

東京
来場
開催

会社の売上を下支える第2本業を模索している
住宅会社の事業主の皆様向け

新規事業を始めたいが、
本業に悪影響を与えたくない…

人口10万人
の田舎でも…

住宅を続けながらたった30日で 木造非住宅 を始めるためのセミナー

取り組み1年で4億円受注見込み



商品は規格化されており
集客営業手法も固まっているので
住宅一筋の私でも簡単に始められました。

株式会社住まいず 取締役社長 有村康弘 氏

鹿児島県霧島市を中心に展開している
注文住宅会社の秘話

【住宅事業と両立する木造非住宅参入セミナー】お問い合わせNo. S124440

主 催



サステナブルロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

【東京来場開催】

2025年3/5（水）

14:30～17:00



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）→【124440】

「注文住宅だけでは先行きが不安…。」

「新規事業に参入し、売上の柱を増やしたい…。」

「でも、**本業の住宅事業を疎かにしたくない…。**」

このようなお悩みを抱えている方は多いのではないのでしょうか。

実際に私も、

「住宅事業だけではこの先の会社経営が不安」

だと感じ、会社の売上を支える収益柱を増やす事を急務としていました。

しかし、どの新規事業も「初期投資・新規人材配置」など

リスクと手間が大きく、本業である住宅事業が疎かになりそうだと諦めかけていました。

そんな時に出会ったのが、船井総合研究所に勧められた「**木造非住宅事業**」です。

たったの**30日で事業化**し、新規人材・大きな初期投資もなく、

取り組み1年で約4億の非住宅案件を受注見込。

なぜ短期間で事業化でき、爆発力もあるのか？本当に住宅と両立できるのか？

「そんな簡単ではないだろう。。」

と木造非住宅の受注イメージがつかない方、

・・・まずは続きをお読みください。

住宅は先行き不安…そんな中 非住宅で初年度4億！



株式会社住まいず
代表取締役社長 有村 康弘氏

はじめまして。株式会社住まいずの有村と申します。

当社は鹿児島県霧島市に本社を置く注文住宅の会社で、年間売上は7億円程です。

冒頭のご挨拶のように、住宅業界の将来に不安を感じ、
より一層会社経営を安定させるために**住宅以外の新規事業**を探していました。

そんな中、船井総合研究所から
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する
という事業を紹介されました。



△障がい者向け住宅

福祉事業者が身の回りのお世話をしながら、
障がい者の方が住む住宅で非常に需要がある。
木造、2階建て、延床150坪程で建築可能。

しかし、少し小難しい話でしたし、**新規事業への参入で本業である住宅建築事業を疎かにしたくなかった**ため、うちには厳しいかなと思っておりました。

そんな時に船井総合研究所から

『住宅の売上は下げずに、

非住宅事業を成功させている会社が多くいる』

と聞き、

始めは疑心暗鬼でしたが、もう少し詳しく話を聞いてみることにしました。

～参入の決め手～

聞くと、

船井総合研究所が非住宅参入を勧める理由は、以下の3つでした。

①専任営業不要

→専門知識ゼロ・特殊な営業スキルゼロでも始められる。

②施工体制もそのまま

→木造在来工法で建築可能。住宅が建てられれば簡単に建てられる商品である。

③販促コストがほとんどかからない

→モデルハウス・専門ホームページ必要なし・DM発送費のみ（月約10万円）

確かに、新規事業を始めようと思った時に、

適切な人材がいない事や、**販促コストなど大きな初期投資がかかる事**が

新規事業参入のハードルになっていました。

ですので、**ヒト・モノ・カネの初期投資が少ない**これなら、

本業をおろそかにせず新規事業を始められるのも納得だと思い、

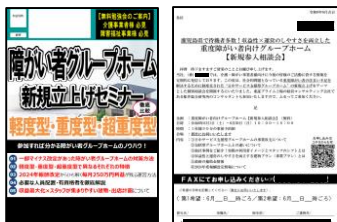
社長である私が自ら、**住宅の傍らで非住宅を始めました。**

～取り組み開始～

まずは、非住宅事業を第二本業として早急に事業化するために、

船井総合研究所から障がい者向け住宅の**参考図面**と**参考実行予算**、

販促物一式と**営業資料**一式が送られてきました。



△販促物の一例



△営業資料



△営業資料（収支計画書）



△参考図面・実行予算

要するに、『これさえあれば**商品づくり・集客・営業**ができる』
というツールが、弊社オリジナルの資料となって初月に全て揃ったのです。

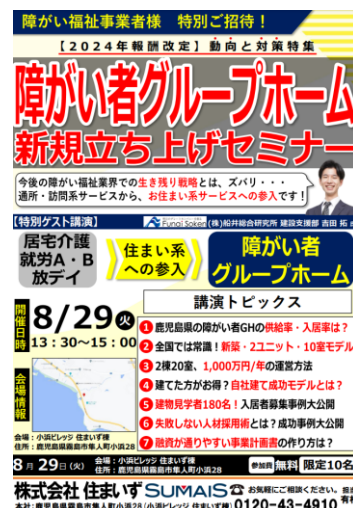
初回集客

そして、初回集客として地元の介護福祉事業者に対して
無料の勉強会を開催することになりました。

船井総合研究所にチラシとリストを作成してもらい、

約800件のリストにチラシを送付しました。

周辺顧客リストが800件もあったことにまず驚きましたが、
本当にこの時代にチラシだけで集客ができるのかは不安でした。



しかし、そんな不安を吹き飛ばすように、**7社13名**の参加申込がありました。
想像以上の反響に驚きました。

しかも1社はすぐにでもやりたいという**即案件**でした。

**人口がそこまで多くない霧島市でもここまで
需要があるのかとびっくりしました。**

障害者向け住宅は全国的に
不足していると聞いていましたが、

本当に

地元の霧島市でも供給不足であると
身に染みて感じたと同時に、
ビジネスチャンスだと感じました。



△勉強会の実際の様子

船井総合研究所にゲスト講師として
約1時間ほど講演していただきました。

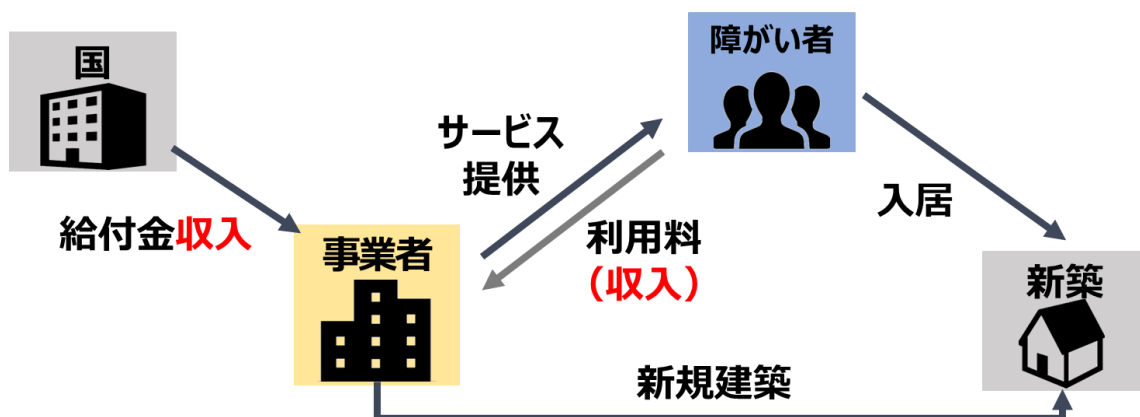
～船井総合研究所と二人三脚の営業～

その後、**船井総合研究所に営業同席してもらい**

あっという間に**1件売上1.7億円**受注しました。

ここで、船井総合研究所が福祉事業者と話す営業トークを隣で聞いてなぜここまで簡単に受注できたかようやく腹落ちしました。

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

運営や融資のサポートができる住宅会社がない

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

建物の価格勝負や**他社との競合**に巻き込まれず**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

私の本業である住宅営業に支障をきたすこともなさそうでした。

営業面に関しては、メインは事業者の融資サポートであり、
それ専用の事業収支シミュレーションなども整っているので、
住宅一筋の私でもすぐにできました。



＜営業資料＞

- ・事業概要
 - ・人材採用
 - ・入居者募集
 - ・建物図面
- 全て網羅されている



＜事業収支シミュレーション＞

障がい者向け住宅だけではなく
あらゆる福祉施設の
シミュレーションシートがある。

このような取り組みをしていると、

勉強会参加者からの紹介や金融機関からの紹介で

音楽教室や社屋、事務所や店舗のご相談を頂き、

今では非住宅全体で初年度**売上4億円**を見込める事業となりました。

～住宅と両立できる非住宅を始めてみて～

住宅一筋に取り組んできた弊社が、

住宅と非住宅を両立させられた理由は、ひとえに**住宅と非住宅の親和性**にあります。

特別な専門知識はいらず、これまで住宅事業で培ってきた知識を活かせました。

また、副産物としては**リピート案件もあります。**

すでに、1棟目を建てる事業者が2棟目も計画しております。

住宅の先行きに不安を感じておりましたが、

住宅の傍らでも非住宅に挑戦して本当に良かったと思います。

これからも、地元で求められている**住宅と非住宅を建築し、**

地域の皆様と一緒に大きくなっていける企業を

目指していきたいと思えます。

株式会社住まいず

代表取締役社長 有村 康弘

住宅をおろそかにせず 非住宅を爆発的に伸ばした方法



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設・設計チーム
チーフコンサルタント
吉田 拓

株式会社住まいず 代表取締役社長 有村康弘氏が住宅の傍らで非住宅を始めた
体験談をお読みいただき、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、

「住宅事業だけでは将来が不安…」

と、先行き不安を感じておられる方だと思います。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内でございます。

テーマはズバリ・・・

「住宅事業と両立する木造非住宅参入セミナー」

です。

弊社の東京八重洲オフィスにて来場開催型のセミナーでございます！

先程の有村社長にもご登壇いただき、

住宅をこれまで通り続けながら非住宅を拡大させた軌跡を
語っていただきます。

直接有村社長と質疑応答のお時間もございますので、是非お越しくださいませ。

両立のポイントは手間が少ないこと！

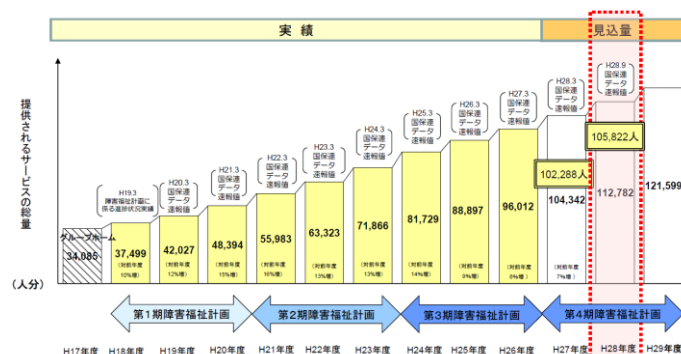
さて、セミナーの前に少しだけ私から、

住まいずの非住宅と住宅の両立成功のポイントをおさらいします。

① 建築の競合がない障がい者向け住宅に特化した

障がい者向け住宅は**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 規格化された木造住宅である

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や
社長が片手間で担当しても問題ないです。

構法も在来工法なので、
住宅会社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。

施工面の詳しい内容も有村社長へ直接ご質問していただけます。

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・兼任の社長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、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、販促をおこな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。その他の福祉施設・事務所・店舗・倉庫・工場・などなど…。

- ・ 非住宅の施工経験のない自社が住宅と非住宅の両立は難しい・・・
- ・ 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わからない・・・

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。セミナー当日は一方的な講座だけではなく、質疑応答の時間もございます。なんでもざっくばらんにご質問頂ける、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 建設・設計チーム
チーフコンサルタント

吉田 拓

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

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わかっていましたし、当社も住宅の売上が不安定でしたので、非住宅に参入しました。中でも障がい者向け住宅は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

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 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を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 Crest 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の全国マップ

全国で取り組む会社が増えています！

※掲載の会社は一部で、全国50社以上の住宅会社、建設会社が取組みを始めています。



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。

住宅事業と両立する木造非住宅参入セミナー

お問い合わせNo. **S124440**

講座

講座内容

第1講座



～時流予測～住宅業界のこれから

2024年までの住宅業界の流れを読み解き、今後住宅会社が取べき経営方針をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 今井 亮斗

第2講座



住宅を続けながら始められる木造非住宅とは

専任営業不要で住宅会社が住宅販売事業を続けながらすぐに始められる木造非住宅建築事業について解説いたします。
外的要因に左右されない木造非住宅事業の基本的な特徴や住宅事業との違い、成功させるためのポイントをわかりやすく解説します。

株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 吉田 拓

第3講座



住宅事業と木造非住宅事業を両立させた軌跡

非住宅実績ほぼゼロから、木造非住宅事業へ参入し、初年度で売上1.7億・見込み2.5億を達成されました。住宅事業と兼任しながら非住宅に取り組んだ、株式会社住まいず 代表取締役 有村康弘氏にご登壇いただき、『住宅会社が住宅の新築を続けながら木造非住宅事業も手間なく確立する方法』を直接皆様へお話ししていただきます。

株式会社住まいず 代表取締役社長 有村 康弘 氏

シェアタイム

有村氏との直接意見交換会

インタビュー形式から始める意見交換会を行います。不安な点や気になることがありましたら皆様より直接質問をしていただき、ぜひ“モヤモヤ感”を解消していただければと思います。

株式会社住まいず 代表取締役社長 有村 康弘 氏
株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 吉田 拓

第5講座



非住宅建築事業を30日で確立する方法

木造非住宅事業を明日から1ヶ月で確立する方法をお伝えします。
事業を成功させる上で重要な「商品」「集客」「営業」を徹底解説したうえで、住宅と兼任で始めるためのポイントをご説明いたします。

株式会社船井総合研究所 リーダー 山川 雅生

東京
来場
開催

開催日時

2025年 3月5日 (水)

14:30～17:00

受付開始：開始時間30分前～

開催会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO(八重洲)

〒104-0028
東京都中央区八重洲2-2-1
東京ミッドタウン八重洲
八重洲セントラルタワー35階

お申し込み方法



【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/124440>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「124440」をご入力し検索ください。

一般価格 税抜20,000円 (税込22,000円) / 一名様
会員価格 税抜16,000円 (税込17,600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ご利用となります。

・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もございます

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また、最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際の払い戻し手数料等のお支払いはいしかなめず、ご了承ください。



「お問い合わせ」
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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 ※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。