

2024年次の一手で
悩まれている皆様へ

東京会場
株式会社
船井総合研究所
東京本社(八重洲)

2024年5月14日(火)
14:30~17:30(受付開始 14:00~)

インバウンド不動産 新規立ち上げセミナー

たった3年で
売上1億円 → 10億円

“実は” 始めやすさ抜群

→ SNS活用で広告費0!
なのに年間反響数1,000件獲得
→ 外国人1名採用で始められる
(日本人採用より簡単!)

有限会社土地企画センター
代表取締役 望月 虹氏

主催



サステナブルカンパニーをもっと。
Funai Soken

【高収益・低投資・少人数】インバウンド不動産立ち上げセミナー お問い合わせNo. S112226

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。) → 112226 🔍

【高収益・低投資・少人数】インバウンド不動産立ち上げセミナー

開催要項

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問い合わせNo. S112226

開催
日程

2024年5月14日(火)

株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

申込み締切日 2024年5月10日(金)23:59まで

開催時間:14:30~17:30(受付開始14:00~)

※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。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しかなますので、ご了承ください。※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込 27,500円)/一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込 22,000円)/一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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。

講座

講座内容

第1講座

専任者1名からスタートできる!インバウンド不動産ビジネスとは!?

- ・1名からスタートできるインバウンド不動産ビジネスとは!?
- ・インバウンド不動産ビジネスが注目されている理由と取り組むべき理由とは!?
- ・2024年最新!日本国内の外国人不動産投資市場の現在の時流

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 眞柴 知也

第2講座

ゲスト講師

インバウンド不動産を攻略!たった3年で売上1億円から12億円に急成長を遂げた成功の秘訣

- ・インバウンド不動産ビジネスで押さえるべきたった3つのポイント
- ・販促費0で国内外の外国人を集客するマーケティング戦略
- ・海外投資家に高単価の収益物件を販売する営業手法
- ・中国人の採用、定着、評価制度を公開
- ・年間契約数50件!国内外からの紹介を生む業者連携

有限会社土地企画センター 代表取締役 望月 虹氏

池袋に本社を置き、今年で創業40年を迎える。「東京」発のGlobal Companyを目指すという経営理念のもと、一都三県を中心に外国人不動産売買特化した不動産事業を展開している。直近3年で売上が10倍に成長。毎年2桁成長を続けており、今期は売上12億円、粗利2.2億円で着地見込み。外国人向け不動産ビジネスで先進的な取り組みをしている企業の1つである。

第3講座

【高収益・少人数・低投資】専任者1名からスタートできるインバウンド不動産ビジネスのモデル解説

- ・専任者1名でも月100件以上の反響を獲得できる集客戦略
- ・これさえ押さえれば外さない!SNS攻略のポイント
- ・インバウンド不動産ビジネスの立ち上げ方大公開!
- ・未経験&異業種からでも参入可能!初期投資と損益シミュレーション

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 姜 春樹

まとめ講座

インバウンド不動産ビジネスに新規参入し成功するために押さえるべきポイント

- ・インバウンド不動産ビジネスに参入する際に失敗しないためのポイント
- ・立ち上げ初年度から成功させるための体制づくり

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 眞柴 知也

180分で全てわかる! インバウンド不動産完全攻略!

こちらからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきお申込みくださいませ。

セミナー情報を下記セミナーページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/112226>

※お申込みに関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 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでの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。
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



なぜ外国人が日本の不動産を求めるのか？

アジア太平洋地域で投資したい都市4年連続1位の東京

外国人が日本の不動産を求める背景

日本の国籍取得や永住権を狙う投資家にとって、日本不動産への投資は日本への移住の最短ルートと考えられている。

③ 日本の永住権取得

② 購入ハードルの低さ

他国であれば、不動産の購入における規制や追加課税がある中で、日本にはそのような規制がない。海外から外国人が日本の不動産を購入する際も日本国内で日本人が不動産を購入するのと法的、コスト的な条件が同じである。

① 世界主要都市に比べて割安な「価格」と「高利回り」の日本

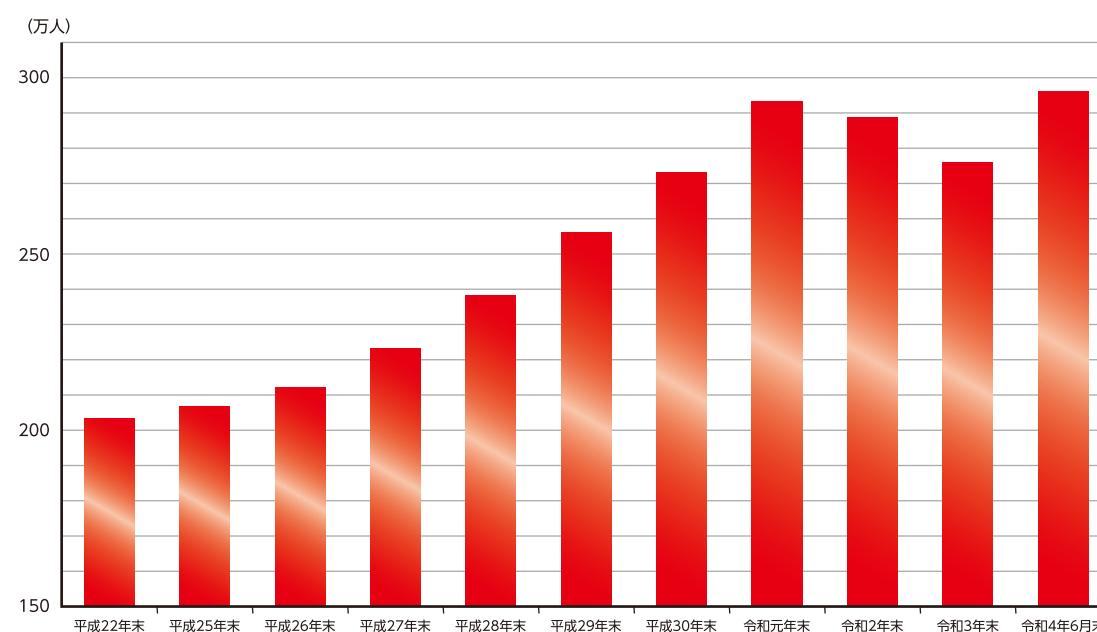
世界の主要都市に比べて東京のマンション／高級住宅価格が割安である。そのうえ、東京はロンドン、ニューヨーク、香港、シンガポールに次いで賃料が高いエリアとなっている。そのため、日本の投資市場は流動性が高く、プラスの利回りが期待できる数少ない市場になりつつある。利回り4～6%の利回りでも世界的に見れば高いといえる。

日本国内の不動産投資市場規模

日本国内の不動産投資額は、年間4.5兆円市場となり、海外投資家が占める割合は、30%超の1.3兆円に上る。1.3兆円のうち、40.9%の53.1億円がアジア圏に在住する外国人投資家によるインバウンド投資である。

円安の経済状況も加わり、日本国内の不動産を投資する投資家が国内外で増加している。

在日外国人人数の推移



出典:「在留外国人人数の推移(総数)」(法務省)
(https://www.moj.go.jp/isa/publications/press/13_00028.html)を加工して作成

令和4年6月末現在における在日外国人人数は296万1,969人となり、前年末に比べ、20万1,334人(7.3%)増加しています。

国籍別在日外国人の人数としては、1位が中国で全体の25.1%を占めている。2位以下は、ベトナム(16.1%)、韓国(13.9%)、フィリピン(9.8%)、ブラジル(7.0%)の順である。今後も、在日外国人の人数は増えていく見込みで、国内外の不動産投資市場はさらに拡大することが予想される。

【需要拡大】外国人向け不動産売買
なぜ今、インバウンド不動産なのか。

だから、
今

「インバウンド不動産」が

大きな注目を集めています。

たった3年で売上10倍!売上10億までのサクセスストーリーを徹底解剖

売上10億円を突破するための実践内容はこれだ!

望月氏… インバウンド不動産を立ち上げた当初は、在日外国人に対して、都内の業者物件を紹介して、仲介をしていました。SNSに動画や物件情報を投稿することで、在日外国人の集客をすることができました。

仲介で売上1億円を突破したことで、金融機関からの借入れを増やすことができはじめたことで、買取再販も増やすことができました。業者回りの専任者を複数名採用したことで、買取件数が一気に加速しました。また、買取が増えたことで、業者から物件を紹介いただく機会も増えてきました。今期は、17棟販売することができ、売上も10億円を突破することができました。

Question 3
インバウンド不動産を立ち上げてからの取り組み内容



採用反響殺到! 低コストで3名の外国人を採用できた!

望月氏… 弊社では、業界未経験の方を採用するようにしております。未経験の方のほうが素直で自発的に仕事をすることができ、成功するケースが多いからです。

求人型の広告を出稿し、年間60万円の掲載費用で、91件の反響を獲得することができました。その中で、13人と面接し、3名の外国籍の方を採用することができました。

求人広告の中に、未経験者でもOKであることと入社1年目でも年収を稼ぐことができると内容を記載することで、未経験で成長意欲の高い方の募集を最大化できました。

Question 4
外国人採用について

売上1億円→10億円! 創業から今までの軌跡

望月氏… 今年で来日して16年目になります。来日した当初は、不動産とは全く関係のない大手メーカーの子会社で勤務しており、また、転職を機に、以前から興味があった不動産業界で働くことになりました。都内で買取再販をメインで取り組んでいる企業に勤めていました。そんな時に、以前より交流のあった土地企画センターの前社長から会社を引き継いでほしいというお話をいただき、2019年に会社を引き継いだ流れになります。

会社を引き継いだタイミングでは、賃貸仲介と賃貸管理をメインにおこなっており、売上は1億円ほどの会社でした。今では、ありがたいことに売上も伸びており、今期は10億円を超える形で見込みにあります。

Question 1
来日してから会社創業の背景について

未経験社員を早期育成できた 3カ月の育成カリキュラム

望月氏… 未経験者を採用するため、入社後3カ月間の育成カリキュラムを構築しました。未経験社員を採用した当初は、なかなか上手く育成することができず、理由として、仕組みが整っていないことがありました。そのため、1人で物件の仕入れから買取再販までできるようなカリキュラムを整えました。

カリキュラムを構築したことで、3カ月で物件仕入れまでを1人でできるまで育成を早期化することができました。

Question 5
未経験者の育成プランの構築

不動産会社はインバウンド不動産ビジネスをすべき! 不動産投資市場は今後急成長市場である

望月氏… もともととは、不動産売買と賃貸仲介をメインで事業を展開しており、また、しかしながら、不動産売買と賃貸仲介だけでは、安定はしているものの会社として拡大することが難しく、既存の事業とシナジーを効かせて事業を拡大していきたいと考えようになりました。その中で、このまま同じように普通に不動産売買を展開しても、競合が多く、勝ち抜くことができないと考え、日本国内で増え続けている在日外国人に特化した不動産売買事業を立ち上げました。今年度は、在日外国人をメインに80件の売買契約を見込んでいます。今後は、国外の投資家向けに収益物件の販売を進められるように販路の拡大していきます。

Question 2
インバウンド不動産に取組んだきっかけ

インバウンド不動産の立ち上げステップ

STEP1

在日外国人×実需

STEP2

収益物件 (仲介・販売)

STEP3

国外投資家×収益物件

- ・中国人採用
- ・外国人向け売買サイト構築
- ・営業ツール整備
- ・SNSアカウント開設 (REDメイン)
- ・動画配信スケジュール策定
- ・動画コンテンツの企画立案
- ・KOLとの連携
- ・SNSへ動画投稿
- ・再生回数、フォロワー数増加
- ・反響への個別対応

- ・仕入れ目標とスケジュール
- ・中国人増員
- ・営業ツール整備
- ・買取資金調達
- ・業者リストアップ
- ・業者訪問ツール構築
- ・買取物件の基準選定
- ・SNSアカウント開設 (REDメイン)
- ・動画配信スケジュール策定
- ・動画コンテンツの企画立案
- ・KOLとの連携
- ・SNSへ動画投稿
- ・再生回数、フォロワー数増加
- ・反響への個別対応

- ・人員増
- ・ライブコマースの配信
- ・中国本土での展示会やセミナー開催
⇒ 国外投資家の集客

インバウンド不動産ビジネスは、現在成長し続けているマーケットで、今後も変わらず成長が期待されるマーケットになります。

弊社不動産支援部が推奨しているインバウンド不動産ビジネスは、不動産売買で伸び悩んでいる企業が取り組むべきビジネスモデルの1つになります。

売買仲介業では、競合他社の業者数は増え続け、不動産会社はコンビニの数よりも多い時代になりました。そのため、一括査定サイトで媒介物件を取得することも難しく、仲介手数料のみでは収益性が立たず、買取再販を増やすことができないのが現状かと思います。

都市部の不動産売買仲介会社が競合過多市場で勝ち抜くために、取り組むべき事業がインバウンド不動産です。

ターゲットとなる在日外国人は増え続けています。

集客するターゲットを日本人から国内外の外国人にすることで収益性を上げていくことができます。今回のセミナーでは、国内外の外国人をメインに不動産売買で急成長されている企業にお話しいただきます。ぜひご参加ください。



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 リーダー
眞柴 知也

インバウンド不動産モデル 3カ年数値計画

	初年度	2期目	3期目
仲介 売上・粗利 / 1件 @5,000万円	2,800万円	3,750万円	4,680万円
仲介件数	18件	24件	30件
収益物件 (区分) 売上 / 1室@5,000万円	15,000万円	25,000万円	50,000万円
収益物件 (区分) 粗利 / 1室@250万円 (粗利率5%)	750万円	1,250万円	2,500万円
収益物件 (区分) 販売件数	3	5	10
収益物件 (1棟) 売上 / 1棟@10,000万円	0	30,000万円	70,000万円
収益物件 (1棟) 粗利 / 1棟@1,000万円 (粗利率10%)	0	3,000万円	7,000万円
収益物件 (1棟) 販売件数	0	3	7
合計売上	17,800万円	58,750万円	124,680万円
合計粗利	3,550万円	8,000万円	14,180万円
1人あたり粗利生産性	1,775万円	2,666万円	2,836万円
仲介営業担当	1人	2人	3人
仕入担当	1人	1人	2人
合計人員	2人	3人	5人