

株式会社渋沢が安定成長している理由
もう“入居付け”で悩まない

国が家賃を 全額保証 アパート

● ● ●
借上率100%なので無理なく
オーナー様に提案できます。



株式会社 渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏

WEB開催 2021年10月7日（木）・10月22日（金）

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

【入居率100%】アパートに代わる土地活用セミナー

お問合せNo. S077104



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

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 お問合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

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

国が家賃を全額保証する仕組み付き

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
家賃保証と入居付けの仕組みを
話ただけ**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。

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



株式会社 渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏

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、

「国が家賃を全額保証するアパート」

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保証される仕組み
- 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、「国の家賃保証」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。

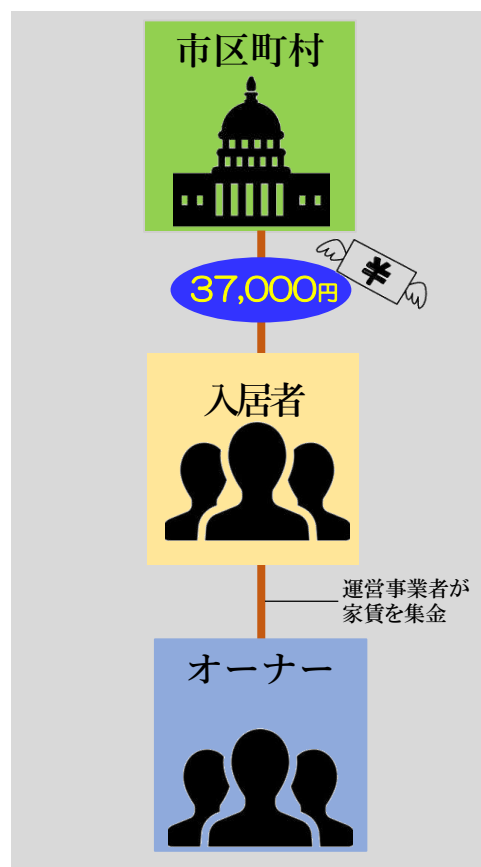
①家賃保証の仕組みとお金の流れ

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

保証額は 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保証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。

今では50棟近く売上げる 主力の土地活商品に。

障がい者向けの住まいの建築実績を伸ばすことで、
関連した福祉施設建築の案件もくるようになりました。



**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。オーナーによろこんでもらえる商品がやっぱり一番ですね。**

「国が家賃を全額保証するアパート」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。それはご参加いただいた方だけに、こっそりお話ししたいと思います。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 渋沢
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

山川 雅生

株式会社 渋沢 代表取締役社長 坂本 久氏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す。

テーマはズバリ・・・

「入居者殺到！家賃全額保証付きアパート」 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。

それをここ数年で体現した会社こそ、渋沢様なのです。

家賃全額保証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、国の家賃保証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保証される仕組みがあります。

家賃保証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、保証は受けられません。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、

家賃が保証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、

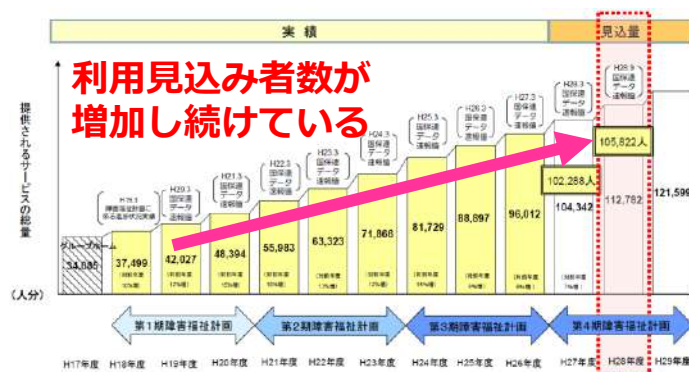
入居付けの難しいノウハウは不要です。

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、国が家賃を保証するアパートの話を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

山川 雅生

追伸① 国が家賃を保証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。ぜひご参加ください！

全国の建築事例や集客・営業ツールも当日限定公開！



■ 特別ゲスト講演

オーナーがよろこぶトチカツ新商品で30億円受注！

株式会社 渋沢 代表取締役社長 坂本 久 氏

- 国が家賃を全額保証するアパートの魅力と売上30億円達成までの軌跡
- 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保証アパートの需要予測と波及効果

■ 船井総研講座

家賃全額保証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
- 家賃全額保証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、家賃全額保証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保証アパートの必要性
- 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5%！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



家賃全額保証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

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
代表取締役会長 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

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。コロナ禍の中でも、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 氏



アパートに代わる投資家や銀行に刺さる商品です

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5割はリピート受注で占めています。コロナがあったものの初年度から1.6億円、4.0億円、5.5億円、7.0億円と順調に事業を拡大でき、土地活用事業の認知度も確立できました。



福岡県 久留米市
匠建設株式会社
代表取締役 坂本 朋久氏

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っています。



兵庫県姫路市
坂上建設 株式会社
専務取締役 坂上 功治氏

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**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く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 で始める

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

セミナー要点

- ①従来の障がい者GHとは似て非なる制度設計とは？
- ②「障がい者グループホーム」1スクールのメリットが税制に向上！
- ③設備費の削減・ランニングコストの削減！
- ④客単価が最大1.7倍も増加！採算性が上がったことにより、土地・建物の取得しやすくなり購入しやすくなりました！
- ⑤入居者の選定方法は？人員配置は？地域性は？
- ⑥具体的な建築費や建て方は？エレベーターやスプリンクラーは必要か？効率的な利用の仕方は？
- ⑦設備や修繕ではなく、未雨綢繆に備える設備投資ルール

昨年4月の制度発表から続々と開設事例が出ています。

10月10日(木) 会場 伊豆 熊科 限定20名

株式会社 タチ基ホーム 010-888-8888
名古屋市中村区三軒松原2-5-1 神宮東中ビル3F302号室

費用を支援いただきました。補助のやり方・補助金についてお申し込みください。

小幡 小幡



愛知県名古屋市
株式会社 タチ基ホーム
代表取締役社長 谷口 利幸 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。実際に事業を始めてみると、**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った目的のため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



地域密着の住宅会社でも 年間4億円の受注を達成できました

創業以来、地域密着で住宅事業やリフォーム事業に取り組んでいます。障がい者の住まいが足りていない、という社会問題をするきっかけがあり、建築会社の立場で何かできないか、という思いで障がい者グループホームの建築事業に参入しました。1棟目を自社所有という形でオープンしたのですが、**広島市内や市外の事業者が30社以上集まり、障がい者の住まいの可能性を大きく感じました。**参入3年目は、**約4億円の受注**をすることができ、会社の売上の半分を占めるまでになりました。売上だけでなく、地域に大きく貢献できるこの事業に取り組んでいて本当に良かったと感じております。



広島県 広島市
有限会社 榮成興産
代表取締役社長 板垣 多一 氏

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、この障がい者グループホーム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 小沼 淳志 氏

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、今期は19棟14億円の受注が達成**。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います。

日建ホームズ様の売上の推移（億円）

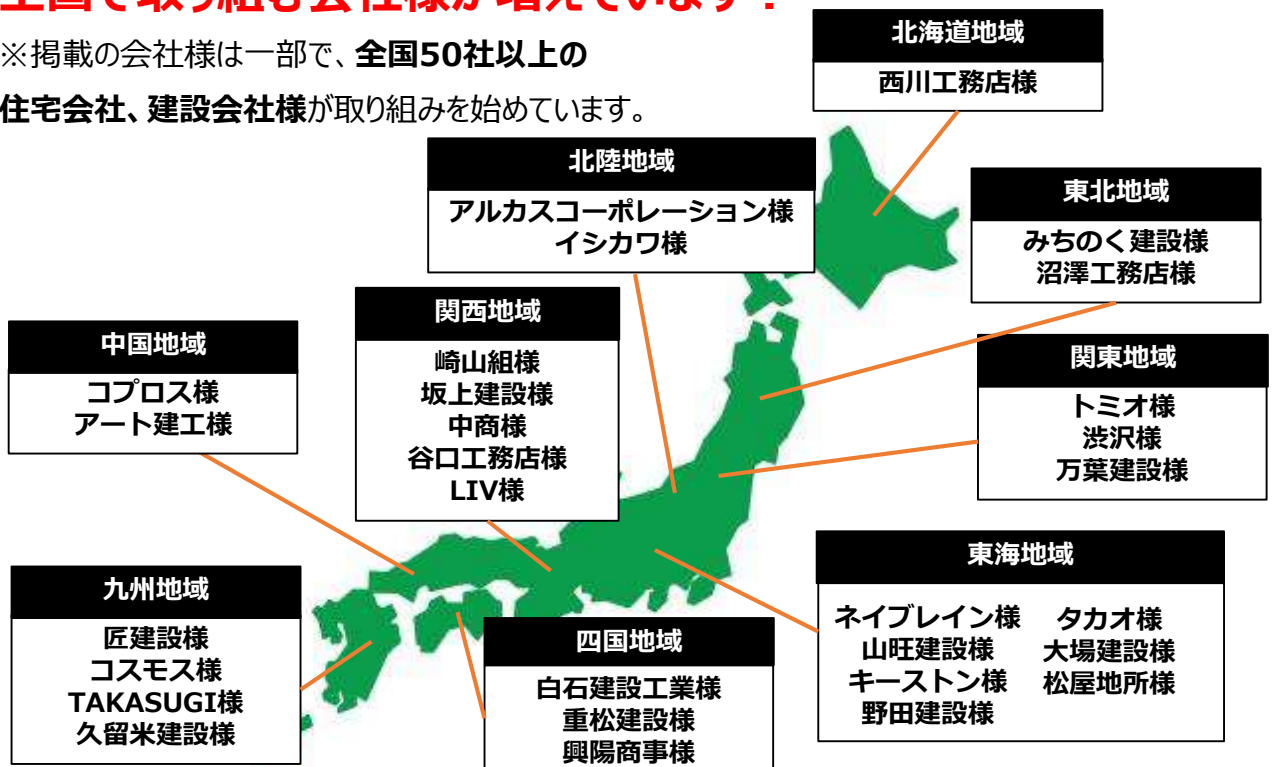


愛知県一宮市
株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之氏

取り組んでいる会社様の全国マップ

全国で取り組む会社様が増えています！

※掲載の会社様は一部で、全国50社以上の
住宅会社、建設会社様が取り組みを始めています。



【まだまだこんなにあります！】

この事業に取り組まれる方のお声を一部ご紹介します

●山旺建設株式会社(愛知県西尾市)/障がい者グループホームはおかげさまでこの4年で20億は建築させていただきました。今年から関東営業所も開設しましたが既に引き合い多数で手が回らない程です。●株式会社たくみ工務店(石川県金沢市)/障がい者グループホームは簡単なのに難しそうに見えるところが良いです。誰もやらないので未だに競合したことがありません。●株式会社木村設計A・T(岩手県花巻市)/障がい者グループホームは建てるのも魅力的ですが、運営はもっと魅力的でオススメです。●株式会社木の香建築工房(静岡県浜松市)/まだ始めて1ヶ月程ですが、すでに反響多数で驚いています。住宅と違い図面修正の手間無く建築単価も高いので、生産性がまるで違うことを実感しています。●株式会社波多野工務店(愛知県江南市)/渋沢さんと同じく2棟20室のモデルが完成します。内覧会が楽しみです。●小塚建設株式会社(静岡県牧之原市)/公共工事の依存から抜け出し民間事業を強化していく中でこの事業は有望です。今年は自社でモデル棟をつくる予定です。●株式会社第一(山口県周南市)/障がい者グループホームを新築するだけでなく空き家活用にもスライドできないか模索しています。●坂上建設株式会社(兵庫県姫路市)/入社1年も経たない新人でもいきなり1億受注してしまいました。障がい者グループホームはアパート以外での土地活用を考える地主に興味を持ってもらえるので知人の知人にもオススメしています。●大鎮キムラ建設株式会社(北海道苫小牧市)/2年前から非住宅に参入しましたが、初年度から成果が出ましたので、今後も力を入れて伸ばしていきたいと思います。●万葉建設株式会社(千葉県八千代市)/福祉施設はニーズがとても高いと感じています。おかげさまで今期は7億円の受注見込みです。●株式会社沼澤工務店(山形県新庄市)/現在、障がい者グループホームを含めた多機能福祉施設のビッグプロジェクトが進行中です。障害を持つ方が安心して暮らせる住まいと職場をつくっていきたく考えています。●株式会社ネイブレイン(愛知県岡崎市)/当社はサービス付き高齢者向け住宅で多数実績がありますが、補助金もいつまで続くかわからない中で障がい者グループホームをはじめました。実質的な利回りがかなり高いのでオーナーに喜んでいただけます。●株式会社ビーテック(東京都大田区)/障がい者グループホームの建築事業を始めて2年で5億を達成しました。3年目の今年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。●アルカスコーポレーション株式会社(富山県南砺市)/当社は公共工事がメインですが、土地活用としてマンションや福祉系非住宅も手掛けます。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。●匠建設株式会社(福岡県久留米市)/障がい者グループホームはアパートとは融資の考え方がまったく違うので、銀行がぜひ融資させてほしいと言ってくれます。当社の場合、3年で30棟の受注が決まりましたが今ではリピート率50%です。●株式会社クレストホーム(兵庫県神戸市)/福祉系非住宅に参入して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。●有限会社榮成興産(広島県広島市)/まだ始めて1年ほどですが出だしは好調です。障がい者グループホームはまだ真新しいのか、内覧会も大勢で賑わいました。最近はHPを新設しましたが、反響も順調に上がってきており助かっています。●有限会社アイトス(京都府京都市)/当社の場合、まずは障がい者グループホームをモデルとして建てて地元の事業者へ貸すことから始めました。大きな投資でしたが、今ではやっていて良かったと思っていますので、これから始められる方にも強くオススメです。●小林建設株式会社(静岡県磐田市)/当社はマンションが主力でしたが、時代の流れとともに障がい者グループホームと出会いました。経験のない営業マンでも2.5億受注できたのは正直まったく予想してませんでした。●株式会社野田建設(岐阜県関市)/障がい者グループホームは田舎でも底堅い需要があるので安定して仕事をいただいています。●株式会社ジュン・ホーム(茨城県日立市)/昨年は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。●株式会社吉住工務店(兵庫県丹波市)/当社は自社で障がい者グループホームを所有し事業者さんにお貸ししています。障害があっても暮らしやすい街づくりを、我々が当事者意識で取り組む必要があると感じています。●株式会社日建ホームズ(愛知県一宮市)/当地域では調整区域でも建てられるので土地が探しやすく助かっています。第2の本業として、今後もしっかり育てていくつもりです。

詳しくはDMの中身をご覧ください！

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。

【入居率100%】アパートに代わる土地活用セミナー

お問い合わせNo. S077104

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月3日(日)

2021年 **10月7日(木)** ^{開始} **16:00** ▶ ^{終了} **18:00** (ログイン開始15:30より)

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。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

オンラインにてご参加

お申込期限: 10月18日(月)

2021年 **10月22日(金)** ^{開始} **16:00** ▶ ^{終了} **18:00** (ログイン開始15:30より)

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。ご了承下さい。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

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

●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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 077104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

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) ●申込に関するお問い合わせ: 中田 ●内容に関するお問い合わせ: 山川
※お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

10月7日(木)オンライン

申込締切日10月3日(日)

10月22日(金)オンライン

申込締切日10月18日(月)



【入居率100%】アパートに代わる土地活用セミナー

<オンラインにてご参加> 2021年10月 7日（木） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

<オンラインにてご参加> 2021年10月22日（金） 16:00～18:00（ログイン開始15:30より）

第1講座
16:00～
16:40



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
山川 雅生

アパートに代わる土地活用！ 国が家賃を全額保証するアパートとは？

常日頃土地活用会社様からいただくのは「アパートの提案は今の時代通りづらい・・・」という声です。そんなお悩みを解決する“空室リスク”を考える必要のない国が家賃を全額保証するアパートをご紹介します。
全額保証する仕組みや建築受注のビジネスモデルを従来のアパートと比較しながら分かりやすく解説いたします。

10分休憩

第2講座
16:50～
17:30



株式会社 渋沢
代表取締役社長
坂本 久氏

株式会社渋沢の坂本社長が語る土地活用地域一番化戦略

株式会社渋沢様は埼玉県本庄市の土地活用会社です。
空室リスクを抱えながら提案するアパートに代えて障がい者向け賃貸住宅をオーナーへ提案することで今では50棟近く建築受注しております。
当初は見切り発車ながらも、その底堅い需要に確信し、取り組みからたった2年間で売上15億円達成。実際に扱った案件を例にオーナー提案の勘所を解説していただきます。
下火気味な土地活用業界で生き残る地域一番化戦略を是非お聞きください。

第3講座
17:30～
17:50



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
チーフカリエット 永田 大輔

障がい者向け賃貸住宅を切り口とした土地活用事業の成功の秘訣

株式会社 渋沢様はいかにして地域TOPクラスの土地活用会社になれたのか？
土地活用営業のポイントから具体的な集客事例まで実際に取り組んだ内容を踏まえてじっくりお伝えいたします。船井流マーケティングの原理原則を詰め込んだ講座ですので、お時間が無い方も、この講座だけはお聞きください。

第4講座
17:50～
18:00



株式会社 船井総合研究所
建設支援部 土地活用チーム
リーダー 小塚 健太郎

まとめ講座～あなたの会社が土地活用事業で地域一番になるために

セミナーの後、最も重要なのが、今回のセミナーをどうやって自社に落とし込むかということです。今回のセミナーを自社に落とし込み、明日から即時で自社に還元する方法をお伝えします。

【個別相談会のご案内】

皆様の地域で、本ビジネスモデルがどの程度需要があるか、じっくりお伝えいたします。

まずはお問い合わせください

個別相談
承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応 担当 山川

日程がどうしても
合わない企業様へ。