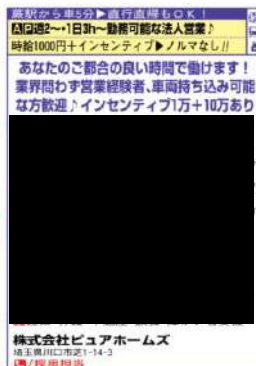
提案から契約まで、ほぼ規格のまま進みますので、営業未経験のパート社員でも受注できました。

圧倒的に地域に不足している障がい者向け住宅は、**ニーズの高さと始めやすさが掛け合わせり、住宅会社によっては最も参入しやすい非住宅事業**だと思います。

案件の見極めや、有効案件への営業同席も船井総合研究所が行うので始めやすかったです。



△当初はパート社員1名+社長で始めた事業でしたが
今ではパート社員を増員して事業の仕組み化に成功。



△3人のパート社員を
採用できた求人広告



△介護福祉法人DM
1,000社送付して10件の反応

事例企業

「住宅8割・非住宅2割の業務量」 住宅と兼任で3年目6億円達成



株式会社翼創建
代表取締役会長 稲津 幸司氏

当社は注文住宅を中心に事業を展開している群馬県の住宅会社です。

新型コロナウイルス・ウッドショックの煽りを受け、売り上げが減少する中、会社を下支えする別事業を模索していました。

そんな中、船井総合研究所に**“住宅そっくり非住宅”**を勧められました。

しかし、新規事業の為に**新規人材採用するリスク**は抑えなかったため、

住宅を管理してもらっている社員に**非住宅も兼任**するようにお願いしました。

やってみればほぼ住宅。しかも99%規格のまま売れてしまいます。

この非住宅の担当者は住宅事業と兼任でも全く問題なく、

結果的に、スタートして3年目には売上6億円の事業に成長していました。

新規事業で一番大変な新規顧客開拓と、初めてのBtoB営業は

船井総合研究所がフルサポートしてくれるので、

住宅と兼任でも**「住宅8割・非住宅2割」の業務量**で取り組めたようです。

	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 →

99%規格で売れてしまう “住宅そっくり”非住宅とは



冒頭のメッセージや成功事例をお読みいただき、いかがでしたでしょうか・・・？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「非住宅に取り組んでみたいが適任者がいない・・・」

とお困りの方だと思います。

そんな皆様に今回ご紹介したい非住宅が、

前頁までに度々出てきた、

“住宅そっくり”非住宅 改め、**障がい者向け住宅**です。

この障がい者向け住宅とは、国が建物ルールを定めた寄宿舍に分類される非住宅で、

現在日本全国で深刻な供給不足に陥っています。

一方で、ルールが決まっている分つくりはシンプルでほぼ一般住宅です。（5LDKの総二階）

では、どのようにしてパート社員や兼任営業マンに集客・営業させるのか？

本事業のスキームと、

商品・集客・営業を丁寧に解説いたします。

【商品】プラン修正基本ナシ 障がい者向け住宅の商品概要

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

寄宿舍の基準で建てられます。

また国が定めた基準があるため、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。

すなわち、注文住宅のような細かい知識やセンスは必要ないので、

営業未経験者や住宅と兼任の営業マンでも、十分提案できます。

99%規格のまま販売できるので、

打ち合わせ回数も抑えられ、スピーディーに事業化が可能なのです。

次に、ビジネススキームを見ていきましょう。

【ビジネススキーム】

障がい者向け住宅建築のビジネススキームは、

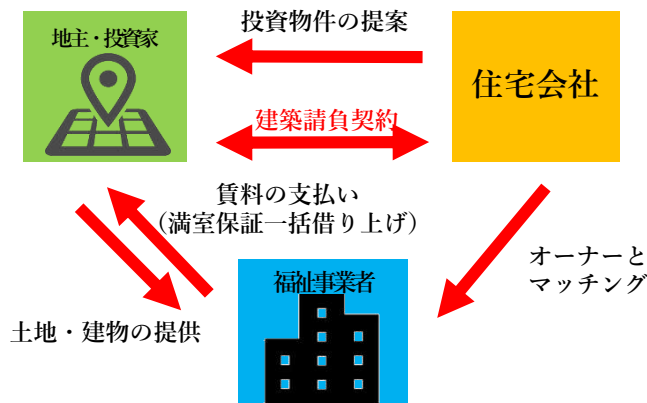
右図のようなスキームです。

地域で求められている障がい者向け住宅

を**地主に土地活用商品として提案**する。

そして、**福祉事業者が家賃を払って運営**する

という内容からもわかるように、



※福祉事業者とは、軽度障がい者グループホームの入居者に対して、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

施主である**“地主”**と、賃貸で運営したい**“福祉事業者”**を
いかに集めるかがこの事業の大事なポイントなのです。

結論、**両者にとって本事業はかなり魅力的なメリットが多い**ため、**集まりやすい**です。

では、どのようにして集めるのでしょうか・・・？ 次はそのメリットと集客方法を解説します。



△
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。

【集客①】福祉事業者（障がい者向け住宅を運営する法人）を集める

この福祉事業者、障がい者向け住宅を運営すると、かなり大きな利益を得られます。

営業利益で約500万～2,000万/年です。

さらに日本の障がい者人口に対して**障がい者住宅の供給率**はわずか**約6%**と**圧倒的供給不足**なので、福祉事業者の障がい者向け住宅参入ニーズもかなり高いです。

そんな福祉事業者は**10万人商圏に約100社**ほどあり、リスト化が可能です。

集客方法は、そのリストに右のような**チラシ**を撒くだけ。

同じリストに何度送っても一定数反響は得られ続けることに加え、住宅とは違って、**一度繋がった福祉事業者はリピート受注**も多く、**生涯貴社の見込み顧客**になります。

【集客②】地主・投資家（施主）を集める

地主・投資家を集める有効な方法は、**間接営業**です。

成功事例企業のピュアホームズは、事業参入後すぐに**不動産会社50社にアプローチし、3社から地主案件の紹介を獲得。（紹介料支払い有）**

勢いそのまま、**1棟5,000万円**の

障がい者向け住宅を受注しました。

障がい者向け住宅は、福祉事業者が20年以上満額一括で借上げるため、

地主にとっては**空室率に悩まない不動産投資**ですので、喜んでいただけます。

一度繋がった不動産会社からはどんどん案件が来ますので、太いパイプを作ることが肝になります。



△
福祉事業者に送付するチラシ
反響率：約0.5%～1.5%
土地情報さえあれば集まる



△
地元の不動産会社へ発送したチラシ

【営業】福祉事業者と地主・投資家の条件を擦り合わせる

前述の手法で集めた福祉事業者と地主・投資家をマッチングすることで、建築受注に繋がります。

運営事業者は出店希望エリアに地主情報があればほぼ決まりますので、

大事なのは、**地主をいかに説明するか**です。

長期一括借上げ以外にもいくつか地主のメリットはあります。

①一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

→障がい者向け住宅の供給は全国的にかなり不足しており、平均入居率は98%と言われている。

②運営事業者による20年以上の満室一括借上げがされる

→障がい者向け住宅を内部で運営する法人が、入居者の有無に関わらず家賃満額分を支払う。

③修繕費や管理費は不要なので、手残りが多い

→建物外部の修繕費のみで、管理は福祉事業者がやりますので管理費も必要ありません。

④供給過多にならない（総量規制がくる）

→出店できる障がい者向け住宅の数は行政が管理しております。

増えすぎないように、一か所に密集しないように、行政が調整してくれます。

これらの、**一般的なアパート投資とは違った魅力**を

地主や不動産会社に伝えてください。そのために必要な資料はすべて揃っております。



△
地主集客完全マニュアル



△
障がい者向け住宅による
投資や活用の魅力を伝える資料



△
不動産会社から案件を回していく

～【住宅会社向け】非住宅安定受注セミナー～

ここまでお読みいただき、いかがでしたでしょうか？

障がい者向け住宅なら**パート・住宅兼任営業マン**でもうまくいくのではないかと、感じていただけているかと存じます。

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

その点、障がい者向け住宅に関しては、これらは全て整っております。

規格のまま売れる商品・決まった集客方法と目標KPI・決まった営業方法と資料があります。

よって、**パート社員や住宅と兼任の営業マンでも任せられる**のです。

また、供給が追い付いていない障がい者向け住宅だからこそ競合がおらず、福祉事業者も不動産会社も話を聞いてくれるということです。

最後になりますが、**99%規格だから売れる住宅そっくり非住宅**の肝は、

パート社員や住宅兼任営業マンでも“手間なく”売れる仕組みを作ることです。

そのために、商品を規格化し他社の成功事例から集客・営業の方法を参考にする必要があります。

商品・集客・営業の勝ちパターンを全てお伝えしますので、ご安心ください。

今回のセミナーでは、他にもいくつか住宅そっくり非住宅の成功事例をお話させていただきます。

繋がった地主情報を活かし、障がい者向け住宅だけではなく、土地の形や広さ、希望予算に応じてアパートや介護施設、倉庫工場などを提案している会社もあります。

ゆくゆくは、福祉系非住宅を始め、あらゆる非住宅を手掛けていきたいというビジョンをお持ちの経営者には是非ご参加いただきたく存じます。

是非、一度セミナーを受講いただき、皆様の会社経営への一助としていただけますと幸いです。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 吉田 拓

一足先に“住宅そっくり非住宅” 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**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
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

住宅会社でも投資家や銀行に魅力的な 投資商品として提案できました

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。



福岡県 久留米市
匠建設株式会社
代表取締役 坂本 朋久 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れ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

第1講座
16:00～
16:30



株式会社船井総合研究所 建設支援部 吉田拓

99%規格で売れる木造非住宅とは

住宅が売れなくなってしまった社員や、営業経験がない社員でも安定的に受注することができる、木造規格非住宅とは何かを解説いたします。
建物の概要とその市場性を知っていただくことで、住宅会社の皆様でも非住宅案件を安定受注できるイメージを持っていただけます。

第2講座
16:30～
17:00



株式会社船井総合研究所 建設支援部 吉田拓

事例紹介～あの社員がもう一度活躍できる非住宅～

安定的に非住宅案件を受注し、本業の住宅をも超える売上を安定的に確保している成功事例を大公開いたします。
住宅が売れなくなってしまった営業マンや、営業経験がない社員でも手間なく売れる理由を、商品・集客・営業それぞれにスポットを当てて詳しく解説いたします。

第3講座
17:00～
17:30



株式会社船井総合研究所 建設支援部 リーダー 山川雅生

明日から取り組んで欲しいこと

皆様の会社が非住宅案件を安定受注するために、まず取り組むべきことを解説いたします。

開催日時

2024年7月23日（火）

2024年7月25日（木）

2024年7月29日（月）

16:00～17:30（ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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

※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

一般価格 税抜5,000円（税込5,500円）/一名様

会員価格 税抜4,000円（税込4,400円）/一名様

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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116222>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「116222」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※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。