

たった2年で

老人ホームを

20億受注

図面手間なし
配置図のみ

100%
特命案件

営業社員
不要

最短3日でスピード決済

投資会社を利用した高単価・特命受注

主催

住宅会社が再成長する非住宅事業立ち上げセミナー

お問い合わせNo. : S119650



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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.」をご入力下さい)

119650

手間なく高単価な案件を受注したい・・・。

しかし大型案件ほど進みが遅く、何度図面を直しても最終的には相見積もりで他社に持っていかれるのがいつものパターンでした・・・。

しかし今では **配置図だけでサクッと受注が決まる**
ようになりました。**相見積もりも一切ありません。**

どうしてそんなことができたのか。

結論から申し上げますと、

投資会社に老人ホームを

(ファンド)

建ててもらおう事業をスタートしたからです。

中小の建設会社と相性が良いファンド

なので、皆さんにもオススメです。

・・・まずは続きをお読みください。

ゲスト講師

株式会社大忠建設 大阪府堺市

住宅事業を軸足とするも、2022年からは本格的に大型の木造建築事業をスタート。ファンドを活用し、わずか2年で20億もの受注を達成する。新規事業が軌道に乗った現在は、老人ホームだけでなく障害福祉施設、保育園、倉庫、工場、トランクルームなどさまざまな建築物も手がけている。



株式会社大忠建設
代表取締役 大西 正敏 氏

たった2年で20億受注！最短3日で受注内諾 老人ホームの投資会社(ファンド)を利用して高単価・特命受注

事業開始前 -Before -

大型案件ほど施主の要望に振り回され、**図面作成に膨大な手間**が...

特命と思ったら**土壇場の相見積もり**でまさかの失注、頭が真っ白に...

営業社員の**新規採用はリスク**。もし受注できなかったら大損...

しかし今ではなんと・・・！

事業開始後 - After -

配置図だけで受注！最短3日でスピード内諾！

相見積もり無し！100%特命受注のスキーム！

片手間でできるから、既存社員の兼任で十分！

Q.ファンドとは何ですか？

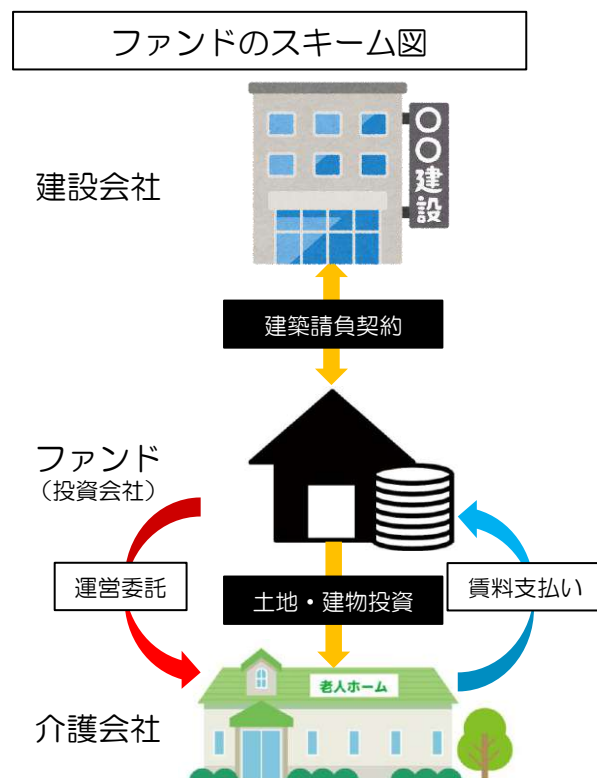
投資家から集めたお金を不動産などに

投資する会社のことです。ファンドは

老人ホームの土地と建物に投資

をする代わりに、介護の運営会社から

賃料収入を得ます。



Q.なぜ、たった2年で20億も受注できたのですか？

「**ファンドの決済が速い**」ということに尽きます。

ファンドは極論、投資に対するリターン（賃料収入）が合えば良いと

いう考えですし、図面も**配置図だけで手間なく受注**

の内諾がもらえます。

Q.老人ホームの規模はどのくらいですか？

単価は4～5億が多く、部屋数は40～50室、延床は400～500坪ほどです。

Q.なぜ、特命受注になるのですか？

ファンドと建設会社との間で**秘密保持契約を結ぶから**

です。そのため自社の提案が外部に漏れることは一切ありません。

Q.土地は建設会社が探すのですか？

建設会社が提案します。**土地のエリアは問いません**が、

多くのファンドは**坪10～20万の安い土地**を

好みます。借地もOKです。

Q.介護会社も建設会社が探すのですか？

介護会社はファンドが探してくれます。

もちろん、建設会社側で候補がいればさらにスムーズです。

Q.老人ホームも色々な種類がありますがどれがいいですか？

老人ホームであれば何でもOKです。

ファンドは投資に対するリターン（賃料収入）が合えば良いので、

細かな種類にこだわりはありません。

Q.専任の営業マンは必要ですか？

始めは専任の**営業社員は要らない**と思います。主な業務は

土地探しですが、レインズの**売れ残った土地で十分**

なので、片手間でスタートできます。

今、ファンドが熱い！ 老人ホーム専門ファンドが続々 高単価・特命受注の新常識



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

株式会社大忠建設 大西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、

「高単価案件は進みが遅く、手間ばかり…」
「突然相見積もりになり、裏切られた気持ちに…」

とお悩みの方だと思います。

そのような方に向けて、ここからはセミナーのご案内です。テーマはズバリ・・・

「たった2年で20億受注！最短3日で受注内諾

老人ホームのファンドを使った高単価・特命受注」です。

高単価案件は魅力的ですが、利害関係者も多くなかなか方針が決まらないため、施主に振り回されてしまうというのが常ではないでしょうか。

しかし逆に、

“図面に関する要望がなく、配置図だけでサクッと
特命受注になる仕組み”

を持てば、売上も利益も勝手についてくると言えます。

それをファンドを使って体現した会社こそ、株式会社大忠建設なのです。

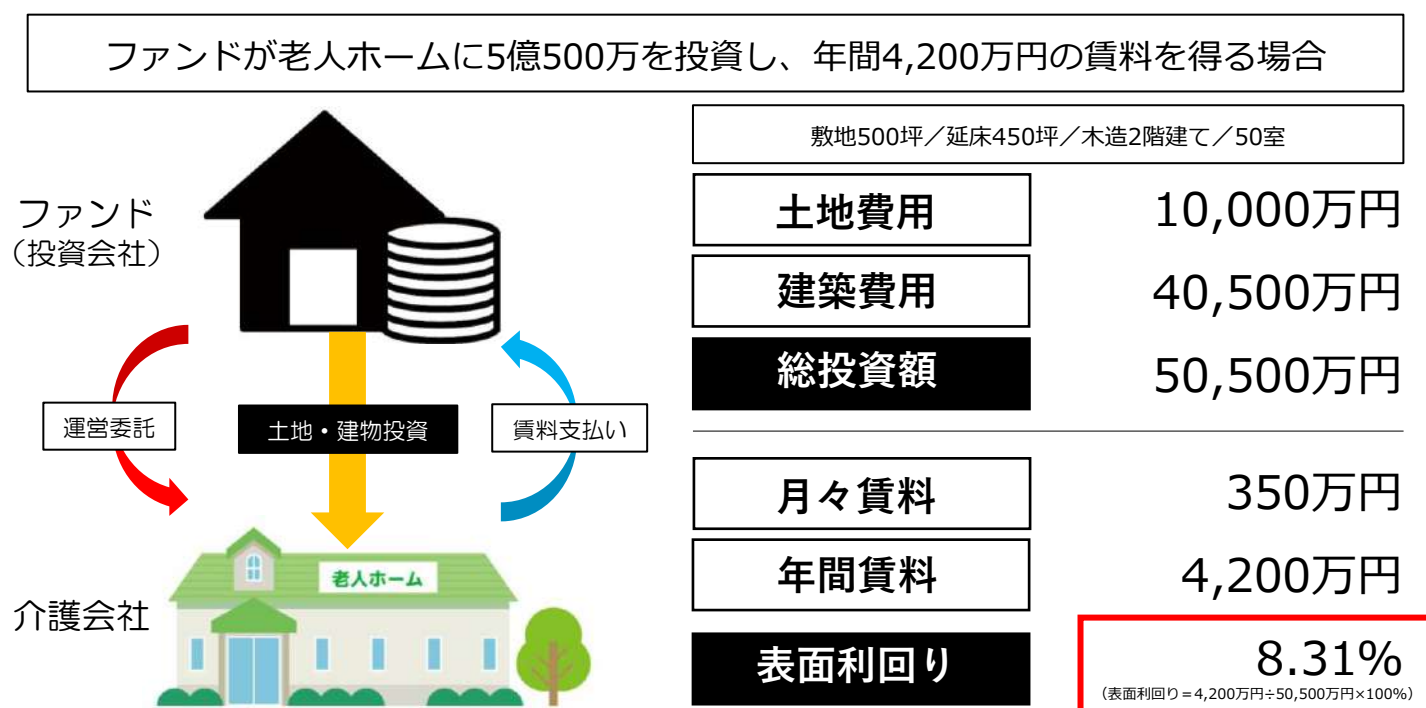
ここで、ファンドを上手に使いこなすために押さえるべき
重要ポイントをご紹介します。

それは、ファンドの収益性が高まるように「賃料収入が最も多くなる老人ホームを建てる」ことです。多くのファンドは**表面利回り7%以上が投資基準**※

になっていますので、それを満たすために介護会社から得る賃料収入を引き上げることがポイントとなります。

※表面利回り=投資額に対してどれだけ効率的に賃料収入が得られるかを表す数字。

例えば株式会社大忠建設では、下記の事例のように表面利回り8%以上を実現しています。



表面利回りは8.31%！非常に高い！

そして老人ホームの中で**最も多くの賃料収入が見込めるのがナースィングホーム**です。ナースィングホームは他の**老人ホームの1.5～2倍の賃料**を得ることができる、ファンドが喜ぶ老人ホームです。

ナースィングホームの詳しい内容はセミナー当日にご紹介できればと思います。
ぜひ、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

セミナーのご案内

住宅会社が再成長する非住宅事業立ち上げセミナー

第1講座

住宅会社の取るべき新たな経営方針とは

住宅業界のこれからを読み解き、船井総合研究所が勧める経営方針をお伝えします。

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



第2講座

非住宅事業立ち上げ2年で20億円を達成した軌跡

非住宅事業 未経験の住宅会社がたった2年で20億円を達成した秘訣について、大忠建設の大西社長が包み隠さずお話しします。

株式会社大忠建設
代表取締役 大西正敏氏



第3講座

非住宅事業に明日から取り組むために

皆様の会社が非住宅事業に参入し、最短最速で成果を出すために、明日から取り組むべき内容についてゼロから徹底解説いたします。

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



開催日時

2024年
10/28月 10/29火

10:00～12:30

または

15:00～17:30

10:00～12:30

または

15:00～17:30

(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27,000円(税込29,700円) / 一名様

会員価格 税抜21,600円(税込23,760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/119650>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「119650」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。