

全国**45**社の

最新業績拡大手法  
最新オーナー集客方法  
最新土地活用福祉施設

参加無料

2021年

11/25

Thu  
木

11:00~16:30  
(ログイン開始10:30より)

オンライン開催

# 2021年最新 建設・住宅会社 業績拡大手法

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。

事例2

事例1

不動産会社営業を徹底し、オーナー紹介経路を確立  
年間土地活用受注件数50件超えのオーナー営業  
静岡県 株式会社 キーストン  
福祉施設を切口に金融機関からのオーナー紹介増加  
福祉施設累計棟数60棟超えの地元で圧倒的な実績を誇る土地活用会社  
埼玉県 株式会社 渋沢

事例2

事例1

運任せのトップ営業から、毎年計算できる福祉施設に特化して  
年間売上6億円の事業の柱を確立  
千葉県 万葉建設 株式会社  
「調整区域×福祉施設」で住宅に代わる新事業の柱を確立  
取組み初年度で福祉施設3棟受注  
茨城県 株式会社 ジュン・ホーム

# 福祉施設 賃貸住宅 地主直営業 からの脱却 間接営業 手法大公開



高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会

お問合せNo. K003201/S078641

主催

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

TEL:03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX:03-6212-2203

2名様  
対応

株式会社 船井総合研究所 〒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

お申込に関するお問合せ: 迫 友利菜(サコ ユリナ)  
内容に関するお問合せ: 東出 健(トウデ ケン)

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)→

【078641】

『これが、今当たる業績拡大手法かあ、、、』

そのような言葉を思わず言って頂きたい

新型コロナ拡大、ウツドンショックによる打撃、、、  
経営者の皆様も頭を抱えた2021年だったのでは  
ないでしょうか？

そんな中で経営者の皆さんにおかれましては、  
なんとか経営を維持していくために、商品・集客に力を  
いれているのではないかと思います。

ただ、

「賃貸住宅の提案には飽き飽きしている地主が多い。」  
「地主の集客を強化しても問い合わせが少ない。」  
などなど、多くの業績低下の声を聞いています。

そんな声が全く聞こえない、、、むしろ忙しいです。

と言っている会社もいるのも事実です。

コロナ禍も関係なく、業績を昨年対比で伸ばしている。

昨年対比で140%・150%となっている会社もいます。

そんな成功している**会社の成功事例**と今後どのように  
Withコロナで時流適応していくのかの**具体的なやり方**  
を皆さんに共有したいと思っています。

ぜひ、明日の経営にお役立ていただければと思います。

# 01

## 運任せのトップ営業から、 毎年計算できる福祉施設に特化して 年間売上6億円の事業の柱を確立



### ■ 会社紹介

平成17年創業の地域密着の建設会社です。もともと新築の住宅やリフォームに加え、公共工事や土木工事に取り組んでいましたが、船井総研からの1通のDM案内をキッカケに、新規事業として福祉施設建築を開始しました。当初は受注に苦戦するものの、専任営業マンをつけて地道な取り組みをすることによって、現在では、障がい者グループホームや介護施設を中心に福祉施設建築だけで6億円を作れるようになりました。



万葉建設 株式会社

代表取締役 佐々木俊一氏

### ■ 福祉施設建築がおすすめの理由

主力事業で行っていた公共工事や戸建新築はほとんどが紹介によるもので、売上が安定しなかったですが、福祉施設は集客数からの契約数が計算でき、毎年売上が計算できる事業なのが非常におすすめする点です。また、ロットが1億2億円クラスなので、売上に与えるインパクトも大きいのも魅力です。

### ■ 福祉施設建築を拡大できた理由

当初は、福祉のルールや規制面の知識など覚えることが多く苦戦しました。しかし、専任営業マンをつけて地道な取り組みを継続することで、福祉施設の提案は他社の営業マンではできない唯一無二の強みになりました。今では地域で、福祉施設の建築と言えば『万葉建設』というほど競合他社もほとんどなく、安定して福祉施設の受注ができています。

### ■ 研究会に参加して良かったこと

全国の最新事例を知れ、常に新しい先の手を打てることです。会員の経営者同士の生の声を聞き様々な情報を収集できることも大変助かっています。「情報は出した分だけ返ってくる」と考えて研究会には毎回参加させていただいています。

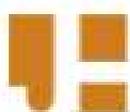
# 「調整区域×福祉施設」で 住宅に代わる新事業の柱を確立 取組み初年度で福祉施設3棟受注



## ■ 会社紹介

昭和59年創業で、地元茨城県日立市を中心に、地域密着で注文住宅事業をメインに取り組みます。

「Enjoy my life, Enjoy your life」をコンセプトに、関わるすべての人を楽しく幸せにできる家づくりを目指して取り組んでいます。船井総研との出会いをキッカケに福祉施設の建築提案を開始し、取組み初年度で障がい者グループホーム3棟を受注しました。福祉施設建築は、社会貢献事業としても大きな役割を果たしています。



株式会社 ジュン・ホーム

代表取締役会長 小沼淳志氏

## ■ 福祉施設建築がおすすめの理由

住宅では誰も見向きもしないような、調整区域や2等立地でも十分提案が可能である点が最大の魅力です。土地探しに頭を抱えて、競合他社も多かった住宅事業とは打って代わって、福祉施設建築は毎年売上が作りやすい安定した事業です。また、長くお世話になっている地元へ貢献したいという私の想いも実現できる社会貢献事業です。

## ■ 福祉施設建築を拡大できた理由

福祉施設が、住宅では売れ残る調整区域や2等立地で建築できることを知り、介護事業者に自社建築の提案を進めました。土地探しに苦戦せず、土地代も安いので、介護事業者に収益性の良い提案ができました。介護事業者の新規事業立ち上げのパートナーになるので、信頼関係が生まれ、自然とリピート建築にも繋がります。また、地元茨城県では福祉施設の建築に特化している建設会社はほとんどないので、全くの非競合マーケットで戦うことができます。

## ■ 研究会に参加して良かったこと

古くから様々な経営者と繋がっていることが最も良かった点です。

# 不動産会社営業を徹底し、オーナー紹介経路を確立。年間土地活用受注件数**50件超え**のオーナー営業



## ■ 会社紹介

平成5年創業、静岡県・愛知県を中心とした総合建設会社です。

「夢をかたちに、未来を創る」をミッションに、企画から設計・施工、アフターメンテナンスまでワンストップで建設を手掛け、商業店舗、戸建賃貸、クリニックなど実績は多岐に渡ります。地域に根差した会社ならではの、圧倒的な土地情報を強みに地域の土地オーナーから満足のいく事業の提案を目指しています。直近では、福祉施設の建築を強化しています。



株式会社 キーストン

代表取締役副社長 堀居哲也氏

## ■ 土地オーナーの「間接営業」がうまくいった理由

もちろん地主に直接営業を全くしていなかった訳ではありませんが、地主は大手のハウスメーカーや様々な会社から土地活用の提案を受けています。そこで私たちは、昔から不動産会社や金融機関などの協力業者へのアプローチを重視しました。協力業者への地道な働きかけによって、今では安定して、不動産会社、金融機関、税理士などからオーナーの紹介をいただいています。特に不動産会社については、常時10社前後の太いパイプを持っています。

## ■ 土地活用事業を拡大できた理由

協力業者への長年の取組みが信頼の構築に繋がったと考えております。関係性構築のための接点の多さ・行動量は徹底しています。また、真摯なオーナー対応や業者対応を心がけており、過去オーナーからのリピート受注が多いのも自社の強みです。

## ■ 研究会に参加して良かったこと

自社のエリアでは知ることのできない最新の全国事例を知れることや、他社の取組みを知り、自社の営業マンの大きな刺激になることが良かった点です。

# 福祉施設を切口に金融機関からの オーナー紹介増加。福祉施設累計 棟数60棟超えの土地活用会社



## ■ 会社紹介

昭和45年創業の建設会社で、福祉施設建築では全国でもトップクラスの実績を持つ土地活用会社です。アパートやマンションの新築需要の落ち込みにも高齢者住宅や障がい者グループホームといった隙間商品で地域のオーナーから絶大な支持を得ています。業界での知名度は高く、渋沢栄一の家系の会社でもあることから、地元・埼玉県では圧倒的な渋沢ブランドが確立されています。



株式会社 渋沢

代表取締役社長 坂本久氏

## ■ 土地オーナーの「間接営業」がうまくいった理由

福祉施設に取り組む前は、地域のオーナーに対してアパートの提案を行っていましたが。しかし、近年のアパートの供給過多の状況から、アパートの提案に不安を感じ始めていました。そこで知人の経営者から、障がい者グループホームという商品を知り、その家賃満額保証の仕組みや入居率がほぼ100%であるというメリットを知り、金融機関や不動産会社への提案を加速しました。金融機関や不動産会社もアパマン以外の商品には目からウロコで、間接営業によって多くのオーナー紹介をいただきました。

## ■ 土地活用事業を拡大できた理由

福祉施設は提案している競合他社が無いので、金融機関や不動産会社の目を引くことができました。アパマンにはない、賃料満額保証の仕組み、入居率がほぼ100%の市場性など、金融機関や不動産会社もオーナーに対して紹介しやすい商品であると考えております。

## ■ 研究会に参加して良かったこと

全国のハイレベルな建設会社の経営者と密なコミュニケーションが取れることや、最新の土地活用の時流について、船井総研が定期的に情報発信をしてくれることです。

2021年 最新 土地活用事業業績アップ大全  
最新福祉施設建築×オーナー集客 **最強の商品×集客** を大公開！

全国の成功事例をベースに

**確立された福祉施設商品と  
マニュアル化されたオーナー  
集客手法で業績は上がります**



株式会社船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
土地活用チーム

**東出 健**

ここまで土地活用業績アップレポートをお読みいただきいかがでしょうか。

私は株式会社 船井総合研究所

建設支援部 建設グループ 土地活用チームの東出健と申します。

現在、全国で土地活用事業を行っている会社のみなさまへ

**「福祉施設建築提案&オーナー集客」方法確立を通じた業績アップ**

のお手伝いをさせていただいております。

この手法の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるビジネスモデルとなっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

このビジネスモデルを導入すれば、

**賃貸住宅の提案から福祉施設の提案にシフトすることが  
でき、毎年安定した土地活用事業の柱を構築できます。**

是非皆様も、全国45社の経営者様と共に業績アップを実現してみたいかがでしょうか？

# 高齢者・障がい者住宅 土地活用経営研究会

(土地活用事業を営む建設・住宅会社の経営者のための研究会)

## 説明会&お試し参加のご案内

### 「高齢者・障がい者住宅 土地活用経営研究会」のご紹介！

#### ①年6回の例会開催（情報交換&勉強会）

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、最新の業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

#### ②年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

#### ③その他会員特典多数！

船井総研一大イベントである経営戦略セミナーに無料でご参加など、会員様だけに特別にご紹介できるセミナーや各種ツールのご用意がございます。

高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会の詳しい情報をスマホで



まずは  
お試し  
参加！

## Zoom開催例会は 無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

### 【当日スケジュール】

- 11:00~12:00 『全国の最新成功事例&高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会』  
講師：株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ 土地活用チーム 東出健
- 12:30~16:00 『高齢者・障がい者住宅 土地活用経営研究会2021年総会・優秀企業表彰』  
ファシリテーター：株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ 土地活用チーム
- 16:00~16:30 『本日の総括』  
講師：株式会社船井総合研究所 建設支援部 建設グループ 土地活用チーム

## 後日、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込み状況によって、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

建設会社の経営者様へ

はじめまして、株式会社船井総合研究所の東出と申します。  
まずはこのお手紙を開封いただきましたこと、心より感謝申し上げます。

同封のダイレクトメールでご案内しております「高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会 説明会」の開催日が迫ってまいりました。

今回のテーマは「2021年に土地活用事業で業績拡大した会社の取組みを公開」ということで、大変多くの方からご興味をもっていていただいております。

この度、全国45社の土地活用事業に取り組む弊社土地活用研究会の会員様の中から、特に際立った取組みをされた会社様を厳選し、その会社様のリアルなお声を掲載したレポート同封させていただきました。

船井総研としても満を持して開催に至った説明会であり、自信をもって建設会社の経営者様におすすりめできる内容となっております。

是非中面をご一読いただき、経営に役立つヒントとして吸収いただけますと幸いです。ごさいます。

今後も皆様のお役に立てる情報をお届けしてまいります。よろしくお願ひ申し上げます。

株式会社 船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
土地活用チーム  
東出 健

日時・会場

2021年 **11月25日** (木)

11:00~16:30 (ログイン開始10:30~)

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。

または、船井総研ホームページ ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、

右上検索窓にお問い合わせNo. 078641を入力、検索ください。

お申し込み後、開催概要をメールで送付致します。

お申込み受付  
内容に関する  
お問い合わせ



株式会社

船井総合研究所

TEL 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

●お申込みに関するお問い合せ：迫友利菜（サコユリナ） ●内容に関するお問い合せ：東出健（トウデケン）

高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会

K003201/S078641

お申込みはこちらからお願いいたします

11月25日(木)オンライン開催

お申込期限

11月21日(日)23時59分まで



## 高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会・例会

<オンラインにてご参加> 2021年11月25日（木） 11:00～16:30（ログイン開始10:30より）

第1講座  
11:00～  
11:50



株式会社 船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
土地活用チーム 東出 健

### 福祉施設×間接営業で土地活用事業業績拡大！ 全国の会社が取組みむ2021年の最新事例と手法公開

土地活用に取り組む住宅・建設会社で、2021年とくに業績拡大を果たした成功企業の事例を一挙大公開。「賃貸住宅」「地主直営業」といった従来の手法から脱却し、「福祉施設」×「間接営業」による手法で土地活用事業を拡大する方法を紹介します。

第2講座  
11:50～  
12:00



株式会社 船井総合研究所  
建設支援部 建設グループ  
マネージャー 川崎将太郎

### 土地活用事業成功のポイント

全国の成功企業の取組みをルール化し、土地活用事業成功のための極意をご紹介します。全国100社以上の建設会社を見ている、社内でも屈指の土地活用事業に精通したコンサルタントより成功手法をお伝えします。

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 船井総研最大セミナー「経営戦略セミナー」に無料参加可能！
- 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。



研究会の内容に関するお問い合わせ

**03-6212-2931**

(平日9:30～17:30)

担当 **東出 健** (とうで けん)



お申込みに関するお問い合わせ

**03-6212-2931**

(平日9:30～17:30)

担当 **迫 友梨菜** (さこ ゆりな)