

非住宅を伸ばしていきたいが設計や施工の担当者不在で事業を伸ばせない皆様には朗報です。

非
住
宅
事
業
が

設計
取扱
施設

のみならず...

見積り

までも

丸投げ?!



特別
ゲスト
講座

カナディアンホーム株式会社
取締役

印牧 宏政 氏

住宅業界は非住宅事業を
本格化するチャンスです。
弊社も非住宅事業を一人で
18億の売上を生み出しています。

住宅会社向けホスピス住宅建築セミナー

お問い合わせNo. S134615

今すぐスマホでチェック⇒

主
催

Funai Soken
サステナブルスカンパニーをもっと。
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[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 134615

非住宅に興味はあるけど やっぱり無理かもしれない… —そう諦めかけた皆様へ

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部
マネージング・ディレクター 砂川 正樹



「非住宅案件、やってみたけど利益が出なかった」
「見積もりしたけど、設計が複雑で途中で断念した」
「そもそも、どうやって始めていいのかわからない…」

こんな声を、私はこの1年で何十社から聞いてきました。

住宅会社が非住宅事業に挑戦すると、
ほぼ8割が“最初の1棟で苦戦”する
と言われています。

なぜか？
答えはシンプルです。
住宅と非住宅は似て非なるビジネス
だからです。

- 設備・構造の知識が全く違う
- 見積もりの相場が読めない
- 工程管理が想定より難しい
- そして、粗利が全く残らない

しかし、**このまま住宅だけに依存していて、本当に未来はあるのでしょうか？**

——もう悩まない。非住宅は“教わる”のではなく、“丸投げ”する時代へ。

失敗しないための最短ルートは、
「知っている会社に教えてもらう」こと。

ですが、もっと簡単な方法があります。
それが**「そのまま、丸投げする」**という選択。

ここで登場するのが、
富山県富山市のカナディアンホーム株式会社です。

この会社、ただの工務店ではありません。

「高齢者住宅建築の請負人」として、
全国の介護事業者から引っ張りだこの存在です。

- 無駄を徹底的に省いたローコスト構造
- 大手介護会社からのリピート受注実績
- 自社内で完結する設計・施工・積算ノウハウ

そして今回、このノウハウを全国の住宅会社と共有する
新プロジェクトが始動しました。

【プロジェクトの特徴】

1. 非住宅の設計・施工を丸ごと委託できる
2. 全国どこでも対応可能
3. 客出し用の見積もりまで最短3日で提出

つまり、皆様は
「できます」とお客様に言うだけです。

あとは、すべてプロの非住宅チームが支援。
営業スピードも、設計精度も、
大幅に向上させることが可能。

——あの時、「できます」と言えたら…
その後悔を、もう二度としないために。

非住宅案件を目の前に、
「経験がないから」「できる自信がないから」と
断ったあの案件。もし、
カナディアンホーム株式会社と組んでいたら
「できます！」 と言い受注できたかもしれない。
会社の未来が変わっていたかもしれない。

今回のモデルは、
あなたの希望に合わせて自由に選べます。

- 営業から同席してほしい
- 設計だけ外注したい
- 丸ごと委託したい

どの形でもOKです。目的は1つ。

皆様が非住宅でも勝てる体制を持つこと。

なぜ、このような新しい仕組みを提供するのか？

カナディアンホーム株式会社の目的は
全国で受注を増やすことでさらにコストダウンが
できるようになるからです。

結果、さらにお客様に安く良い建物を提供できます。

非住宅のチャンスは、すでに動き始めています。

次の大型案件の見積りを、

「3日で出せる体制」があるかどうか

それが勝敗を分ける時代です。

——**非住宅、やってみたい。でも怖い…という
皆様のためのセミナー～今すぐ、未来への一歩を～**

カナディアンホーム株式会社と弊社がタッグを組み、
住宅会社が

“低リスク”で非住宅事業に参入できる

方法をお伝えする

セミナーを開催することになりました。

もしチャンスが訪れたとき——

「やったことがないから…」と断るのは
もう終わりにしませんか？

たった一言、「できます」と言うだけで、
未来は大きく変わります。その言葉を支えるのが、
今回のプロジェクトです。

私は20年以上、住宅会社の経営支援に関わってきました。
その中で強く感じるのは、
“挑戦する経営者ほど、未来を掴んでいる”
という事実です。

非住宅の扉を開くのは、
勇気ではなく、仕組みです。

そして、仕組みはもう皆様の目の前にあります。

どうか、今回は
「参加する」という行動を選んでください。

皆様の挑戦を、心から応援しています。

開催要項

講座

講座内容

住宅会社がホスピス住宅市場を攻略する理由

住宅会社が第二の柱としてホスピス型住宅で
業績を伸ばしている会社の取り組み事例をわかりやすくご紹介いたします。

第1講座

株式会社船井総合研究所 マネージャー 川崎 将太郎



静岡県静岡市出身。「空き家活用・地方創生」をテーマに広義の地域活性化を得意としている。「福祉系住宅」の開発コンサルティングはもちろんのこと、敷地の大小・立地に合わせて、空き家活用・土地活用としての「障がい者グループホーム」や「戸建賃貸住宅」、「シェアハウス」等の建築実績も多い。高入居率及び、入居者満足の仕組みづくりまでの一連のコンサルティングや開発におけるコンセプト設計・事業収支の組み立てを最も得意とする。土地活用の一括借り上げスキームにおける、テナント事業者と土地オーナー、建設会社の間に立ち、全者にとってバランスの取れた事業提案を心がけている。「わからないことがわからない」が「わかる・納得できる」説明が好評を得ている。建設会社だけではなく、不動産会社（賃貸管理会社）からの依頼が多いのも特徴である。

ゲスト講師

第2講座

カナディアンホーム株式会社が実践するホスピス型住宅の伸ばし方

富山のビルダーであるカナディアンホームが、注文住宅だけでなく第二の柱として
売上の大半を支えているホスピス型住宅の取り組み事例をご紹介いたします。

カナディアンホーム株式会社 取締役 印牧 宏政 氏



2009年成蹊大学理工学部卒業
同年日本ペイント（株）に新卒で入社
自動車関連技術および新商品開発等の業務を経験、2016年3月に同社を退社
同年4月カナディアンホーム株式会社に入社し、2019年同社取締役として就任
2020年エッジモーメント株式会社を設立し、代表取締役に就任

第3講座

住宅会社が明日から取り組むべきこと

ホスピス型住宅や介護施設などの建築受注がなくても、
明日から取り組むべきことをわかりやすく解説いたします。



株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹

住宅・不動産業界を中心にコンサルティングに従事。
特に業界においてインターネットを活用したWEBマーケティングとビジネスモデル付加提案で地域一番化を推進している。
これまでに戸建分譲ビジネスモデル、中古再販ビジネスモデル、中古リフォームビジネスモデルなど事業付加提案を実施し多くの成功事例の輩出もしている。
近年は、マーケティング・セールス分野から工務におけるDX構築支援を実施。クライアント企業は、地域トップクラスの地域密着企業から上場企業まで幅広く支援。

開催日時

※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。
2025年 12月11日(木) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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

●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もございます。

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/134615>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「134615」をご入力し検索ください。

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。

