

新しい土地活用商品を模索している
建設・土地活用業界の皆様 必見！

利回りが低下せざるを得ないこの時代に

建築費高騰の 影響を受けない！

NEW

土地活用商品5選



利回りだけに頼らない、
地主が喜ぶ最新の土地活用商品
をご紹介します！

- 1 60坪から活用可能 長期一括・賃料満室保証 手数料ゼロ 単価0.5億～1億の福祉住宅
- 2 200坪から活用可能 家賃150万円/月の超高収益土地活用商品（1棟1.5億の医療アパート）
- 3 駅徒歩20分以上の2等地でも十分活用可能な隙間商品
- 4 200万円からの少額投資も可能なガレージ・小規模倉庫建築
- 5 時代錯誤のアパートも他の土地活用商品と合わせて提案。不動産会社から年間200件の地主紹介へ

【オンライン開催】2024年10/17(木)・10/22(火)・10/28(月) 開催時間16:00～18:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

主催



Funai Soken

【土地活用】最新事例50連発セミナー お問い合わせNo. S119115

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



当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>）右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください → 【119115】

「地主に土地活用提案が刺さらない」

「今の土地活用商品に飽きられている」

「アパートに代わる“新”土地活用商品が知りたい」

近頃、上記のようなご相談をいただく事が増えてまいりました。

資材高騰による**建築費の上昇**と**利回りの低下**により、
売上が伸び悩んでいると、多くの経営者が悩んでおられます。

そのような中で、業績を伸ばし続けている**土地活用会社・建設会社**は
どのような戦略で土地活用事業・非住宅事業を展開させているのでしょうか・・・？

答えは、

時流に合わせた新しい商品を取り入れることです。

今回は、そんな**今が旬の新しい土地活用商品**や**非住宅事業**、
従来の土地活用商品の新しい受注事例を厳選いたしました。

未公開事例もありますので、

新しい土地活用商品を模索されている**事業主の皆様**、

・・・**まずは続きをお読みください。**

新しい土地活用商品・非住宅事業一覧（一部抜粋）

障がい者向け住宅

- ・ 比較的軽度・中度の障がい者が共同生活をおくる場
- ・ 全国供給率約6%・入居率約98%の完全非競合市場
- ・ 約70坪～200坪まで幅広く土地活用が可能
- ・ 福祉事業者が運営を行い、約25年間の一括借上げ・満室家賃保証
- ・ 家賃保証手数料ゼロ・管理費ゼロ・修繕費躯体のみ
- ・ 建築費0.5億～1.5億・粗利率25%～30%



医療アパート

- ・ 医療的サービスを受けられる住宅型有料老人ホーム
- ・ 建築に運営上のノウハウも組み込む必要あり（その分非競合）
- ・ 高い家賃設定が可能で、高収益・高利回りを実現できる
- ・ 医療法人などが運営を行い、約25年間の一括借上げ・満室賃料保証
- ・ 家賃保証手数料ゼロ・管理費ゼロ・修繕費躯体のみ
- ・ 建築費1.5億～4億・粗利25%～30%



新築 学習塾

- ・ 60坪から活用可能。狭小地・変形地の土地活用商品
- ・ 近隣に愛される、子供のための土地活用商品
- ・ 大手運営法人が全国で新築戸建て塾の出店を希望
- ・ 教育法人・塾運営法人が、約15年間の一括借上げ・安定収入
- ・ 少額投資・狭小地から活用可能なので、小回りが利く
- ・ 建築費0.3億～0.5億・粗利25%～30%



ガレージ・小規模倉庫

- ・ 狭小地・変形地でも十分に活用が可能な土地活用商品
- ・ 200万円からの少額投資が可能で、融資のハードルも低い
- ・ 運用コストほぼゼロ（外観のメンテナンスが不要）
- ・ 立地に左右されない（ガレージなので車持ちがターゲット）
- ・ 供給率が圧倒的に低く、値崩れしない
- ・ 建築費0.1億～0.3億・粗利25%～30%



屋内型トランクルーム

- ・ 30坪～100坪の中途半端な土地でも活用可能な土地活用商品
- ・ 収納スペースだけなので、水回りが各お部屋に不要（修繕費低）
- ・ 収納スペースだけなので、住人トラブルゼロ
- ・ トランクルーム専門の大手管理会社あり
- ・ 家が狭いのにモノが多い方が増えており、成長業界
- ・ 単価0.4億～1億・粗利25%～30%



土地活用最新事例大公開セミナー

障がい者向け住宅

単価0.5億～1.3億

～専任営業マン不要で始められる～

イチオシ

最新受注事例

～E社@栃木県・売上20億円程の土地活用会社～
オーナー会にて、福祉施設での土地活用の魅力を伝え、約半年で3件（4.5億）の土地活用案件受注。

～S社@埼玉県・売上30億円程の土地活用会社～

銀行へ地主・投資家を紹介して欲しいと営業。
土地活用・資産活用商品の充実をアピールし、障がい者施設による土地活用実績は77棟を達成。

～T社@千葉県・売上20億円程の住宅会社～

福祉事業者は数多く問い合わせがあるので、T社が土地購入&原価で建築し、福祉事業者に貸し、その後投資家に売却する方法で年間7億円を達成。

～N社@愛知県・売上30億円程の土地活用会社～

土地活用商品を多く揃え、不動産会社へ訪問営業。福祉施設で差別化を図り、紹介契約を結んだ。建築投資希望の地主が年間約200件紹介される。

障がい者向け住宅 事業概要

障がい者向け住宅は、**比較的軽度・中度**の障がいをお持ちの方が**共同生活**をする住宅で、**社会福祉法人やNPO法人、株式会社などの福祉事業者**と呼ばれる法人が**ホームの運営**を行います。福祉事業者はホームで障がい者にサービスを提供することにより、**国から報酬を得られます**。入居者からは家賃が支払われますが、**家賃は右から左へ地主に支払われます**。

土地活用商品としての魅力

①満室賃料保証（サブリース率100%）

→福祉事業者は国からの報酬と家賃収入の2つの収益を得ているため、家賃を満額分支払っても国からの報酬で事業が成り立つ。
空室があっても福祉事業者が家賃を補填し、満室分を払い続ける。

②長期一括借上げ（約25年間）

→約25年間の借り上げ期間が保証され、地主にとって長期安定メリットがある。
→万が一経営困難の場合は他の福祉事業者が引き継ぐ。

③全国平均入居率98%

→全国的に圧倒的供給不足であり、全国供給率は約6%と低い。

④社会貢献事業

→地域に必要とされる社会福祉施設。利用者・親御様・地域全体に喜ばれる事業です。



参入ハードルは低い

少し大きめの戸建て住宅のようなイメージ。各居室に水回りもなく、**建築コストも抑えられます**。

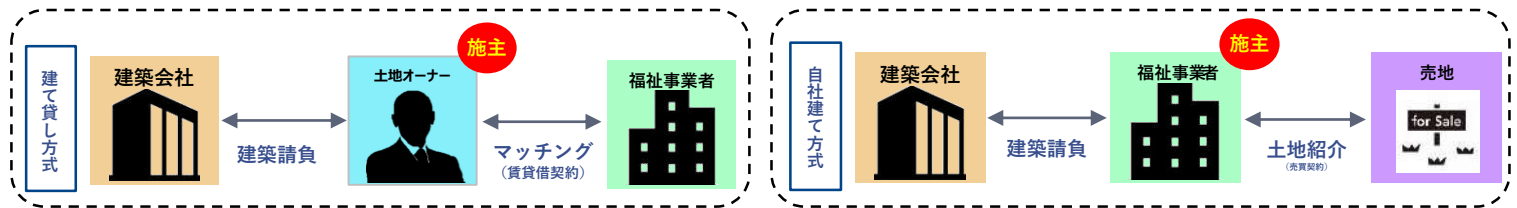
また、細かなプラン修正が無く、**規格化することが可能**です。

障がい者向け住宅は、エンドユーザーや施主である福祉事業者からのニーズがかなり高いのにも関わらず、**積極的に提案している住宅会社・建設会社が少ない**ため、**競合が少なく参入しやすい事業・商品**です。

土地活用最新事例大公開セミナー

障がい者向け住宅建築スキームと運営する法人の集客・営業方法

障がい者向け住宅を建築するスキームは下記の2種類です。



自社建て方式というスキームが、**施主が福祉事業者**で注文住宅のように融資を受けて建物＋土地を購入、建て貸し方式というスキームが、**施主が土地オーナー**で土地活用として建物を建てる方法です。

いずれにしても、障がい者向け住宅を運営する**福祉事業者を集客**する必要があります。

その集客方法は、**DMによるアナログ集客**が中心になります。

BtoB集客は、**ターゲット法人をリスト化してDMを発送**するのが

販促費も必要最小限に抑えられ、**効果も靚面**です。

下記が実際の集客DMの一例です。

①

②

③

【建て貸しスキーム】

①地主の土地情報を掲載し、借り上げ事業者を募集する。
反響率：0.5～1%

【自社建てスキーム】

②③福祉事業者が障がい者向け住宅を運営する上で知りたい情報を発信する。
反響率：0.5～1.5%

※DM・リスト・営業資料は船井総研が作成

これらのようなDMをリストに送るわけですが、

福祉事業者の法人数は10万人商圏に100社ほどあります。

あとは、**いつ？どこで？何を？家賃いくらで始めたいのか？（建て貸し方式）**

事業収支は？融資は通るのか？人材は集まるのか？土地はあるか？建て方は？（自社建て方式）

これらをヒアリング、不安を払拭することで**建築は特命受注**に至ります！

土地活用最新事例大公開セミナー

新築 学習塾

単価0.3億～0.5億

～近隣トラブルゼロ・非競合の穴場商品～

最新受注事例

～K社@滋賀県・売上5億円程の建設会社～

合計10棟以上・年間2～3棟を安定的に受注。
1棟0.3億からと小額投資が可能で、狭小地でも活用が可能なので、隙間商品として安定受注可能。
土地活用として面白い商品だと関係不動産会社も積極的に地主に提案してくれている。

～H社@山形県・売上8億円程の住宅会社～

学習塾に特化して不動産会社に地主紹介を打診。
アパートなどでは活用できない狭小地や変形地でも活用可能なので、早速4件の地主紹介が来た
借り上げる法人は全国展開の会社なので、地主も安心して土地活用できるとのこと。

土地活用商品としての魅力

- ① 少額賃料保証（約360万円/年）
- ② 長期一括借上げ（約15年間）
- ③ 高利回り（表面利回り約10%）
- ④ 小額から投資が可能（1棟約3,500万円）
- ⑤ 狭小地・変形地 活用可能（60坪～活用可能）



医療アパート

単価1.5億～3億

～完全非競合・特命受注～

最新受注事例

～J社@千葉県・売上3億円程の住宅会社～

取り組み2年で約3億円の医療アパートを受注。
住宅一辺倒から脱却し、単価の大きな非住宅建築、土地活用事業も今後は積極的に提案していく。

～T社@愛知県・売上7億円程の住宅会社～

たった2年で4棟・10億円の医療アパートを受注。
医療アパートを運営する法人にとってメリットがかなり大きいため、リピートや紹介による受注が多く、販促が不要な分助かっています。

～K社@岩手県・売上7億円程の土地活用会社～

取り組み4年で17棟・50億円の受注達成。
医療アパートを運営する法人は医療保険収入がかなり大きく、複数棟展開したいと問合わせが全国からひっきりなしに届いているとのこと。

～S社@埼玉県・売上27億円程の土地活用会社～

福祉に特化した土地活用を展開してきましたが、郊外に行けば行くほど、『小さな病院』のような医療アパートはニーズが高まります。
活用しにくい田舎の土地でも活用可能な商品です。

土地活用商品としての魅力

- ① 満室賃料保証（サブリース率100%）
- ② 長期一括借上げ（約25年間）
- ③ 供給不足・完全非競合
- ④ 高い家賃設定（表面利回り約8.5%）



土地活用最新事例大公開セミナー

ガレージ・小規模倉庫

単価200万円～

～少額投資・高利回り・狭小地活用～

最新受注事例

～R社@大阪府・売上25億円程の太陽光販売会社～

建築未経験・専任営業マンゼロで売上2億円達成。
需要が高まる一方で、小規模倉庫を専門で取り扱う
会社が無いと、HPを作成するとすぐに4件反響。
1件目から順次受注していき、半年で2億円の
契約に至りました。

～S社@愛媛県・売上10億円程の建設会社～

小規模倉庫・ガレージ事業に特化したHPを作成し、
毎月約20件の問い合わせが来るようになりました。
商談も3回ほどで終わるので手間がかかりません。
相見積もりにもならず、取り組み1年で3億円の
受注に繋がりました。

土地活用商品としての魅力

- ①少額投資可能で融資◎（200万円～）
- ②高利回り（表面利回り約15%）
- ③運用コストほぼゼロ（外観メンテ不要）
- ④値崩れしない（供給率が低い）
- ⑤狭小地・変形地 活用可能
- ⑥立地に左右されない（駅から遠くてもOK）



屋内型トランクルーム

単価0.4億～1億

～時流の最先端。今後伸びる土地活用商品～

トランクルーム市場性

- 新築のトランクルームは近年、急速にシェアが拡大している。
- 利用者には入室専用のICカードが配布されるほか、防犯カメラや人感センサー照明、空調設備も完備。利用料も高く、不人気な土地でも成り立ちやすいので、土地活用商品として近年注目されている。

矢野経済研究所によると、
市場規模は2028年に1,000億を超えることが見込まれる



土地活用商品としての魅力

- ①30～100坪の中途半端な土地でも活用可能
- ②立地に左右されない（駅から遠くてもOK）
- ③トランクルーム専門の大手管理会社あり
- ④水回りなど一切不要（低い管理費）
- ⑤住人トラブルゼロ（物置のみ）



土地活用商品を網羅し、 地主に選ばれる会社へ。



株式会社船井総合研究所
建設支援部 吉田 拓

いかがでしたでしょうか・・・？ ここまでお読みいただいた皆様は、

地主にとって最適な土地活用を提案したい

と、お考えかと存じます。

今回ご覧いただいた事例は、ユニークな土地活用商品を中心にご紹介させていただきました。

しかし、従来通り

アパートや戸建賃貸を好まれる地主

もおられます。

その際には、ご希望通りアパートや戸建賃貸で良いのです。

立地が良ければ、

アパートや戸建賃貸も十分良い土地活用だからです。

ただ、競合他社が多い現在、

そのような地主に出会うこと自体が難しい

です。

なので、普段聞き慣れないユニークな土地活用商品を表に出すことで、

他社と差別化を図り、『土地活用に強い会社だ』

という認識を**地主**や**不動産会社**、**銀行**に与えることで、案件獲得に繋がります。

実際に本セミナーでお伝えする**アパートや戸建賃貸の受注事例**は、

差別化した商品をキッカケに会社が認知され、

建物投資希望の地主紹介に繋がっているケースが多いです。

選ばれる土地活用会社への成長ステップ

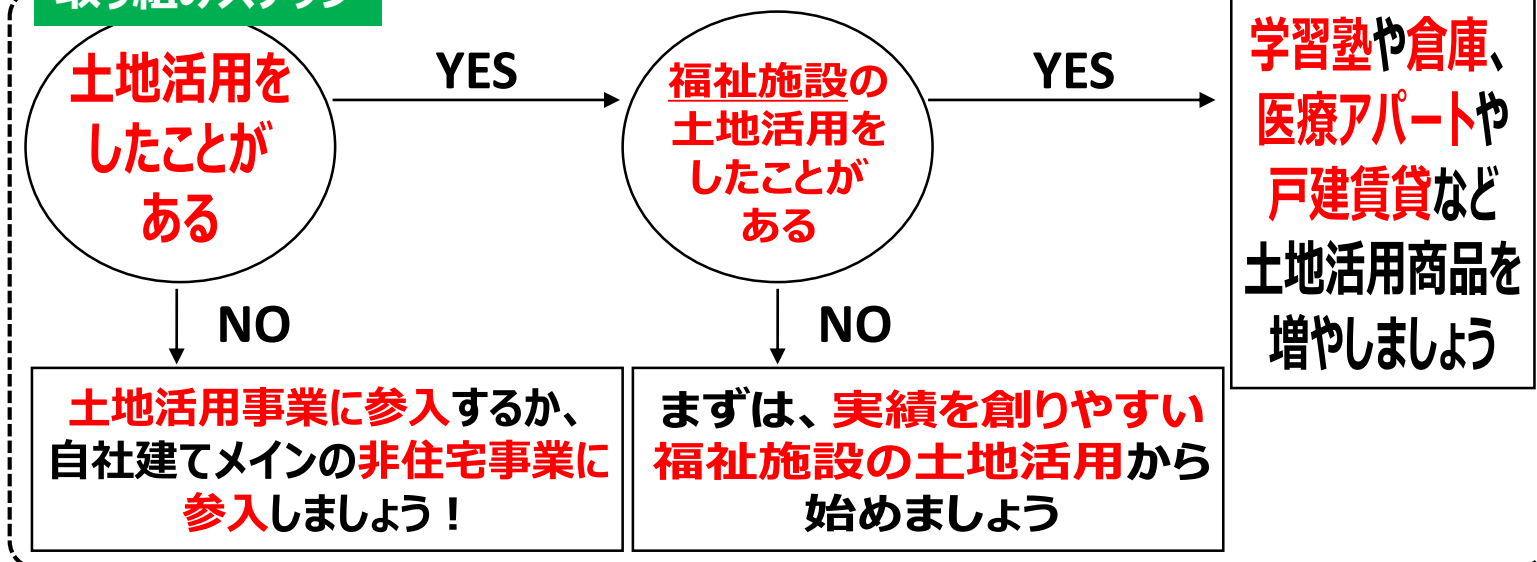
前項までで述べた、大事なことは下記の2つです。

- ① **時流に合った新しい土地活用商品**を取り入れる。
- ② **取扱商品を地主・地主紹介元に適切に認知**させる。

これらを実現させるには、

あなたの現在地を把握し、適切な新しい土地活用商品を見つけることと、
適切なマーケティングで必要な場所へ認知を広げることが大切です。

取り組みステップ



ビジネスは『**その情報を知ってるか知らないか**』

で業績が大きく左右されるケースが多いです。

本セミナーは、日々情報収集のアンテナを張り巡らせているあなたにとってかなり有益なものです。
セミナー参加者数には上限がございますので、今すぐお申し込みください。

それでは、当日皆様とお会いできることを楽しみにしております。

本セミナーが皆様の会社経営の一助となれば幸いです。

株式会社船井総合研究所
建設支援部 吉田 拓

一足先に“土地活用商品の拡大” に取り組んだ会社の声

アパート・マンションに代わる 商品としてオーナーも興味深々です。

埼玉や群馬の土地活用会社です。船井総合研究所とは10年以上、一緒に障がい者向け住宅や介護施設の土地活用に取り組んできました。当社もおかげさまで、障がい者向け住宅や介護施設を多く受注させていただいております。

木造建築ですので、建築コスト削減による利回りの確保と、木造なのに入居者がしっかり埋まってくれますので、自信をもって地主様にご提案しています。



埼玉県本庄市
株式会社渋沢
代表取締役社長 坂本 久 氏

診療所の所長と協業し、 集客も受注も順調です！

当社は住宅専門の会社ですが、以前から医療アパートや福祉施設の建築にも力を注いできました。グループ会社で有料老人ホームや保育園も経営しています。先日、初めて船井総合研究所やクリニックの事務長も交えてセミナーを開催しました。みなさん目からウロコという感じで本当に営業がしやすいと感じます。施主の課題をいち早くとらえ、建物をプロデュースできるか、これが医療アパートの事業の肝だと思います。今後もおこらず、お客様の声に真摯に向き合い努力を重ねて参ります。



石川県金沢市
株式会社たくみ工務店
代表取締役 田中 懸二 氏

2等立地でも活用できます。 福祉施設の建築で売上10億円を達成

注文住宅で先が見えず建売事業にも参入しましたが、どうしても土地勝負になってしまうことが悩みのタネでした。そんな中福祉施設の建築に参入し、いわゆる2等地でも土地活用が可能になりました。住宅では売れないような土地（2等立地や不正形地）でも建てられたので、提案がスムーズに進みました。地主探しの手間がなくなり、あっという間の2年間で売上10億円を達成しました。



愛知県尾張旭市
株式会社タチ基ホーム
代表取締役 谷口 利幸 氏

2等立地を活用し、地主に喜ばれる 土地活用提案ができるようになりました！

当社はもともと不動産会社からスタートしているということもあり、**建築レベルは決して高くはありませんでしたが、非住宅事業の中にも、木造で規格化された商品はあるので問題なく参入できました。経験も知識もゼロの営業マンからスタートしましたが、4年目となる今年は売上5億円が見えております。リピート受注も毎年あり、安定した会社経営を実現するためにも欠かせない事業になりました。**



愛知県豊橋市
松屋地所株式会社
代表取締役 本田 佑輔 氏

住宅会社でも地主や銀行に魅力的な 土地活用商品として提案できました

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、障がい者向け住宅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り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4割はリピート受注で占めています。**



福岡県久留米市
匠建設株式会社
代表取締役 坂本 朋久 氏

新規事業を手軽に手堅く始めるなら 住宅と親和性のある非住宅事業を！

当社は木を多く使用し、こだわった注文住宅を手掛けていますが、**住宅の売上は頭打ちでここからさらに会社の売上を伸ばすには別事業への参入が必要**でした。そこで約半年前から非住宅建築事業に取り組んでおります。**初年度は1棟1.2億円の障がい者 住宅を受注予定で集客も順調です。これからも、住宅の片手間で始めた非住宅事業で会社の経営を支えよう**と思います。



鹿児島県霧島市
株式会社住まいず
代表取締役社長 有村 康弘 氏

第1講座
16:00～
16:15

～時流を読む～土地活用業界の動向とは？



近年、資材高騰による建築費の上昇と、それに伴う土地活用における利回りの低下が加速してきました。そのような中、時流に合わせたユニークな土地活用商品も誕生してきております。今後の土地活用業界の動向と、取り組むべき戦略をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 吉田拓

第2講座
16:15～
16:45

～最新事例紹介～今が旬の最新土地活用商品を大公開！



日本全国から最新情報が集まる弊社が厳選した、今が旬の最新土地活用商品や、ユニークな最新受注事例まで大公開いたします。地主に選ばれる土地活用会社となるためには、豊富な情報量の確保が不可欠です。今回のセミナーがその第一歩となることをお約束します。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 今井亮斗

第3講座
16:55～
17:25

土地活用事業の業績向上に必要なこととは？



さまざまな土地活用商品がありますが、どの商品売るにも共通して大切なことがあります。地主に選ばれる土地活用会社になるために必要なことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 吉田拓

第4講座
17:35～
18:00

新しい土地活用商品を取り入れるために明日からやるべきこと



新しい土地活用商品を取り入れるために必要なステップと、商品・集客・営業に関して明日から取り組むべきことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 建設支援部 リーダー 山川雅生

開催日時

2024年10月17日（木）

2024年10月22日（火）

2024年10月28日（月）

16:00～18:00（ログイン開始：開始時刻30分前～）

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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

受講料

一般価格 税抜5,000円（税込5,500円）/一名様

会員価格 税抜4,000円（税込4,400円）/一名様

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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119115>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「119115」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。