

最新版

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、
および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

無理なく始める

地主集客

訪問営業だけが

地主集客ではない

成功している土地活用会社のウラ側を大公開

国内最大級の土地活用研究会



山旺建設株式会社
常務取締役 佐藤英明氏



株式会社ネイブレイン
代表取締役会長 山本直人氏



アルカスコーポレーション株式会社
代表取締役 岩崎弥一氏



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 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

高齢者・障がい者住宅土地活用研究会説明会

お問合せ：K003201/S070539

TEL:03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX:03-6212-2203

2週間
対応

お申込に関するお問合せ:山路 瑞々(ヤマジ ルル)
内容に関するお問合せ:山川 雅生(ヤマカワ マサオ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください)→

お問い合わせNo.070539

こんなお悩みありませんか？

- ・地主への訪問営業だけでは案件につながらなくなってきた
- ・営業マンに訪問営業を任せると疲弊して辞めてしまう
- ・もっと効率の良い地主の集客方法を知りたい

全国の土地活用会社様が、地主集客において、現状の手法にお悩みを感じていると思います。

実際に、多数の会社様から、

「効率の良い地主集客を知りたい」

といったご相談をお受けします。

今回は、上記のようなお悩みを抱える経者様のために、
地主集客に成功している会社様が試行錯誤の上でたどり着いた

5つの地主集客手法をご紹介します。

・・・まずは続きをお読みください。

5つの手法を大公開

1. 地主向けWebサイト
2. 銀行向け営業
3. 不動産会社営業
4. 新聞広告
5. 地域誌

上記5つの事例をご紹介します。

ただ、上記の手法は、「すでに取り組んだことはあるがうまくいかなかった」という会社様もいらっしゃるのではないかと思います。

それは、**取り組み方が間違っていたから**です。

**成功事例に沿った方法を徹底的にマネすれば、
成果につながります。**

成功する取り組み方とは・・・

N e x t

各施策で成功している理由・失敗している理由をカンタンにご紹介します。

	失敗理由	成功理由
地主向けWebサイト	・落としどころが多い ・ターゲットが明確でない	・“土地活用”に絞っている ・地主2代目向けのサイト
銀行向け営業	・積極的な施策は行わず紹介案件待ちである	・専任担当者を用意して支店長と関係性を構築する
不動産会社向け営業	・不動産会社に営業を行わない	・同一の業者に定期的に複数回営業する
新聞広告	・アパートやマンションの「利回り〇〇%」推し	・差別化商品を整備して高利回り且つ入居率推し
地域誌	・他の紙媒体と同じように広告掲載	・地域誌の特徴を理解した上でデザイン・文言を選定

いかがでしょうか。

たとえ同じ取り組みをしていたとしても、**ちょっとした**ことなのですが、やり方・ポイントを把握すると案件を獲得できます。

5つの仕掛けに共通することが、訪問営業のようなプッシュ型の仕掛けではなく、

プル型集客方法なので社員の疲弊が少なく生産性が高いです。

各施策のもう少し踏み込んだ内容をお話させていただきます。

1.地主向けWebサイト

土地活用を検討している2代目地主向けのサイトを構築して**年間15件**の地主情報を獲得しています。

背景として、もともと**地主への訪問営業を中心**に行っていましたが、生産性が低く社員が疲弊したので新しい集客方法を模索していました。

そんな中、会社紹介サイトに数件の地主から問い合わせがあり、

**「地主特化のHPを構築すれば
問い合わせがもっとくるのではないか」**

と考えて地主向けWebサイトを作りました。

Webサイトのポイントは「**土地の活用診断**」に絞り込んでいるところです。

30～40代の2代目地主からの問い合わせが多く

成約率60%という驚異の数字をたたきだしました。

年間3億円の売上達成

反響型の集客をして**年間15件のお問合せ**・**9件の受注**獲得

問い合わせ数
15件



面談数
12件



受注数
9件

Next

2. 銀行向け営業

銀行の**行員向けセミナー**を実施して地主案件を獲得しております。

ポイントとなるのは母店の支店長と関係性を築くことです。

地主紹介によるお互いのメリットを理解してもらいます。関係性を築くまで複数回訪問を行うことや営業を行う人材の選定が重要になります。

↓行員・地主15名程集客したセミナー



3.不動産会社営業

不動産会社に複数回営業を行い関係性を構築し紹介案件を**9件**獲得している事例です。

不動産知識ゼロのパート社員を求人広告で募集して
不動産会社への電話・面談を担当してもらっています。

不動産会社のリストを作成し、DMをお送りしたのち
TELアポ・飛び込み営業を定期的に複数回行います。

不動産会社が知らない差別化商品を伝えることが接点づくりのポイントです。



種別	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

4.新聞広告

高利回り＆高入居率の広告を
新聞に掲載することで

1か月で7件の

地主情報を獲得しました。



こちらの会社様は高入居率の福祉系施設をまずは用意して、ある程度実績を作ったのちに
広告を打ち出すことで効果的な集客ができました。

面談誘導率は**100%**であり大変温度感の高い問い合わせを獲得しました。

配信日	反響日	媒体	問い合わせ内容	面談誘導
4月30日	4月30日	新聞広告	T区の土地を借り上げ希望	○
〃	4月30日	新聞広告	N区の土地の有効活用	○
〃	4月30日	新聞広告	K区に土地を所有	○
〃	4月20日	新聞広告	K区に土地を所有	○
〃	8月1日	新聞広告	GH建築希望	○
〃	5月1日	新聞広告	A区300坪と200坪の土地活用	○
〃	5月1日	新聞広告	アクセス悪い土地を所有	○

5.地域誌

地方の会社様の事例で地元の地域誌に広告を掲載して**2か月で4件**の
地主情報を獲得しております。暖色の広告が多い中で映える広告デザインを選定しました。

新聞広告だけに目に行きがちですが、
比較的安価で新聞を取らない層にも広告を届けることができるので魅力的です。
また**50代の地主の奥様層**が広告を見て旦那様に相談するケースが多いです。

Next

訪問営業だけじゃない！ 無理なく始める地主集客



(株) 船井総合研究所 建設支援部
土地活用チーム アソシエイト

山川 雅生

皆さま最後までお読みいただきありがとうございます。

訪問営業以外の5つの地主集客手法は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

「訪問営業に限界を感じていて

新たな地主集客手法を探している」 方だと思います。

そんな方に**先着10名**で

「高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会」

に無料ご招待いたします。

研究会説明会では地主集客手法を実際のツールやサイトの数値をお見せしながら解説致します。

全国の土地活用会社様が一同に集まる勉強会ですので是非この機会にご参加くださいませ。

貴社の事業発展の“ヒント”を見つけていただければと思います。

当日お会いでき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 アソシエイト

山川 雅生

2021年3月25日（木）

日時・会場

10:30~11:30（ログイン開始10:00~）

オンライン開催

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓に
お問い合わせNo. 070539を入力、検索ください。

お申込み受付
内容に関する
お問い合わせ



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

TEL 03-6212-2931（平日9:30~17:30）FAX 03-6212-2203

●お申込担当：山路 瑠々（ヤマジ ルル） ●内容に関するお問い合わせ：山川 雅生（ヤマカワ マサオ）

高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会

お問い合わせ：K003201/S070539

FAXお申込み用紙

FAX：03-6212-2203

担当

山路 瑠々（ヤマジ ルル）

ふりがな		社員数	年商	営業所数
会社名		人	百万円	店
所在地	〒	TEL		
		FAX		
ふりがな		ふりがな		
代表者名		連絡 担当者名		
	（役職）			

参加者氏名

①	ふりがな		役職	年齢	②	ふりがな		役職	年齢
	氏名					氏名			
	メールアドレス					メールアドレス			

個別無料経営相談会

★今回の参加特典として、無料で個別相談（1時間程度）を行います。（どちらかに○をつけてください）

①研究会説明会当日、無料個別経営相談を希望する。

②後日、無料個別経営相談を希望する。（希望日： 月 日）

【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的に記入ください。

当日、個別無料経営相談会・無料ガイダンスでお聞きたい内容があればご記載下さい。



お申込みはこちら

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。（ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.研究会のご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報（会社名・氏名・電話番号）をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や商品の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム（TEL06-6204-4666）までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課（TEL03-6212-2924）



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

無料勉強会のご案内

■詳細案内

日時	2021年3月25日（木）10:30～11:30（10:00ログイン開始）
場所	本講座はオンライン受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
内容	◆地主集客成功事例5連発 ●地主集客方法の最新の傾向をご紹介します！ ●訪問営業に頼らない地主集客方法を徹底解説！ ●年間15件の問い合わせ！地主専門の集客サイトとは！？ ●不動産会社・銀行向けの施策から安定的な地主情報獲得！ ●新聞広告をはじめとした紙媒体広告とは！？ ◆集客だけではない！土地活用事業を活性化するためには！
費用	無料 ※先着10企業様限定 ※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

本勉強会に来られたお客様は、
同日開催の高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会にも
ご参加いただけます！そちらの参加費用も**無料**でございます！
入会する**特典**は以下のようなものがございます。

- ① 高齢者住宅・障がい者住宅運営マニュアル＜各100ページ＞を進呈！！
- ② 7,000人規模の船井総研最大セミナー「経営戦略セミナー」に参加可能！
- ③ 成功事例企業の視察ツアーにご参加可能！
- ④ 毎月1回電話またはメールでの「**無料個別経営相談**」が受けられます。
- ⑤ 会員様がご提案した、福祉系建物の図面を共有します。
- ⑥ 会員様が全国で開催した、当たったセミナーDMを共有！！
- ⑦ 運営会社向けニュースレター「あったかいご通信」を毎月配信！！
- ⑧ 地主・家主・投資家向けニュースレター「土地活用通信」を隔月配信！！
- ⑨ 毎週配信「**土地活用成功事例**」メルマガを配信します。
- ⑩ コンサルタントと直接電話＆メールにて、「困った！」を即解決させていただきます。



研究会の内容のお問合せはコチラ
070-2448-1446

担当 山川 雅生（やまかわ まさお）



お申込みについてはコチラ
03-6212-2931

担当 山路 瑠々（やまじ るる）