



工務店進化プログラム『いえまもるーぶ』180日実践パック

総合研修マスター計画書【第1期クラス版】V23

1. プログラム構築の背景と理念 (Why)

現在、日本の住宅市場は新築着工数の減少や資材高騰など、激しい荒波にさらされています。一方で、地域社会に目を向けると、先代からお付き合いのある大切な既存顧客(OB客)の皆さまは、将来に向けて「二次相続ラッシュ」と「家じまい」という深刻な悩みを抱えています。

親が亡くなり、子どもたちが実家を引き継ぐ「二次相続」では、子どもたちがすでに自らの持ち家を所有しているケースが多く、誰も住まない実家が大量の「空き家(負動産)」となってしまいます。この地域のリアルな課題に対し、家の構造も家族の歴史も知っている地場工務店が現代の「三河屋(サブちゃん)」となり、網戸の張り替えなどの小工事から喜んで引き受けて強固な信頼関係(LTVの最大化)を築くこと。Kish、その延長線上にある「空き家の買取・再生(大家業)」までワンストップでサポートすること。これこそが、これからの時代に求められる地域インフラとしての工務店の進化形です。

本プログラムは、不動産・投資未経験の工務店がわずか180日間でプロフェッショナルへ進化し、地域No.1の資産防衛業の席を確立するための実践パックです。

2. 講師陣紹介:アベンジャーズ(The Avengers)

未経験の領域を最速でマスターできるよう、情(マインド)と理(ロジック・システム)、および現場(実践)を兼ね備えた超一流の専門家集団が皆様の事業構築を徹底的にバックアップします。

氏名・所属	専門領域・役割	本プログラムにおける役割・紹介
加藤 海洋 氏 加藤燃料(株) 代表取締役	空き家再生・大家業・物件目利き	利回り20%超の空き家再生を量産する「師」。独自の投資判断基準と、地域資産を活かす大家業の最高権

氏名・所属	専門領域・役割	本プログラムにおける役割・紹介
役 東拓不動産(株) 代表取締役		威。
矢嶋 一也 氏 矢嶋建築(株) 代表取締役 ハチドリ・ジャパン 技術部長	リフォーム実務・物件査定・情報誌監修	工務店経営と大家業を両立。現場職人視点での「ほどほどリフォーム(引き算の美学)」と客付けのスペシャリスト。
遠藤 隆明 氏 税理士法人ANSIA 税理士 (株)ディフェンド 代表取締役	財務・融資戦略・相続診断実務	融資と財務のプロ。元国税局員も在籍する最強チームを率い、銀行を落とす事業計画交渉と大家の税務ハックを伝承。
志田 宏 氏 (株)住まいの一む情報館 代表取締役	相続マインド・傾聴・ヒアリング	著書『ちよっと待った！その不動産相続』。家族 of 争いを防ぎ、大型リフォーム等での節税提案に繋げる傾聴術、および「家の思い出の棚卸し」から顧客の心を開くコンサルティング手法を伝授。
玉川 和浩 氏 ハチドリ・ジャパン 役員／家元講師	火災保険活用・メンテナンス点検指導	ハチドリシステムの開発者。火災保険の正当な活用により、お客様の負担ゼロで小工事を高収益に変える現場指導を牽引。
山口 崇 氏 (株)ツタエル	進捗管理・個別伴走・実務レクチャー	各回の「進捗報告(1時間)」の進行役であり、1ヶ月目のスタート時から各社の変革を一番近くで支え、脱落させない専任伴走マネージャー。
岡田 徹 (株)ツタエル 代表取締役 ハチドリ・ジャパン合同会社 代表	理念・AIシステム開発・実践指導	本プログラムの主催者。独自開発した「Gem 3部作(AIツール)」を提供。自らも物件取得・融資に挑む筆頭プレイヤー。

3. 第1期クラス 180日間カリキュラム & 詳細スケジュール

毎回の研修の冒頭1時間は、山口崇氏による「参加者の進捗報告・課題共有会」を行い、各社の実践スピードを維持します。

■ 募集・準備フェーズ

- 6月1日(月): いえまもる一ぷオンライン説明会(1回目)
- 6月26日(金): いえまもる一ぷオンライン説明会(2回目)
- 7月4日(土): 加藤燃料 会社見学会(茨城県古河市) ※実際の再生物件とビジネスモデルを

その目で体感

- 7月23日(木): いえまもる一歩オンライン説明会(3回目) ※定員に達し次第中止
- 7月31日(金): 第1期生 募集締め切り(限定10社・先着順)

■ 180日実践パック 本講座スケジュール

【Month 1】魂の注入と武器の習得(1泊2日キックオフ合宿・東京)

日程:8月4日(火)~5日(水)

目的:「資産防衛業」へのマインドセットの書き換えと、OB客を呼び覚ますツールの完成。

時間	内容・アウトプット
DAY 1 午後	理念研修、工務店が大家業をやる社会的意義のインストール(担当:岡田)／情報誌・ハチドリ・マジタンのシステム連携。OB客に届ける「魂の挨拶文」の執筆・岡田による全員添削。
DAY 2 午前	マジタン実戦演習、OB名簿インポート、優先ターゲット抽出(担当:山口)／情報誌(いえまも通信)創刊号の完成。180日行動宣言(進行:山口)／相続診断士資格取得までのロードマップ説明(遠藤氏・ANSIAスタッフ)。

【Month 2】成功体験:ハチドリ本格導入研修(東京)

日程:9月8日(火)

目的:火災保険の適正知識を活用し、小工事を喜んで受注して圧倒的信頼と即金性を確保する。

- 10:00 - 11:00: 進捗状況報告・課題共有会(進行:山口)
- 11:00 - 17:00: 火災保険活用知識、システム操作、提案話法の徹底講義(担当:玉川)
※既存ハチドリ会員は特典として当研修をスタッフ教育のために無料再受講可能。
- 個別実地研修: 本講座とは別日で、各社1日「玉川氏による現場同行指導」を実施。
※同行指導にあたっては、別途講師旅費実費を申し受けます。

【Month 3】空き家始動:AI武装 & 所有者アプローチ術(東京)

日程:10月6日(火)

目的:岡田社長開発の「Gem 3部作」をマスターし、未経験の壁をテクノロジーで破壊する。

- 10:00 - 11:00: 進捗状況報告・課題共有会(進行:山口)
- 11:00 - 12:00: 所有者に選ばれるパートナーとしての「お手紙作戦」レクチャー(担当:岡田)
- 13:00 - 15:00: 物件リサーチ・目利き・融資プランナーの「Gem 3部作」AI操作説明(担当:岡田)
- 15:00 - 17:00: AIを用いた「事業計画書」と「買取提案書」作成実践ワーク(担当:岡田)

【Month 4】再生と融資:現場リアル合宿(茨城県古河市)

日程:11月10日(火)

目的:利回り20%超のリアルな現場を体感し、銀行を唸らせる財務・税務ハックを習得する。

- 10:00 - 11:00: 進捗状況報告・課題共有会(進行:山口)
- 11:00 - 13:00: カトネン(加藤燃料)物件視察、現場での「引き算リフォーム」体感(担当:加藤)

- 14:00 - 14:50: 「ほどほどリフォーム」の極意、客付け・管理実務の解説(担当:加藤&矢嶋)
- 15:00 - 16:50: 所有者を説得する税務トーク & 大家業の節税・財務戦略(担当:遠藤)

【Month 5】原点回帰:想いを繋ぐ相続・ヒアリング研修(東京)

日程:12月9日(水)

目的:不動産・保険営業とは一線を画す、「家族の思い出の棚卸し」に寄り添う究極の傾聴術を学ぶ。

- 10:00 - 11:00: 進捗状況報告・課題共有会(進行:山口)
- 11:00 - 14:00: 志田氏 特別研修「ちょっと待った!その不動産相続」。「家の思い出の棚卸し」から始める顧客の心を開くコンサルティング手法。税務評価と市場価値のズレを突いたコンサル、大型リフォームによる節税工事提案、空き家管理の事業化、デリケートな課題への傾聴(講師:志田 宏 氏)
- 午後: 相続診断士試験の実施。名実ともに地域の公式相談役としての權威を身につける。

※相続診断士試験の受験料は本プログラムの参加費に含まれておらず、別途実費が必要となります。

【Month 6】総まとめ & 実績発表会(東京)

日程:2027年1月12日(火)

目的:半年間の具体的な成果(査定数・購入見込み等)の共有と、今後の自走体制の確立。

- 成果発表会: 参加10社の実践成果、ストックビジネス構築状況の共有。
- 主催者実績公開: 岡田社長による「ツタエル物件」購入・融資実績の全プロセス完全リアル公開。
- 自走宣言: 地域の家守りインフラとしてのビジョン確定。

【クラス共通】相続診断士試験対策研修(オンライン・全3回)

日程:8月~10月の期間中、計3回に分けてシリーズ開催(Zoom・アーカイブ視聴可)

担当:遠藤隆明氏、および税理士法人ANSIA専門スタッフ

4. 1ヶ月目から稼働する「永続伴走・実務支援体制」

本プログラムは「半年経ったらサポートが始まる」のではなく、1ヶ月目のキックオフの瞬間から、プログラム期間中、そして卒業後まで、途切れることなく永続的に貴社を支え続ける包括的な伴走体制を敷いています。実務で立ち止まるリスクを徹底的に排除します。

- プログラム初日から始まる個別フォローアップ(担当:山口): 講座期間中の日々の疑問の解消から卒業後の進捗管理、個別課題へのアプローチまで、1ヶ月目から一貫して個別に寄り添い、併走し続けます。
- 「いえまも通信」原稿の毎月継続提供: 入会期間中、OB客の呼び水となる情報誌原稿(火災保険ネタを中心としたA4表裏のデータ/PDF)を、毎月継続して提供し続けます。自社で発行するオリジナル情報誌の別冊として一緒に郵送する、もしくは、自社での定期情報誌の発行が難しいメンバー工務店様は、当面この「いえまも通信」を自社の情報誌として送ることで、OB客や見込み客と確実につながり続けることができます。

- ハチドリオンラインサロンへの即時参加：1ヶ月目より即時参加可能。【毎月開催】にてメンテナンス実務、最新の保険活用事例を常にアップデートできます。
- 空き家ビジネス研究会：【3ヶ月に1回開催】全国のいえまもる一が参画社の最新の成功事例やリフォーム事例を徹底的に共有(TTP)し、自社の事業をブラッシュアップします。
- 物件査定・財務相談直通チャット：実際の物件検討や銀行交渉、税務の疑問が生じた際、加藤氏・矢嶋氏・遠藤氏らアベンジャーズがリアルタイムに即時アドバイスを行うチャット窓口を初日から開放します。
- 【特別有償オプション】加藤海洋氏の「空き家目利き・現場派遣」：自社エリアで実際の空き家物件取得・買取を検討する際、再生の第一人者である加藤海洋氏を現地に招聘し、プロの目利き、リフォームの引き算、投資判断を直接現場で受けることができます。
(費用：1回 100,000円(税別) + 講師旅費実費)

5. 販売プランおよび料金体系(確定版・税別)

分割プラン(プランB)に適切なプレミアムを乗せ、一括払い(プランA)のお得感を際立たせた設計となっております。また、既存会員様への感謝を込めた特別価格も完全明記しております。

プラン名	初期パック費用(1~6ヶ月目分含む)	月額継続サポート費
プランA 新規・一括払い	3,500,000円	50,000円 / 月 ※7ヶ月目以降発生
プランB 新規・分割払い	月額 200,000円 (24回分割払い・総額 4,800,000円)	50,000円 / 月 ※25ヶ月目(分割終了後)以降発生
既存ハチドリ会員 特別プラン	1,500,000円 (通常より200万円引きの特別 枠)	20,000円 / 月 ※7ヶ月目以降発生

【料金・参加人数の特記事項】

・参加人数について：上記の各初期パック費用および継続サポート費にて、1社につき2名様まで各種研修およびサポートにご参加いただけます。3名様以上の参加をご希望の場合、1名追加につき追加費用300,000円(税別)を申し受けます。

・別途費用について：相続診断士試験の受験にかかる費用(受験料)は、プログラム参加費に

は含まれず別途実費でのご負担となります。

【既存ハチドリ会員様だけの限定特典】

本プログラムご参画のハチドリ会員様は、**【Month 2】**ハチドリ本格導入研修を、自社のスタッフ教育・再トレーニングのために「完全無料」で再受講いただけます。自社の家守り実務部隊を強かに底上げするチャンスとしてご活用ください。

以上
株式会社ツタエル 発行