

大好評につき、第2弾開催決定！

国が家賃を 全額補助 入居待ちアパート

建築会社が入居付けもお手伝い
できるので、オーナーに
自信を持って提案できます



株式会社 渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
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

土地活用セミナー

お問合せNo. S060201

TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX:0120-964-111

24時間
対応

お申込に関するお問合せ:中田(ナカタ)
内容に関するお問合せ:永田 大輔(ナガタ ディスケ)

以前から、私はオーナーさんに自信を持って
アパートの提案ができていませんでした。

しかし、今は自分でも投資したいと心から思える

国が家賃を全額補助する仕組み付き

アパートの提案を始めたことで

2年間で15億の売上をつくることができました。

私の営業トークはいたって簡単です。

いつものアパートの知識に

家賃補助と入居付けの仕組みを

話しただけです。

みなさまも、すぐに取り組めると思います。

・・・まずは続きをお読みください。

国が家賃を全額補助するアパートは 腹落ちして提案できた 最初の土地活商品です



はじめまして。株式会社渋沢の坂本と申します。

弊社は埼玉県本庄市（人口約7万人）を拠点とする土地活用会社です。

近年のアパート供給過多の状況から、空室が不安でした。

入居付けの力がないと、オーナーに家賃減額の負担をかけてしまうことも。

本当にアパートは大丈夫なのか・・・？という不安を抱きはじめていました。

この不安を同業の経営者仲間に相談したところ、

「国が家賃を全額補助するアパート」

について教えてもらいました。このアパートの特徴は、

- 入居者は軽度の障害を持った方で、
- このアパート限定で家賃が全額補助される仕組み
- 全国的に供給不足で、入居率は98%前後
- 不動産会社に頼らず入居付けができる

オーナーとの信頼を第一に考える弊社にとって、「国の家賃補助」というのは、

これまでには無い大きな安心材料になる！

知識もそこその状態でしたが、走りながら考えるタイプの私は

以前から土地活用の相談があったオーナーに話をしてみることにしました。

オーナーからは想定外な反応が返ってきました。

オーナーが興味津々だからこそ、 質問攻めに遭ってしまったのです。

「でもこのご時世、本当にうちの土地で入居者が集まって家賃入るの？」

案の定、アパート営業と同じパターンになり、**返答に苦しむ質問でした。**
その日は、契約書にハンコをいただけず、出直すことに。

後日、仲間の経営者に仕組みを教えてもらい
再度オーナーにアプローチしました。

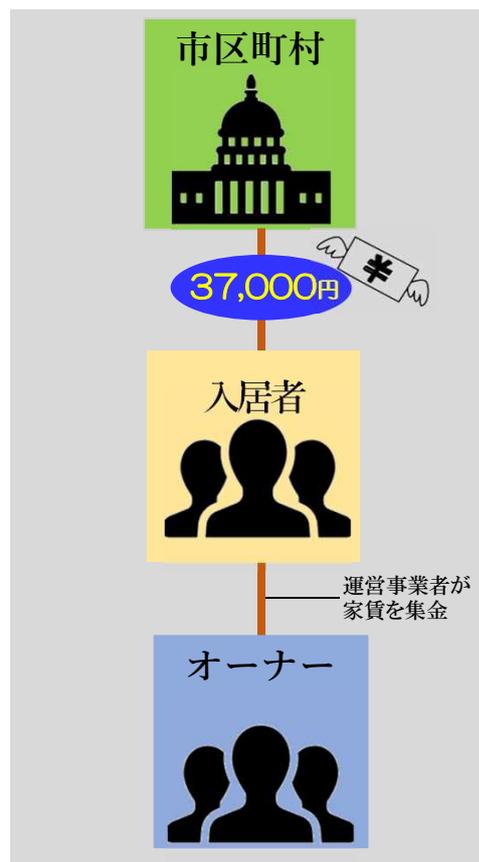
私が説明したのは2点でした。

①家賃補助の仕組みとお金の流れ

市区町村ごとにもらえる家賃補助の上限額があり、
本庄市は、埼玉県の中でも低い基準でしたが

補助額は 37,000円

これには、オーナーも驚いていました。
初めて聞いたとき、私の方が驚いたぐらいです。



▲国から決められた上限額の家賃補助が運営事業者を通じてオーナーに“右から左に”流れて入ってくる仕組みとなっている

②不動産会社に頼らず、入居付けの責任を持つ

入居者は集まるのか？という質問に対して、
一番説得力があったのは

「入居付けまでお手伝いしますから大丈夫です！」

という言葉でした。

入居募集を行うのは、テナントとして入る運営事業者です。

このアパートには特殊な入居者の斡旋ルートがあり、事前に事業者を開拓していたので責任を持って入居募集ができるようになりました。

これがオーナーへの最後の一押しとなり、他社ができない

自社独占の強みとなりました。

また、事前にオーナーの周辺状況を調べたところ

聞いていた通り、

入居率は約99.7%で

入りたくても入れない状況で、

GH棟数/戸数	運営会社数	平均家賃
12棟/74戸	8社	36,483円
平均入居率		
99.7%		

▲オーナーの候補地周辺の入居率調査資料（船井総研作成）
全国平均で98%近い入居率となっている。入りたくても入れない状況であることがわかる。

待機者が行列を作るほど供給が不足していました。

アパートの平均入居率70%近いエリアで、99.7%は驚異的な数字です。

待機者がいるため、オープン1か月目に満室になる事例も多々あります。

その後はオーナーから信用され、会社ではなく人を選んでもらったと実感しました。

契約はとんとん拍子に進み**1契約で3棟1.5億円の受注に**

しかも、

内覧会は大盛況で200人超え

新規のオーナーさんが多く、その場で
建築のご依頼もあったことに驚きでした。



▲内覧会の様子。入居希望者やご家族、地域の介護事業者や行政関係者の来場もあり話題となった。

国が家賃を補助するアパートを提案している会社は他になく、

2年経った今でも、一人勝ち状態です。

今では30棟15億円を売上げる

主力の土地活商品になりました。

こんなにも自信を持って提案できる商品に出会えて本当に良かったと思っています。オーナーによるこんでもらえる商品がやっぱり一番ですよ。

「国が家賃を全額補助するアパート」は聞き慣れない方もいらっしゃるかもしれませんが、アパートに代わる新しい商品をお探しの土地活用会社様には、ピッタリだと思います。また、ここには書けなかったのですが、この事業の核心とも言うべき部分があります。それは実際にお会いできた方だけに、こっそりお話したいと思います。ぜひ、私の体験が少しでもみなさまのお役に立てれば幸いです。

株式会社 澁沢
代表取締役社長 坂本 久

満室になる！自信を持って提案できる アパートの作り方



株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム マーケティングコンサルタント

永田 大輔

株式会社渋沢 坂本社長の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？
ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

**「オーナーに自信を持って提案できる
土地活用商品が無い」とお困りの方**だと思えます。

そんな方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。

テーマはズバリ・・・

「入居者殺到！家賃全額補助付きアパート」です。

ご存知の通り、アパートやマンションの新築需要は以前に比べて激減しています。
特に地方で頑張っておられる土地活用会社様は、提案商品がなくお困りではないでしょうか。

しかし、オーナーの「土地を活用したい」という需要が無くなったわけではありません。

逆に言えば、**オーナーさんに喜ばれる商品を持てば、
売上は勝手についてくる**とも言えるでしょう。

それをここ2年で体現した会社こそ、渋沢様なのです。
家賃全額補助付きアパートがオーナーに受け入れられた理由は、2つありました。

1つ目は、**国の家賃補助という絶大な安心感**です。

国から家賃が支払われるという**安心感**と、さらに

このアパート限定で家賃が補助される仕組みがあります。

家賃補助は生活保護の仕組みを利用しているのですが、
本来は親御さんの扶養のため、補助は受けられません。しかし今回のアパートは、

障がい者本人が世帯主として認められるので、

家賃が補助される仕組みになっています。

2つ目は、**入居付けに責任を持った**ことです。

今回のアパートには特殊な斡旋ルートがありますが、他社は一切開拓していません。

満室になるまで責任を持ってお手伝いする

これがオーナーへの最後の一押しとなり、信用を得ることができました。ただし、

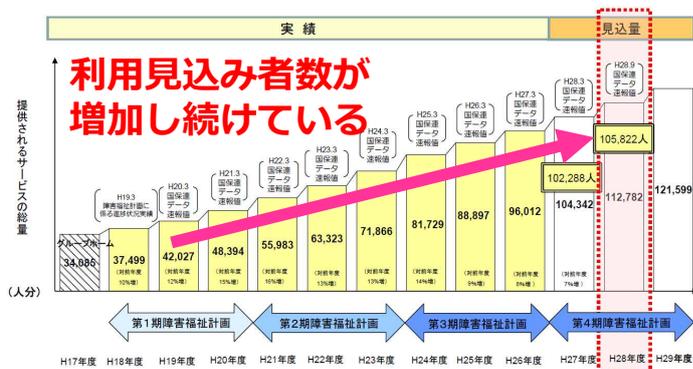
入居付けの難しいノウハウは不要です。

勝手に入居者が集まります。 なぜなら、全国に障害を持つ方が、

なんと**約936万人**います。

入居待ちが出るほど

供給が不足しています。



実は、今回のセミナー開催には特別な想いがあります。

渋沢様にはこれまでも、繰り返しご登壇をお願いしてまいりましたが、

まだまだ模範となるような実績は出せていないということで、お断りされてきました。

しかし、ここ最近で全国の土地活用会社や建設会社から、国が家賃を補助するアパートの話聞かせて欲しいという問い合わせが増えたこともあり、

「地方で頑張っておられる土地活用会社さんのお役に立てるならば」

との想いで、

今回特別にご登壇いただけることになりました。土地活用一筋でやってこられた渋沢様の成長の軌跡が聞ける、大変貴重な機会となります。

少しでもご興味ある方は、ぜひご参加いただければと思います。

当日、会場でお会いすることを楽しみにしております。

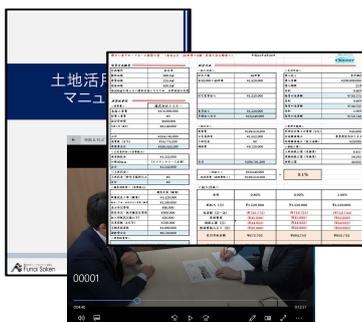
株式会社船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム マーケティングコンサルタント

永田 大輔

追伸① 国が家賃を補助するアパートは本当に良い土地活用商品なので、実は坂本社長や社員さんは、ご自身がオーナーにもなっています。皆さまも、資産形成にはオススメです。

追伸② さらに、今回は渋沢様が普段オーナー様に提案されている規格図面や、集客・営業ツールを当日ご参加の方だけに特別に公開いたします。ぜひお越しください！

■ セミナー当日は事例ブース・ツル一式、マニュアルをご紹介



★セミナー申込方法★
・別紙の申込用紙の
QRコードからWEB申込

■ お問い合わせ

TEL : 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

*お申込みに関するお問合せ：中田 (ナカタ)

*講座内容に関するお問合せ：永田 (ナガタ)

↑会場の都合でお断りさせていただく場合もございます。
お早めにお申し込みいただくことをおすすめします。

■ 特別ゲスト講演

オーナーがよろこぶトチカツ新商品で15億円受注！

株式会社 渋沢 代表取締役社長 坂本 久 氏

- 国が家賃を全額補助するアパートの魅力と売上15億円達成までの軌跡
- オーナーからよろこばれるポイントが満載！私がつかうクロージングトーク術
- 実際はこれくらい儲かる！普通のアパートより支出が少ないから実質利回りが高い！
- 規格化された図面も当日限定公開！素人でも、明日から簡単に真似できる！
- 融資が通る銀行の選び方と、紹介が倍増する銀行との上手な付き合い方
- 伝え方ですべてが決まる！銀行融資を通すビジネスモデルの説明ステップ
- 肝は運営事業者とのマッチング！運営事業者探しに必要な3種の神器
- 実例大公開！どんなオーナーや事業者に刺さる？見込み客の特徴を徹底検証！
- 1案件だけで4億円を受注！セット提案するとよろこばれるもう1つの建物
- 株式会社渋沢が考える家賃全額補助アパートの需要予測と波及効果

■ 船井総研講座

家賃全額補助アパートの建築受注を成功させるために

- 土地活用の勝ち残り戦略を提言！これからの賃貸住宅経営は“専門特化型”に勝機アリ
- 家賃全額補助アパートをあなたの地域で成功させるために必要な諸条件
- 単価5,000万円／60坪で高利回りを実現する高収益パッケージ大公開
- オーナーと運営事業者はこうして集める！ダイレクトメールの徹底活用法と反響事例
- オーナーと運営事業者が結ぶ賃貸借契約書を公開！借上期間、負担区分、解約条件は？
- もう一度ちゃんと知りたい、家賃全額補助アパートの市場性と入居者の切実な課題
- 障がい者の生活実態と収入状況から考える家賃全額補助アパートの必要性
- 人口減時代に障がい者が急増している理由と具体的な入居者像
- 供給率はわずか3%！需要があるのに増えなかった意外な理由
- 150棟分析してわかった成功しやすい“立地の要素”
- 近隣住民対策はコレだけで十分！全国各地の事例をご紹介



家賃全額補助アパート建築事業に 実際に取り組まれている会社様の声

このアパートは行政からも応援される 素晴らしい地元貢献事業です。

2014年に本格的に「軽度障がい者向けのアパート」を商品化し、初年度で10棟を受注し、100人分の住居を整備することができました。従業員は3人と小さな会社ですので、営業に関しては私がメインで担当しています。この事業の建築にあたり行政にも何度か足を運びましたが、なんと、行政からも「ぜひ建てて欲しい」というお声をいただきました。

地域全体でこのアパートが不足していると実感した瞬間でした。建築したアパートにも何度か訪問しましたが、どの物件でも皆さんが、楽しく生活している様子を見て、本当にやってよかったなと感じています。



愛知県名古屋市
建築工房 樹 株式会社
代表取締役 大谷 光弘氏

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て賃貸事業に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。施設系アパート建築事業に参入して3年ほどですが、今年半期で約2億円の受注を達成しました。この事業のいいところは1度実績ができると、紹介やリピート受注が絶えないことです。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、非常に効率的な事業です。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
株式会社クレストホーム
相談役会長 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、障がい者の方が住むアパートを提案しています。今は営業2名で障がい者向けアパート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 山本 直人 氏

時流や景気の波に応じて、オーナーへの提案商品を変えることが大切だと思います！

リーマンショック後は本当に大変でした。それまで売れていたアパート・マンションの受注が急速に冷え込んだからです。そこで、10年前に時流商品であったサ高住の提案をスタート。2016年からは障がい者向けアパートの提案に取り組みました。おかげさまで、富山県では高いシェアを維持できています。やはり、**景気や時流の波に応じて、柔軟に提案商品を変化させていくことが大切だ**と感じますね。



富山県・南砺市
アルカスコーポレーション 株式会社
代表取締役 岩崎 弥一 様



完成見学会で80名以上も来場

もともと住宅事業を年間50棟ほどやっておりましたが、年々住宅事業が落ち込んでいたため、次の事業の柱として取り組みました。私共はこの事業に取り組んで3年目でございます。2年目には障がい者向けアパートを5棟ほど受注することができ、計3億円を受注することができました。先日、完成見学会を行いました。80名以上の方にお越しいただきまして、障がい者向け賃貸のニーズを非常に感じました。今後がんばって地域の皆さまに、必要な住宅を提供していきたいと思っております。



静岡県静岡市
株式会社 大成住宅
代表取締役社長 望月 久雄氏

住宅会社が始める地域貢献ビジネス

年商4億円の注文住宅会社を経営していました。息子が障害を持っており、その息子のためにという思いでこの事業を始めました。実際に事業を始めると、親御さんから「ぜひ建てて欲しい」という声を数えられないほど多くいただき、需要の高さにびっくりしました。実績としては施設系アパート事業のみで2年目で5億円の受注を達成。障がい者が税金を支払える世の中を作るという目的のため、3年目の今年には自社運営にも取り組み始め、地域貢献のために日々奔走しています。



東京都大田区
株式会社 ビーテック
代表取締役 樋口 健二 氏



初年度5億、2年目は10億いきました！

弊社では一時期、注文住宅だけで30～40棟売っていましたが、今では10棟がやっとです。しかし障がい者向けアパートを強化したおかげで、これまでよりも大きく売上を伸ばすことができました。障がい者向け賃貸のいいところは**地域で競争相手がいないこと**、そして**難しい工事がなく素人でも簡単に参入できたこと**です。また、最近では**リピートや紹介が大半を占めます**ので、何もなくても案件が舞い込んでくる不思議な事業です。今はまだ営業1人ですが、今後は2～3人と増やしより多くの実績をつかっていこうと考えています。

障害福祉事業者の経営者様へ

新築 木造 20室(規模)
日中サービス支援型
障がい者グループホーム
新規立上げセミナー

セミナー要旨

- Q26米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q27米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q28米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q29米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q30米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q31米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q32米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q33米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q34米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q35米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q36米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q37米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q38米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q39米の障がい者GHとは何ぞや？
- Q40米の障がい者GHとは何ぞや？

10月10日(木) 10時～12時 無料 限定20名

株式会社 タチ基ホーム 小森 小枝



住宅からの新規参入でも取り組みやすかったです

弊社では昭和59年から創業し、以来注文住宅事業を中心にいままでやってきました。長年お世話になっていた地元になにか恩返しができないかと思っていたところに、この施設系アパート建築事業に出会いました。まだ始めたばかりでしたが、昨年には**3棟、1.5億円を受注し、地域の方、入居者の方やそのご両親からも感謝の声を多くいただき、少しは恩返し**ができたのかなと思っています。また事業性としても申し分なく、住宅事業とは別の新しい事業の柱になるのではないかと期待しております。



茨城県日立市
株式会社 ジュン・ホーム
代表取締役会長 小沼 淳志 氏

経験なしの営業マンでも2.5億の受注

弊社ではもともと賃貸マンションの建築を多くやっていたのですが、時代の流れからか段々と受注ができなくなってしまいました。たまたま知り合いからの紹介で「障がい者が住むアパート建築事業」を知ったことがきっかけで、この事業に取り組みました。昨年4棟2.5億円ほど受注することができ、順当に結果を出すことができ満足しています。とにかく商品が非常に尖っているので、新しく入った営業マンも、すぐに受注できるという点がやりやすいと感じています。

宛先

障がい福祉・介護・医療の経営者様へ

6/9 開催時期 13時～19時

浜城市東区 無料

残り座席10席。お早めにお申し込みください。

近隣住民からも応援される

障がい者グループホーム完成見学会

○近隣からも理解がある ○建物投資0円で開業
○新築10室モデル ○賃料は3.8万円以下

～住んで楽しい、暮らして幸せな家をご覧ください～

主催：小林建設株式会社 (各)お電話にご連絡ください。 申込

住所：静岡県磐田市見付6004 0538-32-9175 密着



静岡県磐田市
小林建設 株式会社
代表取締役 小林 英夫氏

アパートとは違い、融資が通ります！

もともとアパート建築を進めていましたが、融資が通らなくなり、撤退。その後次の事業の種を探していたところ「障がい者向けアパート建築事業」を知り合いから紹介されました。実際に過去、アパートで融資を断られた銀行に持ち掛けてみましたが、融資態度が大違いでぜひ融資させてほしいとのこと。その後、いくつかのオーナーさんで難なく融資が決定し、半年で5棟の受注が決まりました。4月には、記念すべき1棟目の見学会も行い、大勢の方にお越しいただくこと。この事業に出会えて本当に良かったなと思っています！



福岡県久留米市
匠建設 株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

調整区域の土地を提案することで なんと8億円受注できました！

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グループホーム事業を知りました。事業開始当初から、**調整区域の土地を中心に提案を行い、なんと8億円の受注が達成**。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。

介護・医療・障がい事業者の代表者・事務長様へ

障がい者グループホーム **参加無料**
完成見学会 **予約制**

春日井市
南下原町

建物用途
障がい者グループホーム
(新築1棟2ユニット10室モデル)

完成
2018年7月

開始日
7/19 (木)
【13:00～17:00】

近年、全国的に注目を浴びている新築型のグループホームです！1棟ご別にそれぞれ玄関を設け、ユニットを分けることで管理が簡単です！ぜひ、最新事例を見に来て下さい！

ココをみごころに見てほしい！

- 新築型グループホームの雰囲気！
- 新築でも十分に収益が出る工夫！
- 新築が可能にした入居者の住みやすさ！
- 新築設備で入居者が安心して暮らせる！
- 新築だからスタッフも働きやすい！
- 新築・スプリンクラー付だから20年安心！



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

入社8か月の新卒社員が1億円受注！

住宅事業と一般建設に取り組んでいる中小ゼネコンです。今後住宅の需要が減っていくのが分かっていたため、その対策として施設系アパート建築に取り組みました。自社で障がい者向けアパートのモデルハウスを所有してから**連日のように不動産会社から紹介が上がってきます**。不動産会社への営業を定期的に行った**入社8か月の新卒社員も1億円の物件を受注**することができ、本当に驚きました。地方でできる土地活用提案は少ないため、このアパート事業は不動産会社からも高く評価していただいているのだと思います。今後も土地活用事業で地域貢献に尽力していきたいと思えます。

オーナーに安心して提案できる
土地活用方法をお探しの不動産会社様へ

「駅徒歩33分」「築14年経過しても」

空室ゼロ

なんと家賃下落もなし！
小規模福祉住宅の「新」土地活用手法

オーナー様を紹介したい不動産会社様には
最大500万円の紹介手数料お支払い致します！！

築立地でも空室ゼロ、土地活用事例公開セミナー！

2019年 **7/29 (月)** 参加費無料

講演時間 / 14:00～15:00
会 場 / 阪上建設 本社会議室
住 居 / 愛知県岡崎市
日 時 / 毎月3丁目46番地



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 坂上 功治氏

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。

土地活用セミナー

お問い合わせNo. S060201

開催要項

日時・会場	東京会場 にてご参加	お申込期限: 5月9日(土)
	2020年 5月13日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より) 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分 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、会場は受講票にてご確認下さい。 また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。	
	オンライン にてご参加	お申込期限: 5月16日(土)
	2020年 5月20日(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より) 本講座はオンライン受講が可能となっております。 オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承下さい。	

受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様	
	会員価格 税抜 24,000円(税込 26,400円) / 一名様	
	●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。	

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 または、船井総合研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 060201を入力、検索ください。
-------	---

お問合せ	 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所	新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
	TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 永田	

お申込みはこちらからお願いいたします

5月13日(水) 東京会場
申込締切日5月9日(土)

5月20日(水) オンライン
申込締切日5月16日(土)



土地活用セミナー

＜東京会場にてご参加＞ 2020年5月13日（水） 13:00～16:30（受付12:30より）

＜オンラインにてご参加＞ 2020年5月20日（水） 13:00～16:30（受付12:30より）

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

講座	内容
<p>第1講座 13:00～ 13:50</p>  <p>株式会社船井総合研究所 建設支援部 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 永田 大輔</p>	<p>国が家賃を全額補助するアパートの市場性と概要</p> <p>セミナー内容① 今こそ新たな賃貸需要の波に乗る！ 人口936万人の巨大市場の実態</p> <p>セミナー内容② なぜ、国が家賃を補助するのか？ その仕組みをわかりやすくご紹介します。</p> <p>セミナー内容③ 渋谷栄一 系譜企業 株式会社渋谷の取り組みご紹介</p>
<p>第2講座 14:00～ 14:50</p>  <p>株式会社 渋谷 代表取締役社長 坂本 久 氏</p>	<p>オーナー提案に自信が持てる商品で15億をつかった軌跡</p> <p>セミナー内容① 国が家賃を補助するアパート参入のキッカケと 船井総研と歩んだ15億円達成までの道のり</p> <p>セミナー内容② 建物提案の基本パターンと事業収支・利回り</p> <p>セミナー内容③ ～完成見学会に200人～ OB客や紹介客、リピートが増えたエピソード</p> <p>セミナー内容④ テナントの運営事業者の開拓方法</p>
<p>15:10～ 15:50～</p>	<p>～シェアタイム～</p>
<p>第3講座 15:50～ 16:30</p>  <p>株式会社船井総合研究所 シニアエキスパート チーフ経営コンサルタント 鈴木 精一</p>	<p>＜まとめ講座＞ 明日から取り組んでいただきたいこと</p> <p>セミナー内容① みなさまの地域で本事業を成功させるための条件</p> <p>セミナー内容② ものすごくシンプルな“集客・営業・商品戦略”</p> <p>セミナー内容③ 令和の新時代を切り抜ける第2本業の育て方</p>
	<p>無料経営相談 & 質疑応答</p>

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 永田