

請負受注に疲れた**住宅業界の皆様**向け

**1棟
年間**

2,500万の

ストック収入 **安心の保険収入**
を得る

原価で建てられるからこそできる 第二の柱のつくり方

外部環境の荒波から解放された経営者のお声

年間家賃収入1,900万円を確保！



株式会社 匠建設（福岡）
代表取締役 坂本 朋久氏

「住宅だけの頃は、月ごとの売上の波に正直
ヒヤヒヤしてました。収益物件を2棟始めてからは、
毎年1,900万円が安定して入ってくるので、
気持ちにゆとりが生まれましたね。」

年間営業利益2,500万円を確保！



株式会社 トミオ（千葉）
代表取締役社長 大澤 成行氏

「住宅事業って外部環境に左右されやすいですが、
収益物件を2棟運営し始めてから、
売上の上下に一喜一憂しなくなりました。
心の余裕が全然違いますね。」

年間純利益3,000万円を確保！



株式会社 木村設計A・T（岩手）
代表取締役 木村 直樹氏

「数年前に始めて、気づけば10棟まで増えました。
年間7,000万円のストック収入があると、
受注が少ない月も焦らず仕事に向き合えます。
本当に始めて良かったです。」

年間純利益2,500万円を確保！



株式会社 タチ基ホーム（愛知）
代表取締役社長 谷口 利幸氏

「年間2,500万円の純利益、
しかもモデルハウスとしても活用できるので
追加受注も絶えません。住宅だけで不安だった
頃が嘘のように、今は前向きに経営できています。」

年間家賃収入2,000万円を確保！



有限会社 榮成興産（広島）
代表取締役社長 板垣 多一氏

「自社で収益物件を運営していると、
地主さんや投資家さんからも建築の相談を
いただけるんです。年間2,000万円の家賃収入
に加えて、新規受注も増えて一石二鳥ですね。」

**このビジネスは何？と
気になった皆様は
中面をご覧ください…！**

住宅会社向け「福祉住宅の建築×運営」セミナーお問い合わせNo. S141029

主催



Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

【オンライン開催】

- ・2026/6/22（月）
- ・2026/6/24（水）
- ・2026/6/26（金）



「住宅会社が出来るストックビジネスって、いったい何？」

真っ先に民泊事業やアパート経営を想像されたかと思いますが、どちらでもありません。

今回ご紹介するストックビジネスはズバリ「**福祉住宅**」なのです。

資材高騰など住宅会社の経営が揺れる状況でも、保険収入は波がございませんで、しっかりと安定収入を保つことができます。

更に、モデルハウスとしても活躍し、介護福祉施設など非住宅の建築も次々取れてしまいます。
では、**福祉住宅**とは何なのか？

まずは成功事例企業のお声をご覧ください。。。

成功事例企業のお声

福祉住宅の建築も運営も未経験の住宅会社でしたが、 建築も運営もスムーズに進められました！



株式会社 匠建設
代表取締役
坂本 朋久氏

住宅事業は売上の波が大きく、毎月の契約本数に一喜一憂していました。
しかし福祉住宅の運営を始めてからは、**毎月安定した保険収入が入り、
年間1,900万円の家賃収入がベースで確保できる安心感**がありますし、
福祉のスタッフは貢献意欲が高く、**地域から喜ばれる事業だと実感しています。**

また、運営実績をきっかけに福祉施設の建築相談も増えました。
**運営で安定収入を得ながら、本業である建築事業の案件増加にも繋がるので、
今では弊社の主力事業です。**

福祉住宅の運営を手掛けるようになってから、 非住宅の建築相談数が格段に向上しました！



株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長
谷口 利幸氏

住宅業界は売上の波が激しく、毎月1件でも多くの契約を獲得するために
社員のみんなにも頑張ってもらっていました。

そんな中、まったく異業種の福祉住宅の運営を始めてみて、経営の安定感に
驚きが隠せず、**毎月国からきちんと保険収入が入ってくることに感動を覚えました。
ベースで毎年2,500万の純利益が確保**できているので気持ちが楽になります。

また、自社で運営をしていることで、地域の介護福祉事業者からの
施設の建築相談が絶えません。非住宅の建築実績も増え、まさに一石二鳥です。

お客様の声

福祉住宅を原価で建てて事業者に貸して投資家に売却 福祉住宅の建売事業が波に乗っています！



株式会社 トミオ
代表取締役社長
大澤 成行氏

住宅建築事業だけでは将来が不安だと感じ、新規事業として福祉住宅の運営と建売事業に参入しました。
当初は手探りのスタートでしたが、今では**福祉住宅運営で2500万円の営業利益、建売事業では1棟あたり売上1億円・売却益25%**を実現し、経営の大きな柱に成長しています。
事業の多角化に成功し、先の見える経営ができていると感じています。
さらに、**福祉施設の開業や建築に関するご相談も増えるという嬉しい相乗効果も生まれています。**思い切って挑戦して本当によかったです。

福祉住宅の運営も手掛けることで、 福祉住宅の建築営業に説得力が増しました！



株式会社 榮成興産
代表取締役
板垣 多一氏

以前は住宅建築事業のみでしたが、**事業の安定化を図るため、自社で福祉住宅の運営を始めました。**
この経験が、福祉住宅の建築営業において大きな強みとなっています。
実際に運営を手掛けることで、事業者様の目線に立った説得力のあるご提案が可能になりました。
結果として、**運営では約2,000万円の家賃収入を、建築では1棟あたり約1.4億円（粗利25%）の請負受注を安定して確保**できるようになり、経営に大きく貢献してくれています。建築と運営の両輪で事業を展開するこのモデルは、我々にとって非常に心強いものとなっています。

福祉住宅の運営を始めて約5年で80室に拡大。 地元である花巻市の福祉充実に貢献できています！



株式会社 木村設計A・T
代表取締役
木村 直樹氏

元々は、設計事務所として民間案件の拡大を目指し、福祉住宅の設計受注に参入しました。
しかし、設計だけにとどまらず、自ら運営にも乗り出すという大きな一步を踏み出しました。
運営を始めて約5年で、施設は80室まで拡大。売上は1.7億（利益率20%）。
地元である花巻市での認知度も格段に上がり、事業を通じて社会貢献できていると実感しています。
なにより、自社で運営を手掛けるようになったことで、設計提案に深みと説得力が増し、以前よりも多くの設計依頼をいただけるようになりました。
設計と運営の相乗効果が、事業の好循環を生み出しています。

ここまでご覧いただき、いかがでしたでしょうか・・・？

世界情勢に苦しむ住宅会社が多い中、皆様安定した経営基盤を確立されていて、驚きですね。。。

皆様取り組んでいることは同じ、**「福祉住宅の建築と運営」**です。

では、福祉住宅とはいったいどんな住宅で、運営は何をおこなうのか？

このDMをご覧いただいている皆様へ、セミナーの内容を少しお話させていただきます。

福祉住宅（障がい者グループホーム）の建築

障がい者グループホームは大きく分けて2種類あります。

介護サービス包括型



- 建物原価：約5,000万円
- 延床面積：約70坪
- 敷地面積：約70～100坪
- 工法：木造・在来工法
- 戸数：10室

日中サービス支援型



- 建物原価：約1億円
- 延床面積：約150坪
- 敷地面積：約200～250坪
- 工法：木造・在来工法
- 戸数：20室

建物用途は寄宿舍として建築することができ、

一般住宅しか建ててこなかった住宅会社でも

今までと同じ施工体制で建てられるのが、

障がい者グループホームの特徴のひとつです。

次に、障がい者グループホームの運営に関して解説いたします。

障がい者グループホームの運営

前述した2種類の障がい者グループホームにおける運営の収益性（年間）は下記です。

介護サービス包括型



- 売上：約3,800万円
- 営業利益：約1,000万円
- 純利益：約600万円
- 人件費率：約41%
- 純利益率：約16%
- 対象者：軽度障がい者

日中サービス支援型



- 売上：約1億円
- 営業利益：約3,800万円
- 純利益：約2,850万円
- 人件費率：約42%
- 純利益率：約28%
- 対象者：中重度障がい者

ご覧の通り、**「障がい者グループホームの運営事業」**は、

年間の返済後利益で最大2,800万円以上（投資回収5年）を狙える、

収益性の高いビジネスであるうえに、

毎月の売上・利益に大きな変動がなく、

非常に安定したストックビジネスなのです。

・・・そもそも障がい者グループホームの運営とはどのようなことをするのか？

・・・障がい者グループホームの需要はどれほどあるのか？

次頁から、さらに詳しく解説いたします。

障がい者グループホームの運営とは？

そもそも障がい者グループホームとは、
1人では生活することが難しい障がい者が、共同で生活をする場です。

しかし、**比較的自立ができる障がい者が対象**なので、
高齢者施設のような身体介護は基本的には必要ありません。

見守りがメインの仕事となります。

具体的には、

コミュニケーション・お金の管理・食事の提供&管理・生活習慣の管理 などなど、、、
家事の延長線上にあるイメージです。



このように**障がい者の生活を支援**することで、**国から毎月報酬が得られます**。(ストック収入)
この報酬単価が**包括型グループホーム**なら約30万円/人(10人定員)
日中サービス支援型グループホームだと約40万円/人(20人定員)と決まっており、

毎年同じことを淡々と行えば、安定した収入が約束されます。

故に、ストック収入として注目を浴び始めているのです。

・・・では、障がい者グループホームの需要はどれほどあるのでしょうか？

結論、障がい者グループホームの需要は非常に高く、運営事業参入のチャンスです。

今現在、日本の障がい者数は約1,164.6万人とされています。

これは、日本の総人口の約9.3%に相当し、

およそ10人に1人がなんらかの障がいを抱えている計算になります。

一方で、障がい者グループホームの供給率は約6%に留まり、

圧倒的供給不足なのです。

「ストック収入だけで社員の給料を払いたい」



ここまでお読みいただき、ありがとうございました。いかがでしたでしょうか？

皆様も感じておられるように、住宅会社に限らず本業だけでは生き残れない時代になってきました。

「ストック収入だけで社員の給料を払えたらどれほど楽か…。」福島の社長のお言葉です。

一度は同じように感じられた方、多いのではないのでしょうか。

福祉住宅なら可能性がありますし、**建築案件も紹介・リピートが絶えない業界**です。

今回のセミナーが「福祉住宅の建築と運営」の二刀流で皆様の会社の確かな収益柱が確立されるきっかけになりましたら幸いです。

それでは、セミナー当日皆様とお会いできることを心より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
チーフコンサルタント

吉田 拓

講座	講座内容
第1講座	 住宅会社が始めるべき「福祉住宅の建築×運営」とは 住宅業界が縮小する中、着実に成長を続ける住宅会社に取り組んでいる、福祉住宅の「建築」と「運営」の二刀流について、そのビジネスモデルと魅力を徹底解説いたします。 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2講座	 ～事例紹介～ 福祉住宅の建築×運営の成功事例企業を徹底解剖 「福祉住宅の建築×運営」という新しいビジネスモデルにいち早く参入し、安定したストック収入を確実に築き上げた住宅会社の成功事例をご紹介します。福祉住宅の建築とは？福祉住宅の運営とは？ 実例をもとにご説明いたします。 株式会社船井総合研究所 西内太一
第3講座	 明日から始めてほしいこと 皆様の会社が、単価1億の福祉住宅を建築し、毎月1,000万円の固定売上を得るために、明日から取り組んで欲しいことをお伝えします。「聞いて終わり」ではなく、実行していただくための最終講座です。 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 吉田 拓

**オンライン
開催****開催日時**

2026年 **6月22日（月）** 13:00～14:30
ログイン開始：開始時間30分前～

2026年 **6月24日（水）** 13:00～14:30
ログイン開始：開始時間30分前～

2026年 **6月26日（金）** 13:00～14:30
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。

【申込期限】

・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



【PCからのお申込み】

船井総研ホームページの右上検索窓に「141029」をご入力し検索ください。

