

そういえば…あの時話が来た

介護・福祉施設

実はまだまだ絶好調!!



市場規模

UP



127%

建築業界の
ブルーオーシャン

超成長市場

介護・福祉非住宅

建築セミナー



木造在来工法なので住宅会社でも
6ヶ月で1.7億円/棟を受注しました!

勘の鋭い経営者がひそかに始めている住宅不振打開の一手!

【住宅会社が始める介護福祉非住宅建築セミナー】お問い合わせNo. S129521

主催

サステナブル・クロスカンパニーをもち、
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

【オンライン開催】

- ・2025/7/8 (火)
- ・2025/7/10 (木)
- ・2025/7/11 (金)



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) → 【129521】

ブルーオーシャンの 成長市場で 戦わずして勝つ



株式会社住まいず
代表取締役社長 有村康弘 氏

「今、伸びているマーケットはどこなのか？」

建築資材高騰の煽りで住宅不況の中、段々と客足が減少し、会社の先行きに不安を感じていました。

そんな中、弊社は今年**売上9億円着地**で、去年から150%成長でございます。

成長の要因として大きかったのが、**1棟1.7億円の福祉施設**の受注です。

今まで、住宅の建築棟数にこだわってきた私の考えが大きく変わりました。

聞くと、**介護・福祉非住宅**のマーケットは**大きく拡大**している一方で、

施設を建てる住宅会社が少ないとのこと。

これはビッグチャンスだと思い、現在は住宅の傍らで介護・福祉非住宅にも力を入れています。

では、この介護・福祉非住宅とはいったい何なのか？

私の体験談と今後の展望をお話します。

～第1章～

超成長市場である福祉系非住宅への参入

弊社は鹿児島県霧島市を中心に、一般住宅の建築事業を展開してきました。

そんな中、フェイスブックを見ていると、
右のような広告を見ました。

これまで何度か施設建築の問い合わせがあり、
非住宅に少し興味があった私は、
この資料をダウンロードしました。



すると船井総合研究所から電話があり、個別で話すことに。
半信半疑でしたが、詳しく聞くと、

非住宅の中でも、**介護・福祉施設の建築ニーズ**が
非常に高いことを知りました。

介護・福祉施設の建築市場の伸びは**127%成長**を達成し、

顧客となる介護・福祉事業者は

国からの補助金が**10年で4倍**に伸びており、**非常に資金力がある様子**でした。

実際に弊社の近くでも新築の福祉施設が建っていたり、
知り合いの住宅会社の経営者が福祉施設を建築した話をきいていましたので、
点と点がつながった感覚を覚えています。

～第2章～

非住宅参入から1.7億円を受注するまで

市場の伸びと顧客の資金力に魅力を感じた私は、すぐに始めたいと決意しました。

やると決めたら早いのが私。

早速、船井総合研究所と一緒に介護・福祉非住宅の建築事業をスタートしました。

～取り組み開始～

まずは、非住宅を早期事業化するために、

船井総合研究所から障がい者グループホームの**参考図面**と**参考実行予算**、

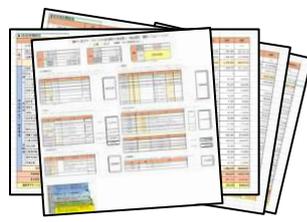
販促物一式と**営業資料**一式が送られてきました。



△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。

何か新しいことを始めようとすると、

どの商品がどのようなお客様に刺さるのか？

さえも分かりませんので、

これは大変ありがたい情報でした。

～初回販促～

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。

参加して下さった事業者に聞くと、
霧島市でも毎年どれくらい施設を増やしたいか
行政が発表しているそうです。

調べてみると霧島市の場合、

大きな障がい者グループホームだけでも

毎年2棟ほど（約1.5億円/棟）増やしていきたい

方針を発表していました。



△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。

住宅会社が始める介護福祉非住宅建築セミナー

現時点での霧島市の発表をまとめると、下記のような状況が見えてきました。

- ①R4年度の精神・知的障がい者数：2,521人（年々増えている）
- ②R6年度の障がい者グループホーム戸数：258戸
- ③障がい者グループホーム利用者見込みは毎年増加傾向

	平成 28年度	平成 29年度	平成 30年度	令和 元年度	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度
総人口（人）	126,966	126,620	126,368	125,824	125,469	124,813	124,673
所持者数合計（人）	8,196	8,186	7,998	7,641	7,939	7,993	8,005
総人口に対する 所持者の割合（%）	6.46%	6.47%	6.33%	6.07%	6.33%	6.40%	6.42%
身体障害 者手帳	所持者数（人）	6,204	6,073	5,978	5,559	5,817	5,484
	構成比（%）	75.7%	74.2%	74.7%	72.8%	73.3%	70.9%
療育手帳	所持者数（人）	1,185	1,184	1,112	1,130	1,159	1,291
	構成比（%）	14.5%	14.5%	13.9%	14.8%	14.6%	16.1%
精神障害 者保健福 祉手帳	所持者数（人）	807	929	908	952	1,075	1,230
	構成比（%）	9.8%	11.3%	11.4%	12.5%	12.1%	13.4%

資料：長寿・障害福祉課（各年度末現在）

△①霧島市の障がい者人口推移がわかる
出典：第7期障害福祉計画及び第3期障がい児福祉計画

②施設サービス		29ヶ所	定員	住所（霧島市）	電話番号0995	FAX0995
自立生活	自立生活	10	20	霧島市		
	自立生活	10	10	霧島市		
	自立生活	10	10	霧島市		
	自立生活	6	6	霧島市		
	自立生活	4	4	霧島市		
	自立生活	4	4	霧島市		
	自立生活	7	7	霧島市		
	自立生活	10	10	霧島市		
	自立生活	13	13	霧島市		
	自立生活	5	5	霧島市		
共同生活	共同生活	2	2	霧島市		
	共同生活	7	7	霧島市		
	共同生活	7	7	霧島市		
	共同生活	17	17	霧島市		
	共同生活	9	9	霧島市		
	共同生活	7	7	霧島市		
	共同生活	4	4	霧島市		
	共同生活	4	4	霧島市		
	共同生活	10	10	霧島市		
	共同生活	8	8	霧島市		
施設入所	施設入所	7	7	霧島市		
	施設入所	19	19	霧島市		
	施設入所	20	20	霧島市		

△②霧島市における障がい者グループホーム戸数がわかる
出典：霧島市社会福祉協議会

細かいデータですが要約すると、霧島市でも障がい者人口は年々増加している一方で、受け皿となる福祉施設が足りていない。ということになります。

種類	単位	第6期計画期間					
		令和3年度		令和4年度		令和5年度	
		計画	実績	計画	実績	計画	見込み
自立生活援助	人/月	1	0	1	0	2	0
共同生活援助 (グループホーム)	人/月	190	256	195	268	200	303
施設入所支援	人/月	150	189	145	186	140	187

△③霧島市における障がい者グループホーム利用見込みがわかる
出典：第7期障害福祉計画及び第3期障がい児福祉計画

そのため、**地元の介護・福祉事業者も障がい者グループホームを建てて運営したいのですが、誰に相談すれば良いかわからない。**

という状況だったと、お話いただきました。

～船井総合研究所と二人三脚での営業～

そしてこの後は、船井総合研究所にも同席してもらいながら営業を進めていきました。

先ほどのお話を聞いていた時点で先方との親密度はかなり高まりましたので、ここから先はあっけなく進み、

あっという間に**1件売上1.7億円**の福祉施設を受注しました。

住宅会社が始める介護福祉非住宅建築セミナー

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
障がい者グループホームだけではなく
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**売上4億円**を見込める事業となりました。

～介護・福祉非住宅に取り組んでみて～

住宅一筋に取り組んできた弊社が、
初年度から非住宅で実績を上げられたのは、

市場の伸びが大きかったと考えます。

地域に求められる建物だからこそ、我々にとってはビジネスチャンスですし、
社会貢献にもつながります。

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

企業が成長する 最も大きな要因は 市場の成長です。



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

株式会社住まいず 代表取締役社長 有村康弘氏が介護福祉非住宅建築を始めた
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・・・

「住宅会社が始める介護福祉非住宅建築セミナー」

です。

全3日程のオンライン開催型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、

急成長中の介護福祉非住宅市場に参入した軌跡を

語っていただきます。

セミナー後の個別相談ではオンラインでの対談も可能ので、

是非ご参加くださいませ。

さて、セミナーの前に少しだけ私から、**介護福祉非住宅のポイント**をおさらいします。

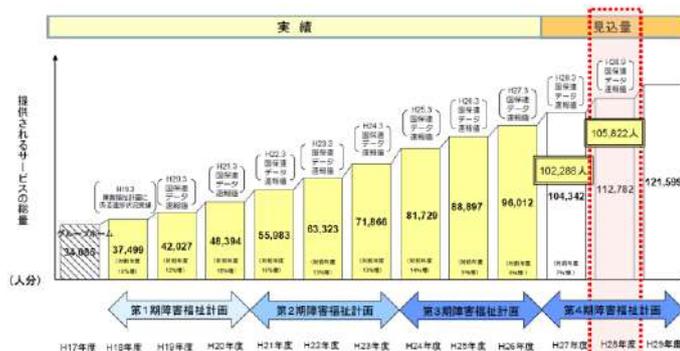
① 建築の競合がない障がい者グループホームに特化した

障がい者グループホーム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”障がい者グループホーム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

障がい者グループホームは、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。

施工面に関する詳細事項もセミナー当日お話をさせていただきます。

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、障がい者グループホーム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。**

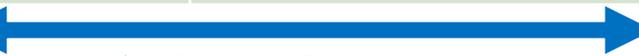
介護福祉事業者を集客して営業を行うのですが

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
			

最後になりますが、
障がい者グループホームのみを狙っていくというよりかは、
まず障がい者グループホームに特化して**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。

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

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グループホームを知りました。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えます。

売上の推移（億円）



愛知県一宮市
株式会社日建ホームズ
代表取締役社長 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、障がい者グループホーム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！

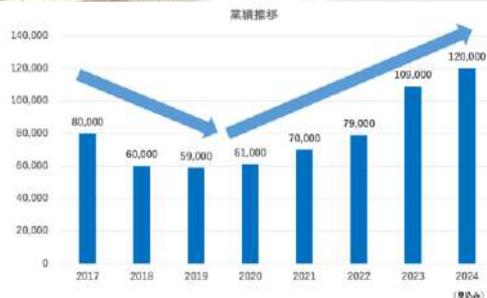
住宅の着工棟数減少は何年も前からわかっていましたし、当社も住宅の売上が不安定でしたので、非住宅に参入しました。中でも障がい者グループホームは1棟で住宅複数棟分の利益を確保でき、かなり救われました。参入3年目ですが、福祉施設以外の非住宅の依頼も自然と増え、今では非住宅が住宅を下支えしてくれる事業に成長し、会社全体として過去最高売上を達成しております。



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、障がい者グループホーム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。障がい者グループホームに参入して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 Home
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、**障がい者グループホームを提案**しています。今は営業2名で障がい者グループホームを含めた**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。

住宅会社が始める介護福祉非住宅建築セミナー

お問い合わせNo. **S129521**

講座	講座内容
第1講座	 <h3>建築工事額が昨対比127%アップの超成長市場とは？</h3> <p>年間新築着工工事額が昨年対比で127%アップし、市場規模2,000億円を超える介護・福祉非住宅業界について、概要を解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 今井 亮斗</p>
第2講座	 <h3>取り組み初年度に1.7億円を受注した株式会社住まいずの軌跡</h3> <p>鹿児島県霧島市を中心に注文住宅の建築を手掛けてきた、株式会社住まいずがどのように介護・福祉非住宅を受注できるようになったのか、その秘訣を語っていただきます！</p> <p>株式会社住まいず 代表取締役社長 有村 康弘 氏</p>
第3講座	 <h3>住宅会社が始める介護・福祉非住宅建築とは？</h3> <p>今、市場が急速に成長しており、住宅会社でも始めやすい、「介護・福祉非住宅の建築事業」について、商品概要から集客方法および営業方法まで徹底解説いたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 吉田 拓</p>
第4講座	 <h3>明日から取り組んで欲しいこと</h3> <p>皆様が自社で、株式会社住まいずが取り組んできた「介護・福祉非住宅建築事業」の成功法を再現するための方法をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 吉田 拓</p>

オンライン
開催

開催日時

2025年 7月8日 (火) 15:00~17:30

ログイン開始：開始時間30分前~

2025年 7月10日 (木) 15:00~17:30

ログイン開始：開始時間30分前~

2025年 7月11日 (金) 15:00~17:30

ログイン開始：開始時間30分前~

開催会場

オンライン配信

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。

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

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。

・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



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/129521>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「129521」をご入力し検索ください。



「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。