

昔ながらの地主営業を行っている建設会社様へ

成功している建設会社が秘かに始めている

地主が集まる

自社ホームページ

公開事例

地主集客手法を更新しませんか？

WEB開催2022年3月17日(木) 10:30~12:00 (ログイン開始10:00~)

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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/S084325

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

TEL:03-6212-2931(平日9:30~17:30) FAX:03-6212-2203(24時間対応)

内容に関するお問合せ: 山川 雅生 (ヤマカワマサオ)

申込みに関するお問合せ: 迫 友梨奈 (サコ ユリナ)

こんなお悩みありませんか？

「昔からの付き合いの地主はいるが、
新規地主獲得に向けて動けていない・・・」

「古い営業体制のままで、人材も確保できず、
新しい仕掛けができていない・・・」

「新規の地主をホームページで集められれば・・・」

建設会社の経営者様でこのようなお悩みある方は
多いのではないのでしょうか。

今回はそんな経営者様のためにズバリ、

**『“土地活用”検討中の地主をホームページで
効率よく集めている建設会社様の事例』**

をご紹介します。

・・・まずは続きをお読みください。

地主が集まるホームページ 今までのやり方は忘れてください！



株式会社船井総合研究所
土地活用チーム コンサルタント

山川 雅生

会社紹介ホームページはあるが、集客特化ホームページをお持ちでない建設会社様、最初にお伝えしたいのですが**非常にもったいない**です。

この後、既に取り組まれている社長との対談内容をご紹介しますが

ホームページ立ち上げ時は、土地活用実績がほとんどなく、土地活用とは程遠い売上3億円の住宅会社でした。

しかし・・・今では安定的に地主からの問い合わせがきています。

住宅事業をメインにしている地元の会社でも反響がきている。

**では、土地活用実績が一定数あり、
地元で知名度がある会社が
集客特化ホームページを作ればどうなるか？**

まずは、地主をホームページで集めることに疑心暗鬼の方が多くと思いますので、既に取り組んでいて成功している事例をご紹介します。



有限会社 榮成興産
代表取締役社長 板垣 多一氏

年間15件の問い合わせ 売上5,000万円受注！

有限会社榮成興産は現会長である父が1988年創業した地域密着の住宅会社。2019年に代表取締役社長に就任。土地活用事業に参入する上で2020年6月に地主向けホームページを立ち上げる。反響型の集客手法で新規地主を獲得している。

山川 地主向けホームページを始めてから1年と6か月が経ちますね。

社長 そうですね。**愛知で成功している会社があると聞いてはいたけど、正直半信半疑で始めたよ(笑)**



山川 まさに今、このレポート読んでいる社長様方と同じ心境だったわけですね。

社長 そうそう。ただサイト立ち上げてすぐに問い合わせがきて、**本当にWebから反響がくるんだなと驚いたね。**

山川 **40～50代の2代目地主さんからの問い合わせ**でした。どんな商品を建てるべきか教えてほしいという。親が住んでいる家や土地の活用方法や賃貸住宅の建て替えを検討している方からの問い合わせが多いですね。

ホームページより土地診断の申込みがありました

建築場所：[REDACTED]
敷地面積：150
所有者：親
現況：親・親族等の家
お名前：[REDACTED]
ふりがな：[REDACTED]
メールアドレス：[REDACTED]
電話番号：[REDACTED]
コメント：親が住んでいます。土地活用を考えています

社長 その方には障がい者施設での土地活用を提案して興味をもってもらいました。最終的には受注までいかなかったけど**Webサイトの可能性を感じたかな。**

山川 最初は雰囲気良かったですよ(笑)ただそこから6か月間ほど問い合わせが止まり、心配かけてしまいました。

社長 取り組みをやめようかと話したね。細かいことは任せてたけど、苦しい時期を経て、**2021年に入ってから問い合わせがくるようになったね。**

山川 そうですね！やりながら改めて確信したのですが、**ホームページの認知度をいかに拡大できるかが決め手**でした。コラムを毎月更新したり、地域情報誌で告知したりして認知が広がったことが成功要因の一つですね。

～成功事例企業特別対談～

知っ得情報

2021年12月30日
【経費でやっておきたいこと】空き家になりそうな家を活用して子ども世代に買わせる資産へ
終活をやりたしけど、何から始めればいいのか分からない... 引き継いできた家をどうすればいいの分からない... 不...

2021年11月30日
～土地活用における経費削減の重要性～ 経費削減額・キャッシュフローが最大化できる土地活用とは？
地主が土地の活用で不動産投資を行ううえで無視できないものが、「建物の修繕費」です。表裏利回り（収入/総...

2021年11月23日
土地の大きさを別におすすすめ！利回りの土地を上手に有効活用する方法
土地オーナー様の中には、ご自身が所有している土地の大きさと、どのような活用ができるか...

2021年09月16日
田舎で土地活用をするのは難しい？成功のポイントと事例紹介
いわゆる「田舎」の土地をお持ちの方の中には、田舎の土地と活用するのは難しいと感じる方も多...

最新の投稿
【現場レポート】広島市南区 津田が「複合施設」
【知って得情報】～経費でやっておきたいこと～空き家になりそうな家を活用して子ども世代に買わせる資産へ
【知って得情報】土地活用で重要なポイントとは？
【経費でやっておきたいこと】空き家になりそうな家を活用して子ども世代に買わせる資産へ
～土地活用における経費削減の重要性～ 経費削減額・キャッシュフローが最大化できる土地活用とは？

押さえておきたいポイント
30～90坪の土地活用
90～120坪の土地活用
120～150坪の土地活用
150～190坪の土地活用
200坪～の土地活用

毎月更新する記事

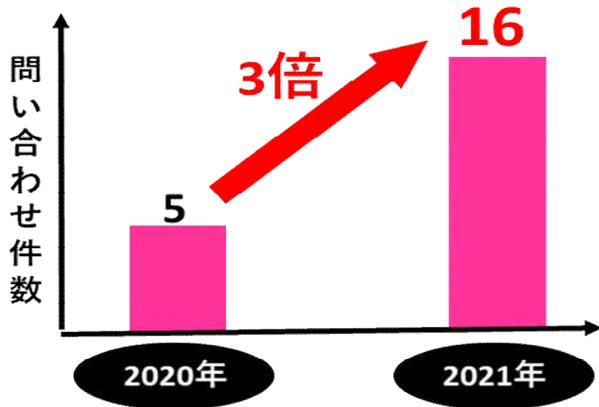
【広島専門】土地の有効活用
～土地の使い道、土地の可能性を知る～

土地活用で悩むお客様へ
～大切な土地を「賢く」活用したい方へ～

反響がくる地域情報誌

社長 今までは、うちのことを知っている人でも住宅の会社ってイメージだったもんね。今ではだいぶ土地活用会社の認知度も広がってきた気がするよ。

山川 認知度の拡大が数値としても現れたかと思えます。2020年と比べて2021年は問い合わせが3倍ですもんね。



社長 おかげさまで問い合わせがあった地主に障がい者施設を提案して5,000万円の受注につながってよかったよ。他にも商談中の方もいるしね。

山川 カタチになってホッとしました。。次のステップとしては福祉施設以外の土地活用実績をつくることですかね。

社長 そうそう、基本的に福祉施設がメインの提案になっているから、その他の土地活用商品の提案をしたいところ。

山川 例えば高齢者施設もそうですが、「投資額〇〇万円で利回り●%」のようにパッケージ化できたら提案までのスピード感もあがりますよね。

社長 現状実績がなく、建築費を把握できていないということが自信を持って提案できていない理由かな。

山川 理想でいけば、土地の立地や大きさ、地主様の要望に合わせてスピーディーにパッケージ化された土地活用商品を提案することですよね。

社長 うん、目指していきたいね。
2年前までは土地活用事業がここまで成長するとは思わなかったな(笑)

山川 下火気味の土地活用業界ですごいことですよ！引き続き事業が成長できるよう尽力させていただきます。

社長 はい、よろしくお願ひします。
山川 こちらこそお願ひします！本日はありがとうございました。

有限会社 榮成興産様との対談をお読みいただき感想はいかがでしょう？
ここまでお読みいただいたあなたはきっと、

「うちでも成功するかな？」と感じたはずですよ。

ここでお伝えしたいことが、

下記2つの条件を満たしている建設会社様は成功確率が高いです。

- 1.土地活用会社として地元で一定数の認知がある**
- 2.土地活用実績がある**

というのも有限会社 榮成興産 板垣社長が苦労しているのがこの2つだからです。

この2つの条件を満たしている建設会社様は、冒頭でもお伝えしましたが

地主向け集客特化ホームページを作らないとかなりもったいないです。

実は有限会社 榮成興産様以外でも取り組んでいる会社様は全国で増えております。

神奈川県、大阪府、愛知県、岐阜県、埼玉県、新潟県、長野県・・・

最後に、改めて土地活用事業に取り組む建設会社様が集客特化ホームページを作るべき3つの理由をお伝えします。

①地主の世代交代

団塊の世代が後期高齢者となることもあり、親が所有している土地の扱いをどうするか検討している2代目地主が増えています。

何か疑問に思ったときにネットで調べるのが当たり前の

40～50代の2代目地主をターゲットにすることで

建設会社様が直接地主を集めることができます。

②集客施策の受け皿となる

地主向けホームページは、アナログの集客施策の受け皿としても活用できます。



紙媒体や看板などで会社を知って→ネットで調べるという流れの際に

集客特化ホームページがないと案件を取りこぼしてしまいます。

③デジタル資産として残る

紙媒体や訪問営業と比べるとホームページの集客施策は、データ資産として残ります。

〇〇人のユーザーがどのページを何分みて、問い合わせしたかなどが数値として把握できます。

ホームページの**改善施策などもデータに基づいて行うので着実に成果に繋がります。**

皆さま、最後までお読みいただきありがとうございました。

今回の地主向けホームページは、多くの試行錯誤を重ねながら現在のカタチになりました。

我々としては**業績を上げることがあくまでも目的**であり、ただかつこいいホームページを作ればいいわけではありません。

ここまでお読みの方だけに今回は

「高齢者・障がい者住宅 土地活用研究会説明会」

に無料でご招待いたします。

研究会説明会では、実際に公開しているサイトをお見せしながら地主向けホームページについて解説いたします。

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

コンサルタント 山川 雅生

ご挨拶

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山川 雅生と申します。
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。

アパートマンションなどの非住宅事業に取り組まれている中で
新規地主獲得に向けて動けていない経営者様は多いのではないのでしょうか？
そこで今回は、

「土地活用検討中の地主をホームページで効率よく集めている事例」をご紹介します。

土地活用実績ゼロで知名度もそこまでない住宅会社様でも成功している事例を
レポートにまとめ、お手紙に同封させていただきました。

本レポートは、将来に向けて**「反響型の仕組み」**を模索している経営者様にとって
お役に立つ内容になっております。
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。

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

2022年3月17日(木) ※お申込み締め切り日：3/13(日)

日時・会場

10:30~12:00 (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

WEBで申し込まれる場合は下記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)、右上検索窓にお問い合わせNo. 084325を入力、検索ください。

※お申込み完了後、船井総研社員からご連絡いたします。
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お問い合わせ先



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 (24時間対応)

●申込に関するお問い合わせ：迫 友梨奈(サコ ユリナ) ●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 K003201/S084325

FAXお申込み用紙 FAX: 03-6212-2203 担当 迫 友梨奈(サコ ユリナ)

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	/	
		メールアドレス		
ふりがな		ふりがな		
代表者名	(役職)	連絡担当者名		
参加者氏名				
①	ふりがな	役職	②	ふりがな
	氏名			氏名
	メールアドレス			メールアドレス

★1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみご参加とさせていただきます。

★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ご記入ください。

【個人情報に関する取扱いについて】

1.本書面・本フォームに記載された個人情報は、個人情報保護方針(https://www.funaisoken.co.jp/info/pp)に則って適切に管理します。また、ご提供いただいた個人情報は、お申込みサービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様宛にお送りすることがございます。
2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者に提供する場合がござります。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供する場合がござります。

3.サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができない場合がございます。
4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、船井総研コーポレートトレーニングズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

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。

お申込みはこちらから



無料勉強会のご案内

■詳細案内

日時	2022年3月17日（木）10:30～12:00（ログイン開始10:00～）
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 ※休憩は随時 お取りします。	◆地主のWebサイト集客事例大公開 Webサイトで地主の反響を獲得している成功事例を大公開。 Webサイトの基本的なところからWeb広告の運用方法のポイントを 解説いたします。建築粗利をとるために地主を反響型で集客したい 建設会社様必見の内容です。 ◆これからの地主集客の傾向
費用	無料

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**は以下のような場合がございます。

- 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。



TEL:03-6212-2931
(平日9:30～17:30)

内容のお問合せ先

担当
山川 雅生
(やまかわ まさお)

お申込みのお問合せ先

担当
迫 友梨奈
(さこ ゆりな)