

オーナー案件はあるのに融資が通らず決め切れない
収益不動産会社・建築会社の経営者様向け

銀行融資が通りやすい

福祉系収益物件

1年間で **3.0億円** 受注の秘訣

借上率100%で収入安定 **事業性**
供給が追い付いていない **市場性**
社会問題解決になる **社会性**
で融資が通る！

融資が通りやすい
商品を探していました！

匠建設 株式会社
代表取締役社長 坂本 朋久 氏

これまで長年にわたり、地主や投資家に収益物件としてアパートを提案し業績を上げてきた。しかし、近年の社会背景よりアパート提案から撤退。銀行融資が通りやすい＝“事業性”がある福祉系収益物件の販売に注力し、たった1年間で3億円の受注。すでに来期も3億円以上の案件を見込んでいる。

福祉系収益物件参入セミナー

お問合せNo. S046480

主催

明日のグレートカンパニーを創る
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

TEL:0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX:0120-964-111

2日間
対応

お申込に関するお問合せ:中田(ナカタ)
内容に関するお問合せ:小屋敷 佑太郎(コヤシキ ユウタロウ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[http://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください) 【046480】

**オーナー案件はあるのに
アパートの融資が全く通らない・・・**

**アパートに代わる融資が通りやすい
商品はないのだろうか・・・**

**そもそもアパートとは融資判断基準が
異なる商品はないのだろうか・・・**

このような悩みを抱えていた、匠建設(株)の坂本社長。
船井総研から“障がい者住宅”について紹介されたことが、
福祉系収益物件を始めるキッカケとなった。



アパートに代わる 融資が通りやすい商品 を探していました！

はじめまして。匠建設株式会社、代表取締役社長の坂本と申します。

私は20年ほど前からアパートを地主や投資家に販売する事業を行い、結果を残してきました。

しかし、近年の様々な社会問題から銀行の引き締めが始まり、アパートの融資は全く通らない。そこで、融資が通りやすい・オーナーの利回りも高い新商品を探していました。

そのような悩みを抱えていた時、船井総研から融資が通りやすい商品として福祉系収益物件（障がい者住宅）の話を聞き、取り組みをスタート。

**取り組み開始、1年間で福祉系収益物件で
6棟合計3.0億円の受注が取れました。**

やはり決め手は融資が通りやすかったことです。その理由とは・・・

Next

福祉系収益物件が融資が通りやすい理由とは？・・・

船井総研より紹介された商品は、障がい者住宅でした。聞くと、

銀行融資が通りやすい主な理由は、**“事業性・市場性・社会性”**です。

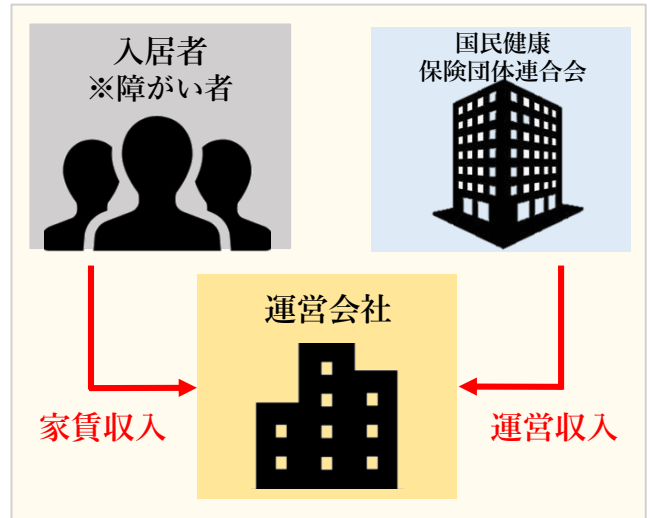
アパートに欠けてる3つの融資判断基準があるからピンとききましたね。

【事業性】

家賃収入と運営収入の

2つの収入源がある。

その上、収入は国の制度で
保証されているから銀行は
返済能力を認めやすい。



▲家賃収入は行政の財源・運営収入は国の財源であるため、銀行は事業性が高い（返済能力が高い）と判断しやすい。

【市場性】

障がい者の増加数に対して、障がい者住宅の供給が追いついていない。

そのため、入居率は高くなり、銀行は収入が安定していると判断する。

【社会性】

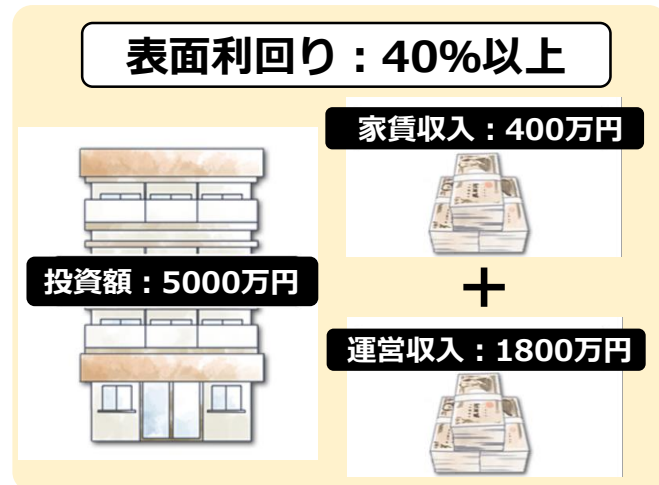
障がい者の住まいの不足は大きな社会問題となっている。そのため、

障がい者住宅を供給することは、社会性があると判断されやすい。

※障がい者は住宅確保要配慮者（低額所得者、被災者、高齢者、障害者、子供を育成する家庭その他住宅の確保に特に配慮を要する者）に指定されているため、彼らの住まい確保は大きな社会的意義を果たす

さらに、運営会社代表の北村社長に障がい者住宅について聞いたところ、

- ①障がい者住宅は家賃収入のみで利回り8%であり運営収入も合わせると利回りは40%となる。



▲年間収入（400万円+1800万円）／投資額（5000万円）
=表面利回り40%以上となる。よって、回収期間は2年半となる。
銀行は3年間を回収期間目安と考えるため、融資が通りやすい。

- ②高齢化社会により、両親に先立たれた独り身の障がい者が増加している。それにもかかわらず、障がい者住宅の供給は進まず、社会問題化している。

- ②入居率は95%以上の地域が多い。入居が出来ず、待機者がいる障がい者住宅も珍しくない。



▲坂本社長が障がい者住宅についてヒアリングした運営会社代表の北村社長。匠建設にて2年間で5棟建築予定。

船井総研の言っていることは嘘ではなさそう。これであれば、銀行も融資を出しやすい理由も納得できる。参入を即決しました。

Next

参入決断！実際に建築受注するまでのステップは？・・・

本事業は以下のステップにて進めていく。

Step.1 オーナー探し（土地・建物提供者）

アパート過去客&不動産会社紹介客がメインとなる。



船井総研とオーナー&不動産会社向けセミナーも実施。

Step.2 運営会社探し（借り上げ会社）

オーナーが投資する候補地が決まったら、

セミナー&チラシ販促により、

借り上げ希望の運営会社を見つける。



▲借り上げ希望の運営会社を募るチラシ。匠建設では100社に販促し4社の反響。

Step.3 マッチング

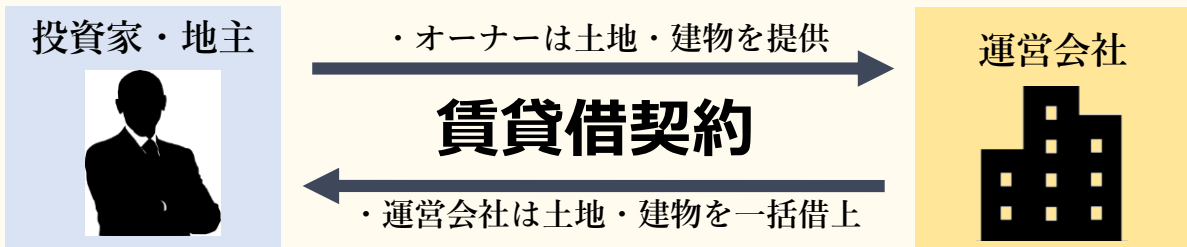
運営会社に借り上げ意思を確認→条件交渉に進む。



建物価格・家賃は決まっている為、交渉は進めやすい。

Step.4 銀行融資打診

<事業スキーム図>



当事業は運営会社とオーナーの賃貸借契約によって成り立つ。投資家や地主が土地・建物を提供し、運営会社が20年~25年で一括借上するというスキームである。

Next



銀行への融資打診をしてみると・・・

すぐに1件案件が決まり、銀行に融資の打診をしてみると・・・

銀行は障がい者住宅について全く知らない・・・

融資以前の問題でした。

- ①障がい者はいるの？住みたいというニーズは本当にあるの？
- ②供給過多ではないの？アパートとは違うの？
- ③事業性はあるの？借り上げ先の運営会社の収益はどこから生まれるの？

銀行は知らないものには融資しない・融資できない。

そこで、船井総研と一緒に銀行に説明会を開催。

- **事業性**（家賃&運営のダブル収入）
- **市場性**（供給不足）
- **社会性**（社会問題解決）

The image shows a detailed financial spreadsheet with multiple columns and rows of data. It appears to be a business plan or financial projection, with various sections and tables. The data includes numerical values, possibly representing income, expenses, and other financial metrics. The spreadsheet is organized into several distinct areas, with some cells highlighted in yellow or orange. The overall layout is dense and professional, typical of a financial model used in a business plan.

をあらためて説明。

▲船井総研と一緒に作成する事業収支。
オーナー向け収支だけでなく、運営会社向け収支も作成することで銀行に事業性を伝えることができる。

銀行は融資の際に家賃収入による収益性だけをみられることが多いです。

一方、障がい者住宅は上記のように3つの判断基準がみられます。

そこを銀行員に教えてあげることが大切なのです。

さらに、これに加え大事なことは・・・

Next

商品の良さ+●●●●●が大切・・・

銀行融資を通すには、テクニックも大事になります。

例えば、私が行っていることとしては、

① 担当者を教育し、融資が通る稟議書を書いてもらう

融資を通すには、担当者に融資が通る内容の稟議書を作成してもらい、支店長の決裁を下ろす必要があります。ただ、担当者は障がい者住宅の内容は知りません。そこで、私が代わりに融資の判断基準を教えています。私が作成しているようなものですから、融資は通りやすいのは当然ですね。

② 融資額は支店決済で済む設定する

本店決済になると審査が厳しくなるためです。

例えば、支店決済枠で多いのは1億円。障がい者住宅は2棟で約9500万円なので支店決済で済ませるという具合です。

など様々なテクニックも心掛けております。

銀行に対して、こちらがいかにか“教える立場”になれるかが大切なのです。

このように、融資を通すには、

商品の良さ+テクニックを駆使することが最も大切なのです。

Next →

参入2年目に突入。今では・・・

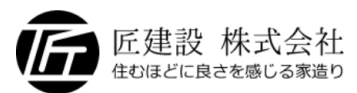
1年目は**私1人で6棟3億円**やってまいりました。
が、さすがに限界ということで、今では担当者をつけました。

来期は3億円の契約見込みがすでにできております。

今では、運営会社&投資家ともにリピートがありますし、
銀行も実績が出来たため、融資が通りやすくなりました。
来期が今から楽しみです！

実は、銀行融資を通す秘訣については、ここでは書けないテクニックが
いくつかあります。その核心とも言える部分については、実際にお会い
できた方だけにこっそりお話いたしたいと思います。

最近では、以前の当社のように融資が通らず困っている同業者の声をよく
お聞きします。ぜひ、当社の取り組みを御社でも実践いただき成功を収めて
ほしいです。このお話が、みなさまの少しでもお役に立てればと思います。



匠建設 株式会社

代表取締役社長 **坂本 朋久**



(株)船井総合研究所 住宅支援部
土地活用チーム
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

川崎 将太郎

福祉系収益物件だから 銀行融資が通りやすい 3つの理由

アパートと異なる判断基準を抑えることがポイント

匠建設(株) 坂本社長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？

ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「アパートに代わる融資が通りやすい商品を知りたい・・・」とお困りの方
「その融資の通し方のコツや実例を知りたい・・・」とお悩みを
お持ちのことと思います。今すぐこのセミナーにお申込みください。

セミナーのテーマはズバリ・・・

【銀行融資が通りやすい福祉系収益物件】

アパート販売で満足していたら、これ以降のお話はお読みいただかなくても
結構かもしれません。

しかし、アパートだけでは伸ばすのは限界があると思いませんか？

匠建設(株)様が受注できるようになった理由をカンタンにご説明します。

まず、その前にいったん話を整理しましょう。

ここまでお読みくださった方はお分かりだと思いますが、
この事業はアパートとはスキームが全く異なります。

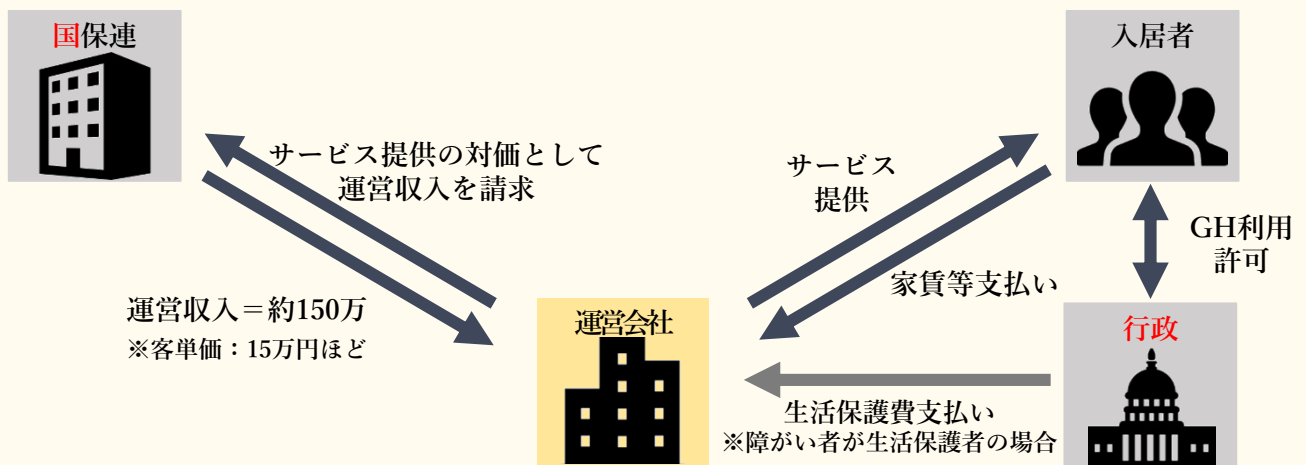
運営会社がオーナーから物件を借り上げるため、
運営会社の事業が成り立つのか（=事業性・市場性・社会性）が融資判断の
ポイントとなります。銀行員に対しては、ここを理解してもらう必要があります。

では、その上で・・・障がい者住宅の“事業性・市場性・社会性”が
どのようになっているから融資が通りやすいのでしょうか。

① “事業性”があるから融資が通りやすい

アパートは単純に利回りしか見られません。一方、障がい者住宅は事業性が
見られます。そして、家賃は“行政”が保証。運営収入は“国”が保証。
つまり、国が保証しているといえる。もともと融資を出しやすい
スキームになっているのです。

<障がい者住宅事業のスキーム図>



② 右肩上がりの“市場性”

障がい者手帳所持者数は増加（＝入居者希望者数の増加）しております。

それにもかかわらず、

障がい者住宅の供給は進まず、

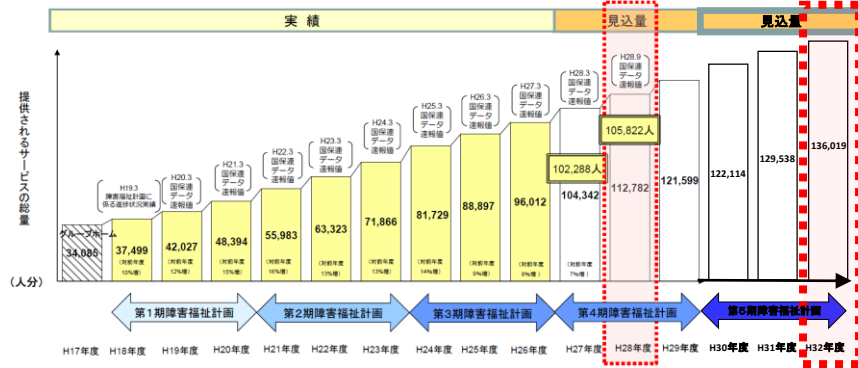
まだまだ不足しています。

そのため、入居率が

非常に高くなっており、

融資が通りやすいのです。

※平均入居率95%（船井総研調べ）



▲厚生労働省発表資料より抜粋

③ 社会問題の解決につながる“社会性”

銀行は社会的意義の高い案件には融資を出しやすいです。その点、住まいがなく困っている障がい者の方々に住まいを供給することは社会性抜群と言えます。

これらの理由により融資が通りやすいと言えるのです。

いかがでしたでしょうか。セミナー当日は、坂本社長から銀行融資を通すポイントなどリアルな話をご説明いただきます！

また、今回のセミナーでは、坂本社長が障がい者住宅の販売事業の参入を決めたキッカケとなった運営会社代表の北村社長にもご登壇頂きます。

ダブルゲストの貴重な機会となります！

当日、会場でお会いできますことを、楽しみにいたしております。

株式会社船井総合研究所
住宅支援部 土地活用チーム
チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

川崎 将太郎

福祉系収益物件が投資商品として注目される理由とは

借上率100%だから空室リスクがゼロ！

修繕費は運営会社と折半だから手残りが多い！

福祉系は老朽化≠家賃下落だから家賃変動ナシ！

2等立地が好まれるため投資額を抑えられる！

20～25年一括借り上げだから長期安定！

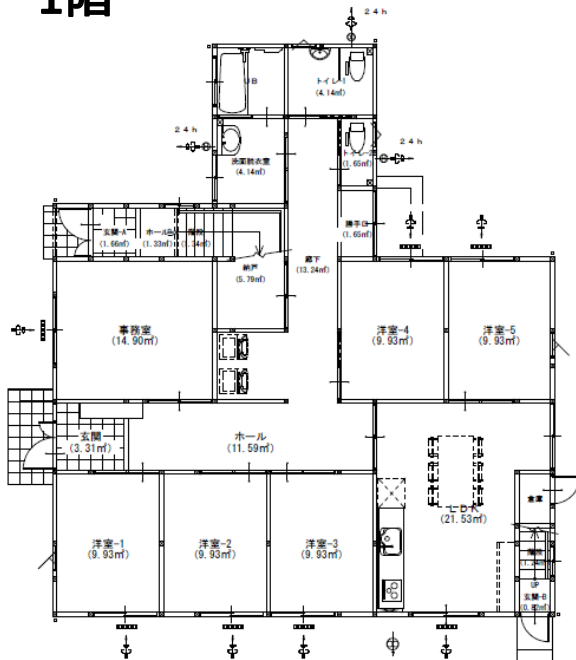
総量規制があるから供給過多になりにくい！

水回りが各部屋にないから少額投資可能！

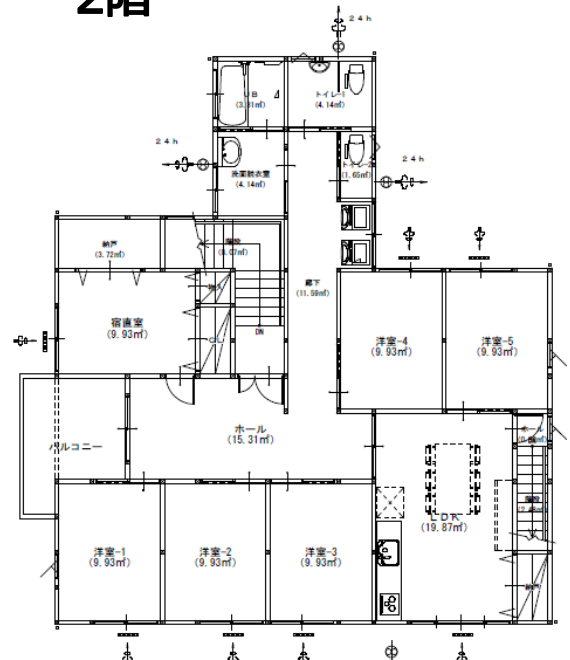


▲北村社長が運営する障がい者住宅。10名定員であり18歳～64歳の知的・精神障がい者が生活する。敷地は約70坪あれば建築可能。また、障がい者住宅という特性上、立地は住宅街の中心地よりも、街中から少し離れた2等立地が好まれることが多い。

1階



2階



▲北村社長が運営する障がい者住宅の間取り。1階男性5名、2階女性5名の計10名定員。1部屋6帖であり、廊下やリビングも広いスペースを確保したグループホームとなっている。これとは別に部屋の真ん中にリビングを配置し、廊下をなくすことで延床54坪に抑えたプランもある。

セミナーに参加され、実際に福祉施設建設に参入された経営者の声

これまでに開催した船井総研主催の「福祉系収益物件セミナー」には、当初の予想をはるかに超える経営者の方々のご参加をいただいております。この中から、福祉系収益物件事業に先に参入されて成功されている経営者の声を一部紹介します。



銀行融資が通りやすい。そこが魅力ですね！ 今では銀行からの紹介もあります！



愛知県・一宮市
株式会社 日建ホームズ
専務取締役 黒坂 隆之 様

弊社は障がい者住宅の融資経験が何度かあります。**結論、融資は通りやすいと感じております。**やはり、銀行がチェックするのは、“事業性・市場性・社会性”。これに加えて、私と思うのは経営者の想いですね。障がい者住宅は全て網羅しているから融資が通りやすいのだと思います！



障がい者住宅受注だけで2年で5億円の受注を達成！ 投資家にも地主にも十分に提案できる商品です！

私は3年前に船井総研から障がい者住宅のセミナーの案内が来ていたので、参加したのがきっかけです。**1件目は投資家案件**でした。障がい者住宅は、2等立地で良いため、土地からでも利回りが回るのが良かったですね。弊社の場合、その後は、地主案件が多いです。地主の中には、社会性を求められる方も多いため、そのような方にはアパートではなく、こちらを提案することで受注を伸ばすことができましたね。



東京都・大田区
株式会社ビーテック
代表取締役 樋口 健二 様





茨城県・日立市
株式会社ジュン・ホーム
代表取締役社長 小沼 洋 様

福祉系収益物件 未経験の会社であっても、 参入して、十分成果を上げることができます！

2018年に障がい者住宅の提案を本格的に取り組みを始めました。今までは注文住宅が主な事業ではありましたが、福祉系収益物件も主な事業になってきています。

今年は1億円の請負契約をいただくことができました！

また、2018年10月に開催した障がい者住宅見学会では、30名を超える申し込みがあり、**そこからの受注も1件獲得！**その他の事業者の追客も行っていますが、これからが楽しみです



愛知県・名古屋市
建築工房 樹 株式会社
代表取締役 大谷 光弘 様

ウチみたいな小さな会社だからこそ小回りがきくので、 オーナーや事業者への提案には最適なのかもしれません。

2014年に本格的に「障がい者住宅」を商品化し、

初年度で10棟を受注することができました。

従業員は3人と小さな会社ですので、営業に関しては私がメインで担当しています。アパート・マンションの空室率が世の中で騒がれている中、**障がい者住宅は世の中のニーズが高く、集客や営業も非常にしやすい**です。

なんと行政からも「建てて欲しい」というお声もいただく事業なので、今後もこの事業を伸ばしていきたいと思えます。



静岡県静岡市
株式会社 大成住宅
代表取締役社長 望月 久雄 様

高齢者住宅の提案から、障がい者住宅の 提案に切り替えたところ受注が一気に増えました。

2016年頃、もともと高齢者施設として提案していた案件がありましたが、1年ほど決まらず、提案に行き詰っていました。

そこで、船井総研さんからご紹介いただいた**障がい者住宅に提案を切り替えたところ、1年間で約3億円の受注になりました！**

まさしく、世の中からの障がい者住宅のニーズを感じた瞬間でした。2年目は4.5億の受注。3年目の来期は6.5億円の受注を目指します！



福祉系収益物件参入セミナー

【開催日時】 <東京> 2019年6月25日 (火) 13:00~16:30

講座	内容
福祉系収益物件の仕組みとその市場性について	
第1講座 13:00~ 13:30	 <p>株式会社船井総合研究所 住宅支援部 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 小屋敷 侑太郎</p> <p>セミナー内容① アパート事業は厳しい時代に?! いまこそ福祉系収益物件に参入せよ!</p> <p>セミナー内容② 福祉系未経験でも問題ナシ! 福祉系収益物件の仕組みとその市場性について</p>
1年間で3億円受注の軌跡! ポイントは銀行融資でした!	
第2講座 13:30~ 14:20 	 <p>匠建設株式会社 代表取締役社長 坂本 朋久氏</p> <p>セミナー内容① 私が福祉系収益物件に参入即決したキッカケと 船井総研と歩んだ3.0億円受注までの軌跡</p> <p>セミナー内容② 成功のポイントは銀行融資を通しやすかったこと! 私が考えるポイントとテクニックをご紹介します!</p>
運営会社社長が語る!“事業性がある”と断言できる理由!	
第3講座 14:30~ 15:00 	 <p>株式会社MLS 代表取締役 北村孔一氏</p> <p>セミナー内容① 運営会社だから分かる! 福祉系収益物件の“事業性・市場性・社会性”の良さ</p> <p>セミナー内容② 運営会社視点で思う! 収益不動産・建築会社が 福祉系収益物件に参入すべき理由</p>
銀行融資を通す3つのポイントとその方法	
第4講座 15:10~ 15:50	 <p>株式会社船井総合研究所 住宅支援部 土地活用チーム マーケティングコンサルタント 小屋敷 侑太郎</p> <p>セミナー内容① 匠建設(株)が3億円を受注できた理由</p> <p>セミナー内容② 銀行融資を通す3つのポイントとその方法とは</p>
アパート不況時代の今こそチャンス! 明日からすぐに取り組めること	
第5講座 15:50~ 16:30	 <p>株式会社船井総合研究所 土地活用チームチームリーダー チーフ経営コンサルタント 川崎 将太郎</p> <p>セミナー内容① 福祉系収益物件参入で アパート不況時代のピンチをチャンスに変えよ!</p> <p>セミナー内容② 明日から福祉系収益物件に参入するために 実践してほしいこと</p>

まずはお問い合わせください

日程がどうしても
合わない企業様へ。

個別相談承ります

TEL : 0120-958-270

平日 9:45~17:30
~担当~
小屋敷

東京

2019年 6月25日 (火)

13:00~16:30 (受付開始12:30~)

日時・会場

J R東京駅丸の内北口より徒歩1分

株式会社船井総合研究所 東京本社〒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

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般企業

会員企業

税抜30,000円 (税込32,400円) / 1名様

税抜24,000円 (税込25,920円) / 1名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。

お申込み方法

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お振込先

下記口座に直接お振り込み下さい。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785758 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お申込み受付
内容に関する
お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●お申込担当: 中田(ナカタ)

●内容に関するお問い合わせ: 小屋敷 侑太郎(コヤシキ ユウタロウ)

福祉系収益物件参入セミナー

お問い合わせNo. S046480

FAXお申込み用紙

FAX: 0120-964-111

担当

中田(ナカタ)

フリガナ		社員数	年商	営業所数
会社名		人	百万円	店
所在地	〒	TEL		
		FAX		
フリガナ		フリガナ		
代表者名	(役職)	連絡 担当者名		

参加者氏名

フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
① 氏名			② 氏名		
③ 氏名			④ 氏名		

個別無料経営相談会 (担当講師による個別相談会を行います)

★先着3名様限定で、無料で経営相談(30分程度)を行います。(どちらかに○をつけてください)

①セミナー当日、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 頃)

【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。

当日セミナーでお聞きしたい内容があればご記載下さい。セミナー構成の参考とさせていただきます。

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。 FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(

研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検



お申込みはこちら

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。