

不動産投資ビジネス立ち上げセミナー

セミナー内容&スケジュール

第1講座

高収益企業こそ不動産投資ビジネスを新規で始めるべき理由を解説

- ・本業で出した利益を不動産投資して、成長し続ける事例を公開!
- ・安定的な賃料収入の拡大で経営を安定化、利益率を向上させた事例を大公開!
- ・不動産投資ビジネス新規立ち上げに必要なステップを徹底解説!
- ・不動産投資ビジネスの事例企業5選を公開!

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 井上 雄太



第2講座

異業種からでも参入できる収益不動産!
年間家賃収入1.2億円を達成した軌跡を大公開

- ・異業種から不動産投資ビジネスをはじめたきっかけと成功・失敗事例を全て公開!
- ・これまでの不動産投資ビジネスの軌跡と実際の購入事例を大公開!
- ・収益物件の購入における目利きの5つのポイントを徹底解説!
- ・年間家賃収入1.2億円を達成するまでに取り組んだ内容を公開!

飲食とインターネット(j.com)で自営業を15年程度実施、2014年から不動産投資を開始。
現在まで区分・テラス・木造アパート・鉄骨アパート・築古RC・新築アパート等あらゆる収益物件を購入し、室数250室・家賃収入1.1億円以上を達成。
2016年から収益仲介業を中心に不動産業をスタート。現在、不動産業と大家業で大阪・兵庫を中心に事業を拡大している。

トラストバンク株式会社 代表取締役社長 冲中 俊貴 氏



第3講座

不動産投資ビジネス新規立ち上げを成功させるためのポイントを徹底解説

- ・高利回り物件を仕入するための具体的な手法を大公開!
- ・失敗しないために不動産購入で押さえるべき5つのポイントを公開
- ・新築マンション・中古マンションの購入を注意すべきポイントとは?
- ・1年でストック売上1.2億円を達成するまでのロードマップを公開!

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 吉田 航



第4講座

不動産投資ビジネスで安定した収益基盤づくりを実現

- ・異業種の高収益企業こそ不動産投資ビジネスを始めるべき理由とは!?
- ・事業ポートフォリオの中に不動産投資ビジネスを組み入れるメリットとは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージング・ディレクター 小寺 伸幸



開催要項

東京会場

2024年 3月25日
13:00~16:30 (受付12:30~)

お申込み期限:3月21日(木)

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
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

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、会場はマイページ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

一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/110547>



【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。



お申込みに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。

船井総研セミナー事務局 (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。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

製造業・アミューズメント・住宅・不動産業界向け

本業で出した利益を再投資して、拡大!

不動産投資ビジネス

飲食とネット事業
で自営業をしていた
私でもできました。

一棟マンション・アパート

毎月の家賃収入で
第二本業の基盤をつくる

トラストバンク株式会社
代表取締役社長 冲中 俊貴 氏

宅配業から不動産投資で
室数 **250室**

家賃収入 **1.2億円**
を達成!

このような方におすすめ

- ✓ 本業が順調なうちに安定したストック事業を検討したい
- ✓ 節税対策ができる
- ✓ 収益不動産ビジネスは年々拡大している相続市場が狙い目

東京会場

2024年 3月25日

株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付 12:30~)



主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

不動産投資ビジネス立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S110547

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 110547

飲食業・ネット事業を本業に据え 異業種から**収益不動産事業**に 参入し、**家賃収入1.2億円**を達成 トラストバンク株式会社



代表取締役社長 **冲中 俊貴 氏**

2023年度は、原価高騰・金利の上昇・アフターコロナによる観光産業の回復などの影響もあり、住宅購入者の購入意欲が減少し、新築着工棟数の減少など、住宅・不動産業界にとって悪いニュースが多い一年でした。

2023年に限らず、コロナなど外的な要因が経営にもたらした影響というのは計り知れないでしょう。先行きが不透明で、将来の予測が困難な時代でも安定的な収益性を実現している企業には、ある共通点があります。それは、**事業のポートフォリオにストック型ビジネス**が存在することです。全業種についても言えることですが、フロービジネスのみに依存している企業は外的要因の影響を受けやすく、また人的資本に依存しやすい業態でもあります。一方で、ストック型ビジネスは人的資本に依存することなく、省人化で安定的な収益確保が実現可能と言えます。ひとえにストックビジネスと言ってもさまざまな業態がありますが、我々がオススメするのは賃料収入を得る収益不動産ビジネスです。なぜならば、家賃変動率が低いため、収益の安定性につながります。また、「**不動産投資**」が企業にもたらすメリットは、銀行からの借入が中心となるため、手元のキャッシュが減る心配がありません。さらに、減価償却費として計上が可能であり、**大幅な節税効果**が期待できます。既に本業でフロービジネスを取り組まれている高収益企業は、本業で得た利益を不動産投資に充て、ストック収入を確保することで安定した経営基盤づくり・売上規模の拡大が描けます。そこで今回は、**飲食・ネット事業を本業**にされており、不動産事業は**未経験**であったが**異業種**から収益不動産事業に参入を行い、**年間家賃収入1.2億円**を達成されたトラストバンク株式会社 代表取締役社長 冲中俊貴氏に成功の秘訣を伺った。

自営業から収益不動産事業を始めたきっかけ

私はもともと、飲食やインターネット販売などで自営業を15年間行なっておりました。収益不動産事業に興味を持ったきっかけは、自宅の住み替えを検討していた際に、手に取ったある本が不動産投資との出会いでした。最初は右も左もわからない状態だったので、無料の不動産投資セミナーなどに参加しましたが、不動産の販売が目的のセミナーが多く、優良の物件に出会えず、自身でポータルサイトを活用し、購入することを決意しました。

物件購入における選定方法とは？

自身で初めて購入したのは2013年で、当時は自営業ということもあり、「融資」が下りる物件というのが、物件選定における優先の基準となっていました。

ただ、融資が下りる物件をやみくもに購入するのは、リスクが大きすぎるため、流動性の高い物件を（駅距離・返済比率・土地面積など）購入の基準として設けていました。

この基準というのは、現在の家賃収入が1.2億円を達成できた今でも意識した仕入を実施しており、収益物件の購入においては欠かせないポイントとなります。

<現在の保有物件種別>

- ・新築アパート
- ・中古鉄骨アパート
- ・中古木造アパート
- ・RCマンション
- ・軽量鉄骨
- ・築古の戸建賃貸

収益不動産事業の参入に興味を持たれている事業者に一言アドバイスがあるとすれば、**流動性の高い物件**と言っても、構造や築年数によってポイントが異なるため、まずは物件種別ごとの特徴を把握することが**事業成功のカギ**となるということです。

物件種別ごとに押さえるべきポイント

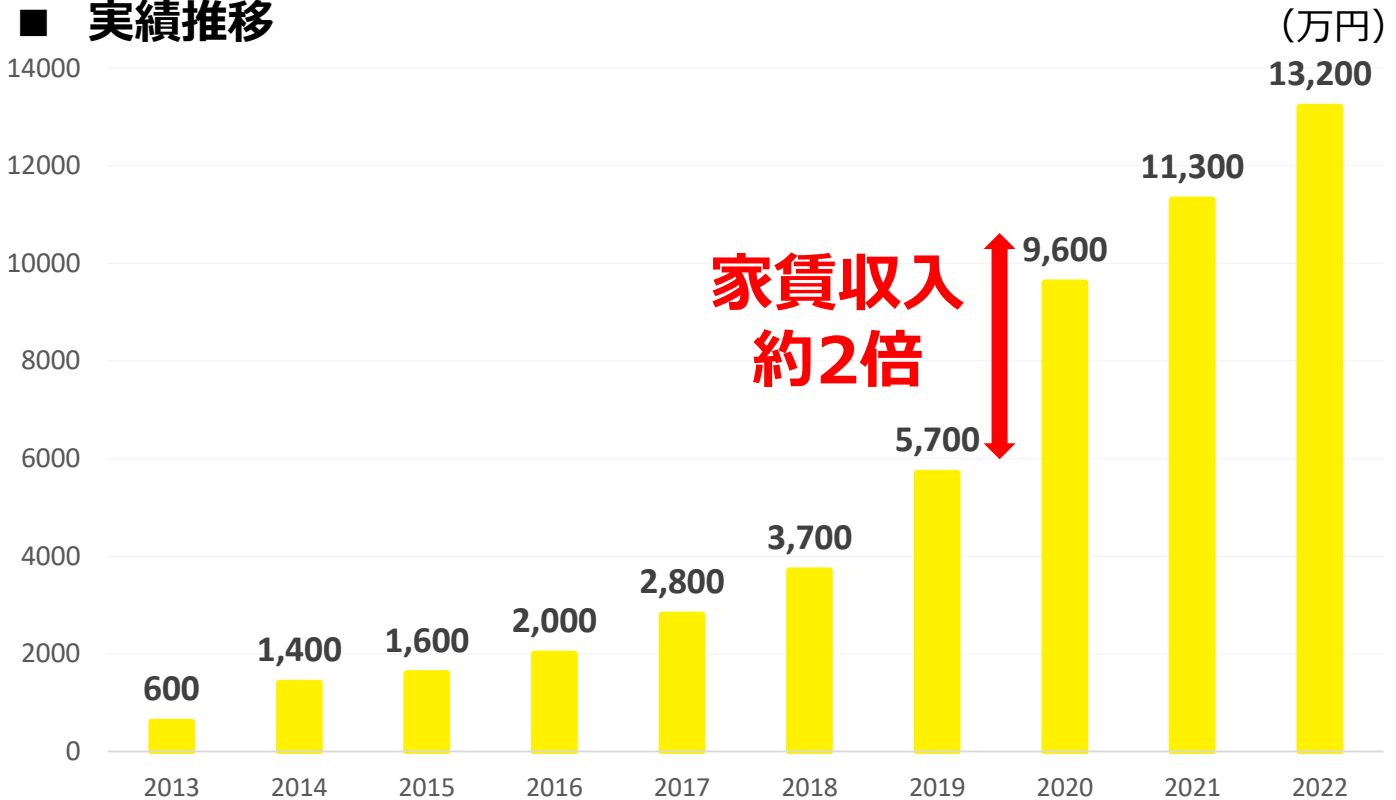
	戸建	中古アパート	新築アパート
ボリューム			
出口戦略			
リスク (戸数・滞納状況・敷金)			
入居期間			
リフォーム 費用			
融資			
利回り			

本セミナーで徹底解説！

家賃収入1.2億円を達成した軌跡

2014年より本格的に収益不動産事業に参入を行い、今では250室まで室数が増えました。参入当初は大家の会などに参加し、他のオーナー様から刺激を受け、室数を増やすことを目標の一つとして事業に尽力しました。50室→100室までの室数を伸ばすことには苦労もありましたが、100室→250室は一気に駆け上がったイメージです。というのも、収益物件の購入実績が増えると同時に紹介案件が増えたことも要因の一つです。

■ 実績推移



本格的に事業参入した2014年度は、ポータルサイトより物件の選定などを行い、投資物件の購入していましたが、今では優良な紹介案件も徐々に増えてきています。一つ言えることがあるとすれば……「**とびきり優良な物件は市場に出にくい**」ということです。ただ、種別ごとの物件購入のポイントを押さえ、適正なタイミングで売却することで、安定的な収益化につながっています。

ズバリ…事業成功のポイントを教えてください！

私は、事業成功のポイントは大きく分ければ **3** つだと思っています。

① 物件種別ごとの特徴を把握する

- ※購入の目的によって異なる
- ※融資枠が限られる場合、購入順番を間違えると難しい

② 金融機関の選択の仕方と付き合い方

- ※大前提、買えるなら積極的に購入すべき。金融機関が貸すということは一つのお墨付き

③ 仲介業者との関係性構築

- ※不動産業は人間関係が重要。仲介会社で働く人と心を通わせたやり取りが必要

実際の収益物件購入事例①【新築アパート】



価格 **5,400**万円

利回り **9.2%**

所在地： 兵庫県明石市

沿線交通： JR西明石駅

築年月： 新築

土地面積： 300㎡

実際の収益物件購入事例②【戸建賃貸】



価格 **520**万円

利回り **12.0%**

所在地： 大阪府堺市

沿線交通： 南海電鉄浅香山駅

築年月： 昭和40年頃

土地面積： 45㎡程度

物件種別ごとの特徴を把握し、購入目的を決めています。

物件によって、融資額の上限が異なる・借主の入居期間が異なるなどのメリット・デメリットがあるため、戦略的な物件購入を意識しています。

節税対策・相続対策もしくは事業承継における個別株の評価額を下げるなど、事業者によって不動産投資を行う目的は異なると思いますので、目的にあった不動産投資をおすすめします。

1年間でストック収入1.2億円

に向けたロードマップを大公開！

収益不動産事業の立ち上げに必要な
ノウハウを徹底解説！



どうして、収益不動産を始めるべきなのか？

コンサルタントが勧める

収益不動産のポイント

株式会社船井総合研究所

不動産支援部 リーダー

井上 雄太

こんにちは！株式会社船井総合研究所の井上雄太です。

異業種から収益不動産事業へ参入された企業の成功事例はいかがでしたでしょうか。

本事業については、企業の永続的維持発展を目指される企業や事業承継を検討されている企業にとって必要となる事業です！こちらでは、レポートをお読みの皆様が収益不動産事業に取り組むべき理由を解説させていただきます。

安定成長を実現している企業の共通点とは・・・？

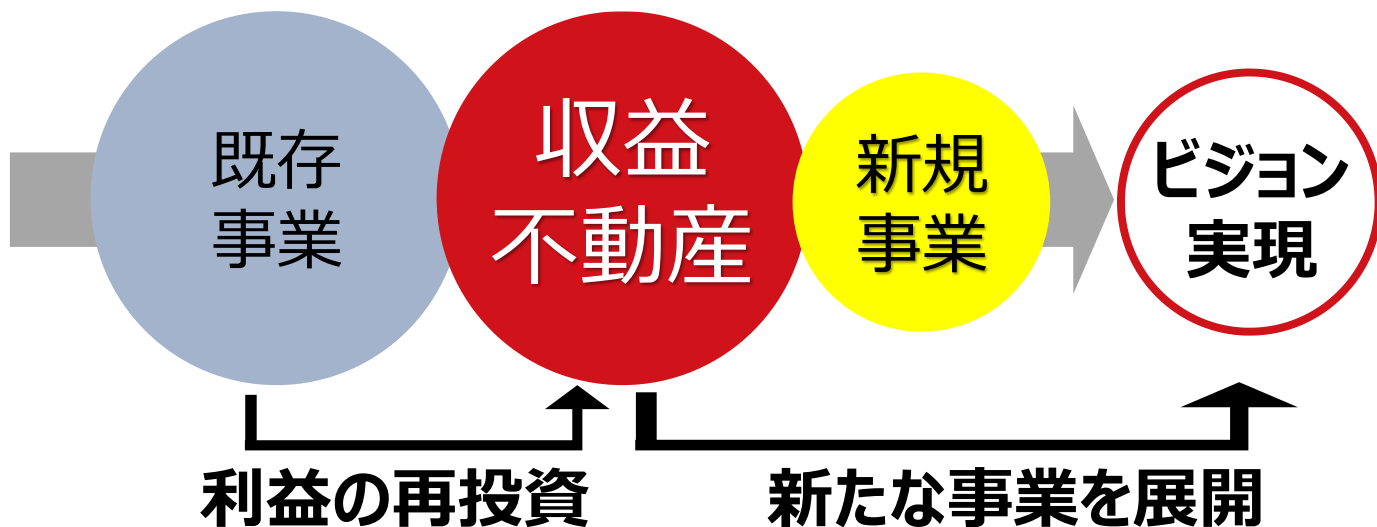
市況に左右されず安定的に成長を続ける企業は、ストック収入がある!!

本業で得た利益を「本業への再投資」・「キャッシュとしての蓄え」など既存のフロービジネス投資以外に、収益不動産に充てることでストック収入につながります。

フロー収入に加え、ストック収入を付加することで外的な要因に左右されることなく、毎月の安定的な家賃収入の確保が可能となります。

加えて、収益不動産の購入については銀行融資が基本となり、手元のキャッシュを減らすことなく投資ができるため、本業に必要なキャッシュを投資することなく、第二本業としての基盤づくりが可能となります。

毎月の安定した家賃収入による経営基盤づくりはもちろんのこと、加えて「節税効果」も見込めます。収益不動産の場合、購入費のうち建物費用（※構造によって耐用年数が異なる）については、減価償却費として計上が可能となります。つまり、収益不動産事業の参入によって経営基盤の安定、節税効果、次なるステージへの新規事業への再投資の資金づくりなどの3つの効果が見込めます。



収益不動産を検討すべき事業者とは？

- ① 企業の永続的維持発展に向けて、将来の保険をつくりたい
- ② ご自身もしくはご家族の資産形成を行いたい
- ③ 法人もしくは個人での節税を考えている
- ④ 事業承継を検討しており、相続税・贈与税の対策がしたい

上記の項目に一つでも当てはまる事業者が、収益不動産事業を立ち上げることは、企業・個人に対して大きなメリットを生んでくれることでしょう。

新規立ち上げ1年でCF1.2億円を目指すモデル

収益不動産ビジネスを成功させるためには、**購入物件の選定・安定した家賃収入を得るための空室対策**がポイントになります。購入物件の選定においては、物件種別ごとの明確な仕入基準を設けることが重要となります。

また、エリア内における利回り相場、競合物件の把握などをリアルタイムで行いつつ、即時に収支計画をシミュレーションする必要があります。

実際に購入した収益物件の適性な空室対策ができなければ、安定した家賃収入を得ることができません。そこで船井総合研究所では、**全国300社以上**で実際に運営した空室対策ノウハウをお伝えさせていただきます。

全国各地で成功事例続出！

パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる

全国で数多くの成功事例を輩出している収益不動産ビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。成功するポイントは3つ。

①物件種別ごとの特徴を把握する

②金融機関の選択の仕方と付き合い方

③仲介業者との関係性構築

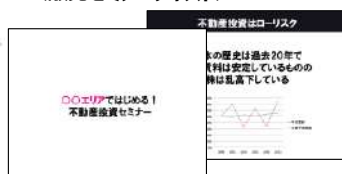
これらのポイントを押えつつ、ビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

す。

<収益シミュレーションシート>



<販売セミナーテキスト>



<空室対策事例集>



<賃貸経営研修ツール>



※収益不動産ビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

いかがでしたでしょうか。収益不動産事業の参入に必要なポイントを具体的な内容に絞って、3時間半かけてたっぷりとお伝えします。質疑応答の機会もご用意いたしますので疑問に感じることは解消していただけます。また、個別の無料相談もセミナーの特典となっていますので、皆様の状況に応じた事業スタートの段取りを具体的に落とし込むことができます。

そして今回は、本事業で大成功している経営者を特別ゲスト講師としてお招きしております。

収益不動産事業は、この不透明な時代に安定的な収益の確保が可能な事業となります。また、新築着工棟数の減少・賃貸需要が高まっている今だからこそ時流的に収益が上がりやすいビジネスモデルです。「競合する企業をこれ以上増やさない」ために、このように事例を大公開するセミナーで話をしただけは普通ではまずありえません。大変貴重な講演となりますので、**新しいことにチャレンジしようと思わない方、また、とりあえず社員を行かせようという方は、ご遠慮ください。**

さて、このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い方に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも、なんと1名様わずか22,000円（税込）です。ただし、今回はご用意できる席数は40名様限りとさせていただきます。

追加開催は今後実施しません。今回の講演のみの開催になりますので、お早めにお申込みください。

また、本セミナーでは新規事業の立ち上げに向けた具体的な手法を経営的な側面と現場の実践的側面においてお伝えします。**事業の責任者を任せようと思っているスタッフがいたらご一緒に参加されることを強くお勧めします。**早期に新規参入の動きを進めるには、セミナー当日に話し合うのが一番です。

これだけの最新成功事例を学ぶことは、当日のセミナーにご参加いただいた方だけの特権となります。知っている方だけが得をするビジネスです。今がまさに時流の急成長ビジネスですので、参入のタイミングを逃さないようにご注意ください。

たった半日のセミナーを活用して新たな収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにして絶好のチャンスを逃し目の前のことで精一杯になったままか…是非このチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所
不動産支援部
リーダー

井上 雄太