国内市場→海外市場へ大転換

1棟マンション
区分マンション

外国人投資家に収益物件を466室販売

※仁通グループとして

年間粗利 0.7億円 ▶▶ 5億円

株式会社仁通
代表取締役
劉 丞 氏

セミナーの見どころ3つ

- ☑ 外国人投資家を集客する方法はこれだ
- ☑ 外国人スタッフがすぐに見つかる採用術
- ☑ 外国人が好む物件3つの法則

東京会場 **2024年8月29日(木) 14:30〜17:30**
(受付開始:開始時間30分前〜)

主催
インバウンド不動産　新モデル公開セミナー

お問い合わせNo.S116223

サステナ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 [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 116223

Special　Interview

外国人投資家に収益物件を466室販売粗利5億円達成セミナー

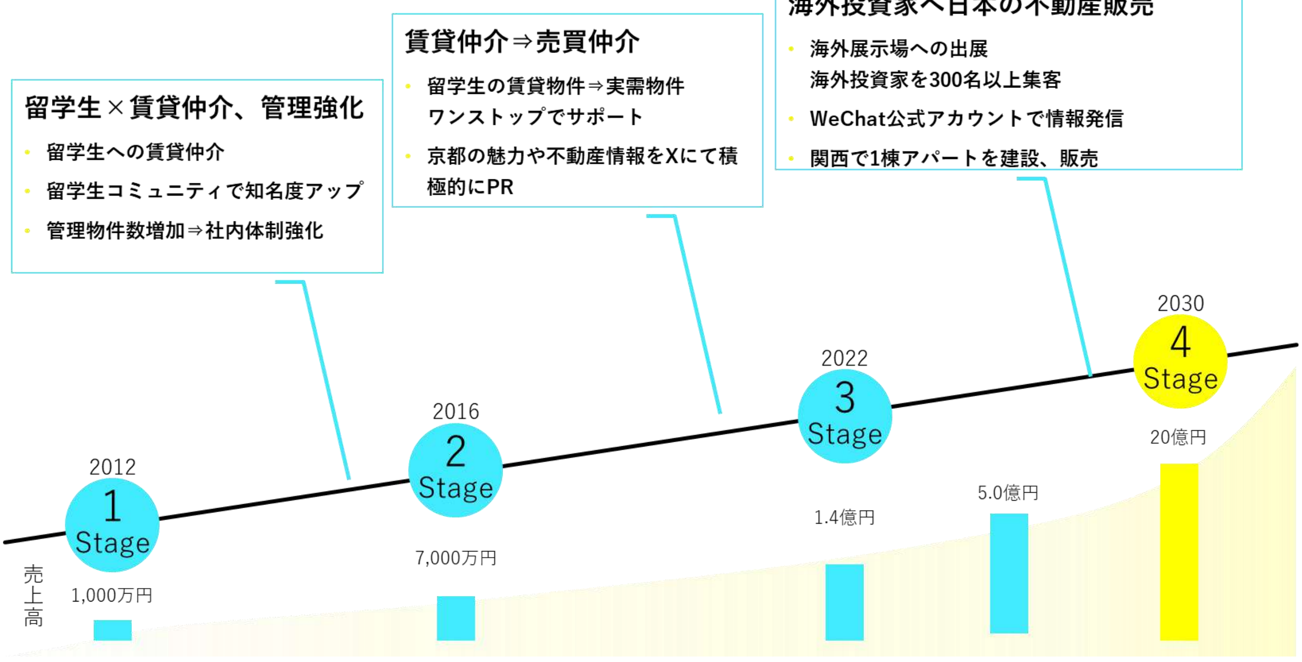
株式会社仁通
代表取締役　劉 丞氏

今回セミナーに登壇いただく会社は、株式会社仁通です。
留学生の賃貸仲介に特化した会社を2012年に設立し、
賃貸仲介からゲストハウスの売買仲介、**海外投資家へ収益物件の販売**
を進めて、今期は**収益物件を466室販売**、**粗利5億円**を達成されました。

Next Topic

外国人留学生賃貸の会社からどうやって
外国人向け収益物件販売の会社へ変わっていったのか?

創業からの成長ストーリー



誌上特別講座

留学生のコミュニティで知名度を上げていきながら、管理物件数を増加させていきました。2015年ごろには、賃貸物件を仲介した留学生が卒業していくタイミングで、実需物件の売買物件をサポートしていくようになりました。さらに、2015年はアベノミクスの影響で海外から観光客が増えたことで、ゲストハウスを買いたい、事業として取り組みたいという問い合わせが増えていきました。

海外投資家への収益物件を販売するようになったきっかけは、2016年に、香港を中心に収益物件を販売している社長の大阪市内の物件購入のお手伝いをしたことです。土地の販売から建設会社の紹介までサポートし、建設した物件を国外の投資家へ販売することに成功しました。その後、FMIの現地法人を大阪市内で立ち上げました。 FMIグループでは、大阪市内と東京23区の物件をシンガポールや香港の投資家に販売をしております。FMIグループで土地の仕入れと1棟の収益物件（30～40室）を建設し、区分マンションと1棟マンションとして販売していきました。着工後、3か月以内に販売することができました。

株式会社仁通では収益物件の仲介をしていくことで、海外投資家の物件仲介をしていきました。前期は、グループ連結で466室の収益物件を販売することができました。

大阪で販売した物件

東京で販売した物件

誌上特別講座

収益物件の販路を海外へ拡大
日本にいながら海外からの引き合いを
獲得する仕組みを構築する

どうして今、外国人投資家なのか？
コンサルタントが参入を進める
4つのポイント！

株式会社船井総合研究所
不動産支援部
中古リノベチーム　リーダー
眞柴 知也

突然失礼いたします。株式会社船井総合研究所の眞柴知也です。
外国人向け収益物件売買の成功事例はいかがでしたでしょうか。
この事業は、成長市場で競合の少ないマーケット！
こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」収益物件の販路を海外に拡大すべき理由を解説させていただきます。

このビジネスの目的は、
収益物件の販路を海外投資家へ拡大することである

メイン対象・業種	収益売買会社・建設会社
ビジネスエリア	1都3県（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県）、大阪市、京都市 札幌市、名古屋市、福岡市
取り扱う物件価格	3,000万円～30,000万円
買主のニーズ	投資用物件の取得
初年度売上/粗利	売上5.0億円、粗利5,000万円　（販売：10棟　物件価格5,000万円）
初年度営業利益	3,100万円
初年度人員計画	既存社員（動画編集者+契約業務） 専任1名（中国籍、動画撮影+反響対応+物件案内）
3年目売上/粗利	売上23億円、粗利2.3億円　（販売：47棟　物件価格5,000万円）
3年目営業利益	16,000万円
3年目人員計画	既存社員（動画編集者+契約業務） 専任6名（中国籍、動画撮影+反響対応+物件案内）

誌上特別講座

■ POINT 1　不動産で攻略できる インバウンド関連市場は７兆円

①不動産売買

市場規模
⇒海外からの不動産投資売買1.3兆円 UP
（国内不動産投資取引　3.2兆）

②宿泊市場（民泊）

市場規模
⇒ 2023年は過去最高の5.2兆円 UP
外国人旅行客　2,000万人へ回復

インバウンドに関連する不動産関連の市場規模は、7兆円。2050年には、国内消費人口が現在の約3分の2まで減少し、日本国内での売上も30%目減りすることが予測されています。
これから持続的に成長するためには、日本国内にいながら海外からの引き合いを獲得する仕組みづくりが必須です。
そのため、日本人→外国人にターゲットを拡大していくことが、これから取り組むべき重要テーマになっていきます。

■ POINT2　海外投資家・インバウンド マーケットを攻略するメリット

1. 海外投資家へと収益物件の販路を拡大することができる
2. 海外の富裕層を集客することができる（年収3,000万～1億円）
3. 日本人には販売できない高額（1棟収益）物件の販売促進
4. 日本にいながら、外貨を獲得できる仕組みを構築できる
5. 専任1名から立ち上げできる
6. 外国人が活躍できるビジネス

■ POINT3 日本にいながら外国人投資家を集客できる

在日外国人投資家を集客することはもちろんですが、日本にいながら中小企業が**海外在中の投資家**を集客することができるのが、“**外国人投資家向け　収益物件の販売ビジネス**”の魅力です。
ターゲット顧客を集客するための手法が、“**SNSマーケティング**”です。中国人投資家を集客する際は、“RED”や“WeChat”というSNSを活用します。**SNSへ動画を投稿**し、個別の反響に対してメッセージのやり取りを行います。投稿する動画は、**自社保有の収益物件**の紹介や物件のある**エリア・地域の魅力**を伝える動画を投稿します。
個別対応の中で**WeChatへ誘導する**ことで、**海外投資家のグループ**（社群）を形成していきます。
WeChatグループ（社群）の中で物件を紹介していくと、購入意欲の高い反響を獲得することが出来ますので、面談～契約まで個別でフォローをおこなっていきます。

SNS攻略の流れ

動画投稿 → コメント問い合わせ → WeChatへ誘導 → WeChatへ誘導

誌上特別講座

■ POINT4　未経験でも立ち上げできるスタートマニュアルを整備

マニュアルや帳票などといったツールの整備に加え、
集客戦略の構築まで、仕入れた物件を販売させ事業運営を行うノウハウを提供させていただきます。

【立ち上げマニュアル一式】

事業戦略
インバウンド不動産ビジネスのことがまる分かり

01：インバウンド不動産ビジネスのポイント
02：インバウンド不動産ビジネスの採用ポイント
03：インバウンド不動産ビジネスの仕入ポイント
04：インバウンド不動産ビジネスの集客ポイント
05：3か年事業計画
06：マーケティングプラン

人財戦略
中国人専任者を採用できる採用・定着マニュアル

01：人員体制と採用スケジュール
02：インバウンド不動産での適正社員
03：採用広告文
04：評価制度

仕入戦略
明日から実践可能な仕入マニュアル

01：業者訪問における仕入れKPI
02：オーナー向け送付DM
03：収益物件の仕入チェック項目
04：収支計画書

集客戦略
SNS攻略！反響数・フォロワーを最大化できる！

01：アカウントの開設マニュアル
02：動画撮影・投稿マニュアル
03：動画配信スケジュール
04：配信動画集計帳票

＜配信スケジュール・企画立案＞

＜配信動画数値集計帳票＞

＜立ち上げマニュアル一式＞

＜仕入物件チェックシート＞

Ⅰ 不動産投資ビジネス指南書

Manual 1　不動産投資ビジネス立ち上げのためのマニュアル

00：不動産投資における基礎知識
01：不動産投資ビジネスモデル
02：投資物件ごとの特徴
03：不動産投資における融資
04：不動産投資における利回りの概念
05：不動産投資にかかる諸経費
付録　不動産投資における用語集

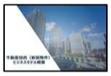
中古編

01：中古物件の不動産投資ビジネスモデル
02：中古物件の仕入手法
03：中古物件の目利き
04：中古物件の空室対策

新築アパート編

01：新築アパートの不動産投資ビジネスモデル
02：新築アパートの集客手法
03：新築アパートの営業手法
04：新築アパートの仕入手法
05：新築アパートの商品戦略

＜新築アパート編＞



＜中古物件編＞

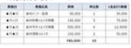
Ⅱ 不動産投資（新築アパート）【集客】マニュアル

Manual 1　新築アパートの早期客付け／費用対効果分析がすべてわかる集客マニュアル

01：新築アパート事業における3ヵ年の事業計画
02：早期客付けを実現するための集客のポイント
03：早期客付けを実現するための集客媒体
04：集客媒体別の適性な販管費
05：早期客付けを実現する集客計画
06：厳選したポータルサイトへの掲載手法
07：ポータルサイトへ掲載する適正なスケジュール
08：ポータルサイトでセミナー集客をするためのポイント
09：有効的なポータルサイトの追加オプション
10：自社HPの活用した集客戦略
11：自社HP制作のポイント
12：適正な費用対効果が一目でわかる効果分析手法

＜セミナー開催TODOリスト＞

＜効果分析シート＞



Ⅲ不動産投資（新築アパート）【仕入】マニュアル

Manual 3　高利回りを達成する中古物件の仕入手法がすべてわかる仕入マニュアル

01：収益系中古物件の仕入手法
02：ポータルサイト／レインズからの物件購入
03：業者訪問や紹介による物件収集
04：業者訪問における情報取得～契約までの流れ
05：業者と友好的な関係を構築するための手法
06：訪問先業者の選定方法
07：業者訪問における仕入KPI
08：商圏内の不動産オーナリストの作成手法
09：オーナリスト向け送付DM
10：相続登記情報の取得／アプローチ手法
11：反響物件の管理手法
12：高利回りを実現するための仕入基準
13：投資物件の目利き
14：収支計画の作成
15：物件比較表の作成手法
16：レントロールの作成手法
17：リフォーム箇所の選定手法

＜仕入物件チェックシート＞

＜ポータルサイト掲載評価シート＞

Ⅱ 不動産投資（新築アパート）【営業】マニュアル

Manual 2　自社アパートを購入していただくための営業手法がすべてわかる営業マニュアル

01：新築アパートの事業計画概要
02：営業マニュアルの概要について
03：営業活動のKPI管理について
04：営業における基本的な考え方
05：セミナーの目的と背景の説明
06：投資手段としての不動産の魅力
07：アパート経営の実例・体験談
08：第一講座・ポイント確認
09：アパート経営のリスクと対策
10：不動産投資のタイミング
11：物件種別と当社でできること
12：セミナーアンケート
13：面談の概要
14：面談のポイントとトークフロー
15：営業ツールについて
16：売れる営業担当者の具体的なトーク例
17：商談におけるヒアリング項目
18：応酬話法集
19：資金シミュレーション提示

＜開催セミナースライド＞

＜新築アパート施工事例集＞

Ⅲ不動産投資（新築アパート）【空室対策】マニュアル

Manual 3　空室対策で利益UP！空室対策／早期客付けの手法がすべてわかる空室対策マニュアル

01：不動産保有成功のポイント
02：保有物件の収益最大化に向けた施策
03：保有物件における室数ごとの管理手法
04：空室対策に向けたランク分け
05：空室対策プランの作成手法
06：競合物件の把握
07：他社客付け依頼における仲介会社の選定方法
08：物件の魅力を最大化させる商品戦略
09：リフォーム箇所別工事価格の目安表
10：戸建賃貸における施工事例集
11：リフォーム工事原価表算出の諸条件
12：早期客付けに向けたポータルサイト掲載手法
13：物件の魅力を最大限に伝える写真の撮影方法

＜リフォーム事例集＞

＜空室対策プラン作成シート＞

Ⅱ 不動産投資（新築アパート）【仕入】マニュアル

Manual 3　新築アパートの建築に向けた土地仕入の手法がすべてわかる仕入マニュアル

01：新築アパート事業における3ヵ年の事業計画
02：土地仕入成功のポイント
03：土地仕入時の事業計画の作成
04：土地仕入の概要
05：仕入担当者について
06：仕入活動のKPI管理について
07：業者アプローチ数の拡大
08：土地情報取得率の向上に向けた取り組み
09：事業計画合致率の向上に向けた取り組み
10：不動産仕入アプローチ
11：仕入時の稟議体制とスピード
12：土地仕入にかかる諸経費
13：在庫回転率アップに向けたポイント
14：仕入担当者の主な業務

＜賃料設定シート＞

＜土地仕入の収支計画試算表＞

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

第一講座

インバウンド不動産ビジネスを徹底解説

POINT①	日本国内の外国人不動産投資市場の現在と今後の成長ポイント
POINT②	なぜ日本の不動産が海外投資家に人気なのか
POINT③	立ち上げ初年度からインバウンド不動産ビジネスを成功させるためのポイント
POINT④	成功事例企業の紹介
POINT⑤	外国人不動産投資家をターゲットとする集客のポイント

株式会社船井総合研究所　不動産支援部　中古リノベチーム　リーダー　**眞柴 知也**

第二講座

インバウンド不動産で大成功！年間粗利6億円突破！外国人投資家向け不動産売買の集客と営業戦略とは？

POINT①	インバウンド不動産のマーケットを攻略するために実践していること
POINT②	優秀な中国人営業マンの採用・定着、及び独自の評価制度のポイント
POINT③	外国人投資家向けの営業スキーム
POINT④	外国人不動産売買事業におけるターゲットと売れている商品のルール
POINT⑤	自社で仕入れ・建設～販売まで実施するスキーム

株式会社仁通　代表取締役　**劉 丞**　氏

第三講座

成長マーケットのインバウンド×不動産ビジネスを成功させるポイント

POINT①	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
POINT②	これさえ押さえておけば外さない！SNS攻略のポイント
POINT③	合法な海外送金のやり方
POINT④	インバウンド不動産ビジネスの立ち上げ方大公開！
POINT⑤	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　中古リノベチーム　**姜 春樹**

第四講座

インバウンド不動産に新規参入し成功するために押さえるべきポイント

POINT①	インバウンド不動産市場を攻略するために明日から実践していただいたこと　講座内容追記

株式会社船井総合研究所　不動産支援部　中古リノベチーム　リーダー　**眞柴 知也**

開催日時

東京会場

2024年8月29日（木）

14:30～17:30（受付開始：開始時間30分前～）

船井総研グループ 東京本社　サステナグロース スクエア TOKYO(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】より八重洲に移転いたしました。
ご来場の際はご注意ください。

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ことがございます。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。

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**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

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/116223

船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「116223」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。