

2025年土地活用業界 時流予測 セミナー

船井総合研究所が厳選した成功事例公開

- ★土地購入でも表面利回り10%の最新土地活用商品
- ★地主/投資家が芋づる式に増えるオーナー集客方法
- ★建築費高騰下でも木造総2階で1棟粗利5000万の建築
- ★年間賃料収入1億円も見込める不動産ストック事業

投資家集客 地主提案 不動産収入 自社開発



グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本雅彦氏



住Kホーム株式会社
代表取締役 川崎了一氏



有限会社ツインズ
代表取締役 石村和義氏



株式会社エイワハウジング
代表取締役 矢野永知氏

主催



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

建設会社の新たな高粗利建築事業セミナー

※掲載企業の当日のご登壇はございません。

お問い合わせ No. S118098

お申し込みはQRコードより
お願い致します。



「建築費が高騰して利回りが出ない・・・」

「他社と競合して地主案件が集まらない・・・」

「この先利益率の低い請負だけでは心配・・・」

土地活用提案を行う建設会社の方々から

このようなお悩みを聞くことが非常に多くなりました。

そこで今回は、厳しい土地活用業界の中でも、

業績絶好調の土地活用会社の成功事例をもとに、

2025年の土地活用業界の時流予測セミナーを開催するに至りました。

- ・ **建築費高騰下でも利回り10%の建築商品**
- ・ **賃貸住宅に代わる介護福祉施設土地活用**
- ・ **地主/投資家を集めるオーナー集客手法**
- ・ **建築請負に依存しない不動産収入ビジネス**

など2025年以降の土地活用業界を生き抜く上では必見の内容です。

「今の時代にそんなうまい方法があるの？」

と疑問に思う建設会社の経営者の皆様、

- ・ ・ ・ **まずは成功企業の事例をお読みください。**

土地から購入して利回り10%の 介護福祉施設で投資家集客殺到



グリーンホーム・アドバンス株式会社
代表取締役 芝本 雅彦 氏

兵庫県姫路市に本社を置くグリーンホーム・アドバンス株式会社。
これまでアパートや戸建賃貸を提案をメインにしていたが、
福祉系土地活用商品の建築提案も本格的に開始。
たった1年半で26棟15億円の土地活用商品の受注に成功した。

当社はアパートや戸建賃貸の提案をメインとしていた土地活用会社です。

建築費高騰や土地代高騰の厳しい状況の中、
船井総合研究所から介護福祉施設の土地活用の話を聞き、
2年前から取り組みを開始しました。

今回の介護福祉施設はこれまでの賃貸住宅と違い、

坪単価10万円以下の2棟立地で活用可能。



▲当社が取り組んだ介護福祉施設。
通称、ナーシングホームと呼ばれ、医療
対応や看取りまで行える老人ホームです。
300坪前後の土地に30床規模の老人
ホームの提案を行います。

また、通常であれば1部屋5万円以下の賃料の

7畳風呂トイレ無しのワンルームの居室で1部屋7万円の賃料が取れるため、

オーナーに**土地購入でも利回り10%の提案が可能**です。

さらには、1年半前から開始した、「オーナーサロン」という投資家向け勉強会によって、
投資家が芽づる式に増えています。

圧倒的な商品力とオーナーサロンの取り組みで、

**投資家案件はたった1年半で
20倍に増えました。**



▲オーナーサロンの様子。
オーナーサロンは投資家向けの勉強会組織で
あり、物件や土地の議論を交わしています。
建設会社と投資家が共に成長していく場で、
投資家が投資家を呼んでいます。

1年半で、**累計26棟15億円の建築受注**

を果たし、施工体制が追い付かないのは嬉しい悩みです。



住'Kホーム株式会社
代表取締役 川崎 了一 氏

建築費高騰下でも1棟粗利5000万 を生み出す木造総2階の建築商品

千葉県我孫子市に本社を置く住'Kホーム株式会社。
これまで賃貸住宅の提案をメインにしていたが、
介護福祉施設の土地活用提案に特化。
設計から営業まで社長1名で行い、2年で累計5棟の介護福祉施設の受注。

当社は地域の地主に土地活用提案を行う建設会社です。
競合他社と差別化できる土地活用商品を探しており、
数年前から船井総合研究所から聞いた介護福祉施設の土地活用提案を開始しました。

賃貸住宅と違って、介護福祉施設提案は他社が誰も提案していないので、

地主の興味を圧倒的に引きます。

介護福祉施設を提案できる土地活用商品は地域でもおらず、
大手ハウスメーカーも注力しない木造総2階の建物なので、

他社と競合することは一切なく、高粗利で受注できます。

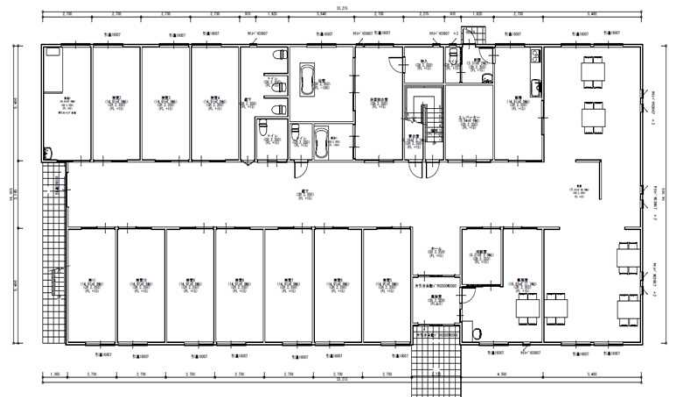
木造総2階の介護福祉施設で1棟の粗利は5000万円ほど。

しかも、建築プランも行政の指針に沿って建てるだけなので、プラン提案は3日でできます。

2年で累計5棟9.6億円の医療福祉施設の建築受注を果たしました。

地主にも喜ばれ、高粗利の介護福祉施設は
まさに大ヒット商品です。

介護福祉施設の建築図面▶
介護福祉施設の商品は、行政の住宅型有料老人
ホームの指針に沿って作った規格プランがあるので
建築の手間がかかりません。





有限会社ツインズ
代表取締役 石村 和義 氏

建築請負だけの事業から脱却 不動産収入が会社の基盤に

京都府亀岡市に本社を置く有限会社ツインズ。
石村氏が行う建設事業は、安定しない公共工事と
建築費の急騰による利益率低下に苦しんでいましたが、
現在では、自社で保有する不動産物件で安定した収入を得ています。

当社は地元で公共建築を中心に取り組んでいた地場ゼネコンです。

近年、公共案件の減少、建築利益率の低下に悩んでいました。

そんな中、近年、当社はゼネコンとは別会社で、不動産会社を立ち上げました。

賃貸マンションやコインランドリーを自社で保有することで、

安定した不動産によるストック収入が入ってくる

ようになりました。

とりわけ直近で最も注力している介護系の賃貸物件は、

京都の高い土地を自社で購入しても

表面利回り8%を超える

収益物件となっています。この商品だけで

年間賃料収入1億円を

見込んでいます。

▼当社の不動産ストックビジネス。
近年は建築請負だけでなく、賃貸物件や介護
福祉施設の保有や販売、ランドリー事業の運営
など安定した収入形態を確保しています。



個人向け住宅建設・販売



収益マンション管理



コインランドリー運営

現在会社全体では、不動産収入による売上の占める割合が多くなっており、

建築請負だけによる毎年安定しない

売上構築に頭を悩ませることはなくなりました。

建築請負と不動産保有によるストック収入による2本軸があるので、

建築費高騰にも打ち勝てる自信があります。

自社開発スキームで他社と差別化 介護福祉施設を投資家に売却



株式会社エイワハウジング
代表取締役 矢野 永知 氏

大阪府大阪市に本社を置く株式会社エイワハウジング。
分譲住宅を中心に取り組む建売会社ですが、
近年は建築提案も厳しく、自社開発事業を開始。
自社で投資→売却による売却益収入による確実な売上構築。

当社は建売事業を中心に会社の売上を拡大してきました。

しかし近年、土地と建物の急激な高騰により、分譲住宅の提案はかなり厳しくなってきました。

そんな中はじめた**自社開発事業**は、

土地と建物を自社で仕込み、利益を乗せて投資家に売却することで利益を得ています。

地主や投資家に高い土地建物提案をしなくてよいので、

安定して売上を作りやすいです。

そして、当社が取り組む**介護福祉施設収益物件**は、

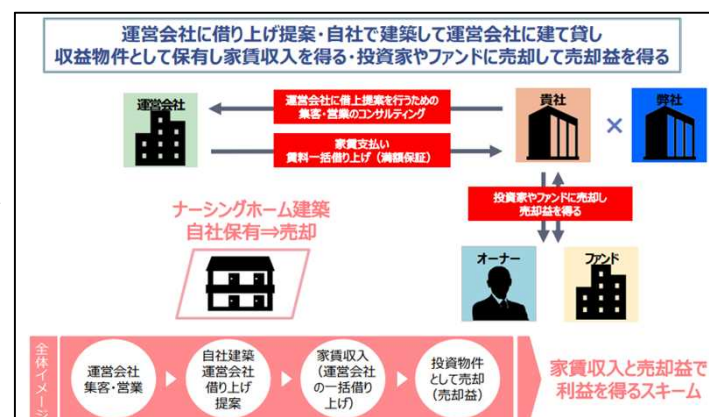
安定した利回りと、**賃料満額保証**により、

売却先の投資家に喜ばれています。

**投資家は、銀行に声掛けすれば
すぐ買い手がつく状況**です。

1棟の売却益は数千万円。

高い建築費でオーナーに建築提案するよりも、
この事業の方が利益を確実に生み出せます。



▲福祉施設収益物件自社開発スキーム。
自社で土地建物に投資し、運営事業者に貸す。保有した後、投資家に売却するスキーム。
土地建物の自社投資額は4～5億円。
自社の保有利回りは8%前後で、
投資家への売却時の利回りが6.5%前後出せれば
投資家はすぐでもつく状況です。
1棟で売却益数千万が可能なので、
高い利益を確実に生み出せます。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 医療福祉建築チーム
リーダー
東出 健

他社と違う商品と スキームで生き残りを

土地活用事業に成功する企業の事例レポート
お読みいただき、いかがでしたでしょうか？

成功企業のうまくいっているポイントは、

- ①**介護福祉施設の土地活用提案を行うこと**
- ②**地主や投資家など顧客層を広げること**
- ③**建築請負だけでなく、不動産保有や売却を行うこと**

の主に3つで、これまでとは全く違うやり方をしていることです。

- ・ 賃貸住宅が全然売れずに新たな商品を探している・・・
- ・ 低い利回りの土地活用提案に限界を感じている・・・
- ・ 地主に満足してもらえる土地活用提案ができない・・・
- ・ 競合他社との差別化が分からない・・・

というお悩みをお持ちの建設会社の経営者の皆様は、是非今回のセミナーにご参加ください。

成功企業の取り組みをもとに、2025年以降の土地活用業界の中で、
着実に成功できる方法をお伝えさせていただきます。

土地活用提案を行っている方、これから行う方にも必見の内容です。
セミナーへのご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
建設支援部
医療福祉建築チーム
リーダー

東出 健

セミナーの内容（一部）

- ・ 2025年土地活用業界予測
- ・ 最新土地活用成功事例企業紹介
- ・ 土地購入で利回り10%の土地活用商品
- ・ 2等立地で粗利5,000万超えの建築商品
- ・ 請負のみから脱却する不動産収入事業
- ・ 建設会社のインカムゲイン獲得手法
- ・ 2025年の土地活用商品のトレンド
- ・ 建築費高騰に対する対策
- ・ 地主や投資家が殺到するオーナー集客
- ・ 地主や投資家に喜ばれる投資商品
- ・ 介護福祉事業者の最新情報公開
- ・ 自社投資、売却の開発事業
- ・ etc

セミナー講座

第一講座

土地から買っても高利回り！建設会社のための 新たな収益・土地活用商品の事例を大公開！

建設会社が自ら投資するほどの超高利回り商品を、事例付きで公開！
エリアは不問！きっとあの地主や投資家に突き刺さる！土地から購入
で利回り8%超え、土地活用なら15%超えの驚愕事例も続々！



株式会社船井総合研究所
建設支援部 リーダー 東出健

第二講座

本ビジネスモデルを成功させるための一歩とは

全国の建設会社の実践事例を踏まえた具体的な施策を
ご提案いたします。2025年の土地活用業界を生き抜く上で
建設会社が必要な取り組みをお伝えさせていただきます。
明日からでも未来への準備ができる取り組みをご提案
いたします。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 シニアコンサルタント 永田大輔

全日程オンライン開催/PC・スマホでセミナー参加

オン
ライン
開催

9/13 金 9/17 火

全日程 16:00～18:00（ログイン開始：開始時間30分前～）

受講料

一般価格

税抜10,000円（税込11,000円）／1名様

会員価格

税抜8,000円（税込8,800円）／1名様

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みに適用となります。

【申込期日】 銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

お申込み方法

本セミナーは当社ホームページより
お申込みいただけます！

お申込みは
こちら↓



右記のQRコードをスマートフォンなどで読み取りいただき、
お申込みフォームよりお申込みくださいませ

 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118098>

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）
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。 ※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。