

講座	講座内容
第1講座	専任者1名からスタートできる! 海外投資家を集客する方法とは!? ・1名からスタートできる海外投資家の集客手法とは!? ・海外投資家に日本の不動産が注目されている理由とは!? ・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 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第2講座	海外投資家に収益物件を販売! 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 ・販促費0で外国人投資家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 ・外国人投資家が好む物件の法則 ・外国人スタッフがすぐに見つかる採用術 有限会社土地企画センター 代表取締役 望月 虹氏
第3講座	収益物件の販路を海外へ拡大! 海外投資家を集客するためにすべきこと ・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 ・これさえ押さえておけば外さない!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 中古リノベチーム 姜 春樹
第4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 ・成功事例企業のご紹介 ・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にやるべき3つのこと 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 青木 一将

オンライン開催

2024年 **11月6日(水)**
2024年 **11月11日(月)**
13:00~16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
※各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

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がございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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/118784>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「118784」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。

販促費0・専任者1名で 外国人投資家に 年間20棟 収益不動産を 販売できた

セミナーの見どころ

- ・外国人投資家を**集客する方法**
- ・外国人投資家に**人気の物件**
- ・収益物件の**仕入れ手法**

特別ゲスト



有限会社土地企画センター
代表取締役 望月 虹氏

3分で読める事業立ち上げから成功までのストーリー! 詳しくは中面へ!

主催

海外投資家に収益物件を販売セミナー
サステナブル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

お問い合わせNo.S118784
今すぐスマホでチェック⇒



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。) → **118784**

海外投資家向けへ収益物件売買へ 大きく事業転換！

販売経路を国内から海外に拡大し、
売上がたった3年で1億円から
10億円まで成長することができ
ました。



有限会社土地企画センター 代表取締役 望月虹 氏

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、前期は売上10億円、粗利2.3億円。

賃貸仲介だけでは伸びない 新しい事業の柱をつくりたかった

今年で来日して16年目になります。来日後は大手メーカーの子会社や都内で買取再販を展開する企業に勤めていました。

2019年に先代より事業継承を進め、正式に有限会社土地企画センターの代表取締役に就任しました。

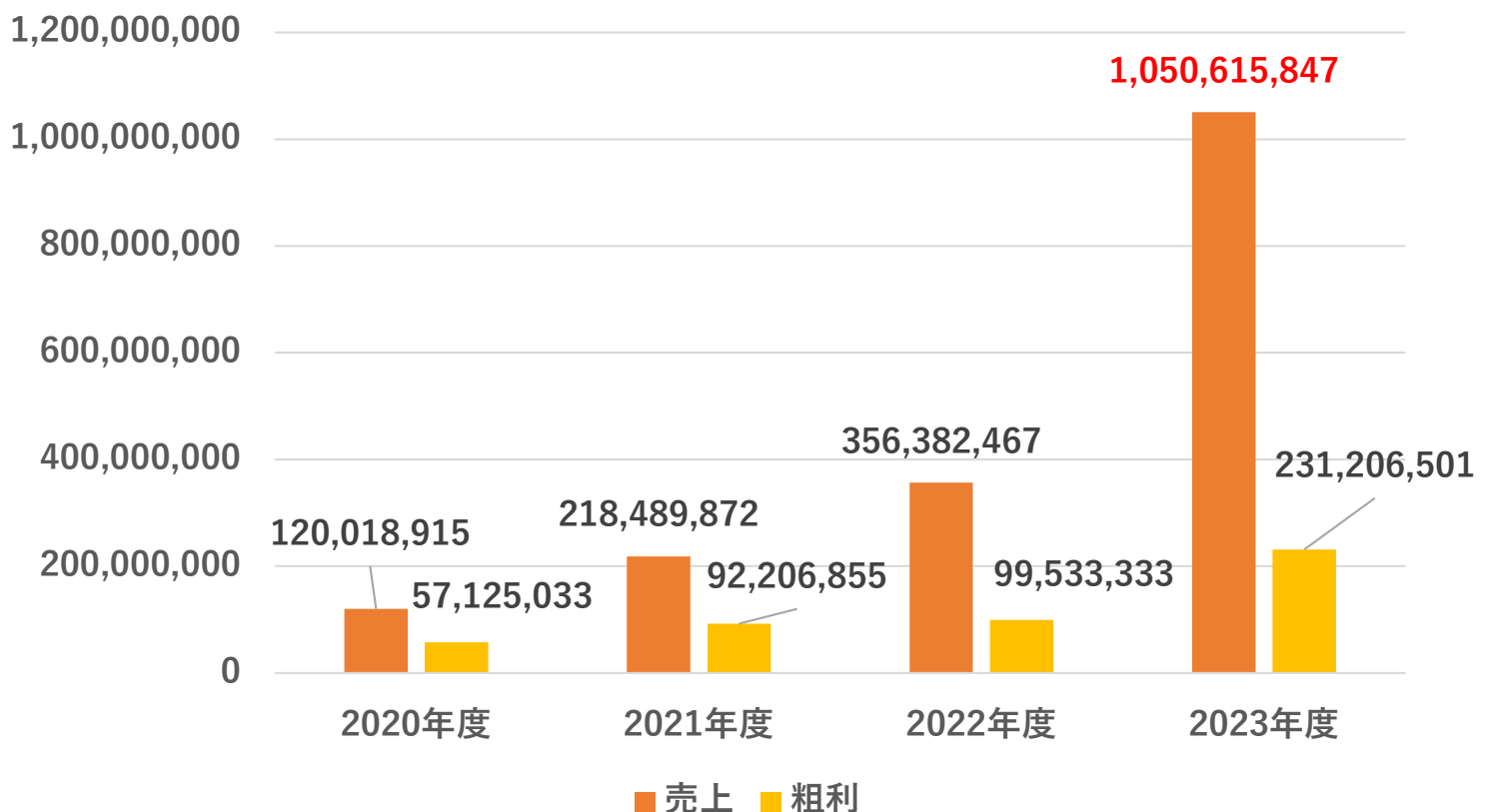
有限会社土地企画センターは、1983年5月に創業した会社になります。当初は、日暮里に事務所を出店しました。現在は、池袋にて**賃貸仲介**を中心に事業活動を進めてきました。**代表に就任した当時は、売上1,000万円**ほどの企業でした。安定はしていたものの、このままの事業だけで従業員を増やし、会社を拡大していくことは難しく、**新規事業**で会社を拡大できないかと考えていました。

その中で不動産売買業へ参入をして、業績拡大を図ることを考えましたが、既存の不動産会社と同じことをしても、**競合の多い**都内で勝ち抜くことは難しいと思い、当時、アベノミクス効果で増えていた**中華圏の外国人投資家に特化した収益不動産売買**を立ち上げました。

海外投資家へ収益不動産を販売したことで 3年で売上10倍に成長できた

海外投資家へ収益不動産売買を始めて3年ですが、金融機関から借入金額も増やすことができ、収益物件の販売を加速させることができるようになってきました。
前期は20棟の収益物件を販売することができました。

【直近3か年の売上実績】（単位：円）



ズバリ・・・事業成功の3つのポイント

- ① 海外投資家×収益売買に特化
- ② 中国人スタッフの採用（戦力化・定着化の仕組）
- ③ SNSの活用（ブランディング×紹介グループの形成）

NEXT ▶ 土地企画センター様の具体的な取り組みとは？

いきなり外国人をターゲットにするのは ハードルが高いのではないかな？

外国人に特化した不動産売買事業と耳にすると、「上手くいくの？」とか「外国人を集客するのは難しいのでは？」という声をかけられることが多かったです。

外国人に特化した不動産売買に取り組むメリットはたくさんあると感じていましたし、自身が外国人の営業である強みも活かせるのではないかな？と感じていたため、思い切って**外国人投資家に特化した収益不動産売買**の立ち上げを決意しました。

【参入のメリット】

- ✓ 外国へと販路を拡大できる
- ✓ 中華圏14億人の市場を開拓することができる
(日本の10倍)
- ✓ 日本にいながら外貨を獲得できる
- ✓ 高額の1棟収益物件を販売できる

いざ事業立ち上げ モデル企業との出会い！

まずは外国人投資家に収益物件の売買を事業として上手く展開している企業を探すことから始めました。幸いつながりの中で、中華系の外国人投資家に特化し、**収益不動産売買で業績UPできている企業**に出会うことができました。

集客・営業・採用・評価などを参考に真似ることから始め、今では会社の主力事業にまで成長しましたが、今思うと「**もっと早く始めておけば良かった**」と思えるほど、外国人投資家への収益不動産売買には魅力が溢れています。

特に、日本人にはなかなか販売できない**高額の収益物件**が、外国人だとすぐに販売できてしまうのは、とても良いですね。

事業成功のポイント① 外国人投資家の集客手法

集客する外国人のターゲットは、**中国人の投資家**になります。なぜ中国人なのかというと、モデル企業が“中国人”の投資家の集客に成功していたため、同じような手法を実践すればうまくいくと思ったからです。

中国人の投資家を集客する上で、大事な考え方があります。中国の基本的な考え方として、“**紹介**”や“**つながり**”を大事にする文化であるということです。中国人投資家が、日本で不動産を購入する際に、大手の不動産会社ではなく、**知人から紹介してもらう**ことが主流になります。

では、中華系の投資家をターゲットとしてどのように日本人として**日本国内からつながりをつくる**のかがこのビジネスを成功させるためのポイントになります。

【ターゲットを集客するための手法と手順】

- ① SNSでの動画投稿
- ② 紹介（中国人スタッフの採用に比例）
- ③ 現地でのセミナー開催

まずは、REDで動画を投稿して、ターゲット客を集客することがスタートになります。



REDアカウント



実際の投稿動画

事業成功のポイント② 外国人投資家が好む物件

中国人投資家には、「どのような物件が売れるの？」とよく聞かれます。収益物件を購入する場合、“民泊”を目的として取得するケースが多くあります。そのため、仕入れする物件のエリアは、**都心部のターミナル駅までのアクセスが10～15分かつ観光エリアとして知名度が高い物件**を仕入しています。都内だと、**浅草、上野、押上、池袋、新宿、三ノ輪、北千住**の物件が人気です。実際に販売できた物件をいくつかご紹介いたします。

【実際の収益物件販売事例①：区分】



【価格】
6,920万円

【所在地】
東京都中央区東日本橋

【アクセス】
東日本橋駅 徒歩1分

【占有面積】
56.42㎡

【実際の収益物件販売事例②：1棟】



【価格】
22,900万円

【所在地】
東京都新宿区中落合

【アクセス】
椎名町駅 徒歩7分

【土地面積】
101.98㎡

事業成功のポイント③ 中国人スタッフの採用と定着

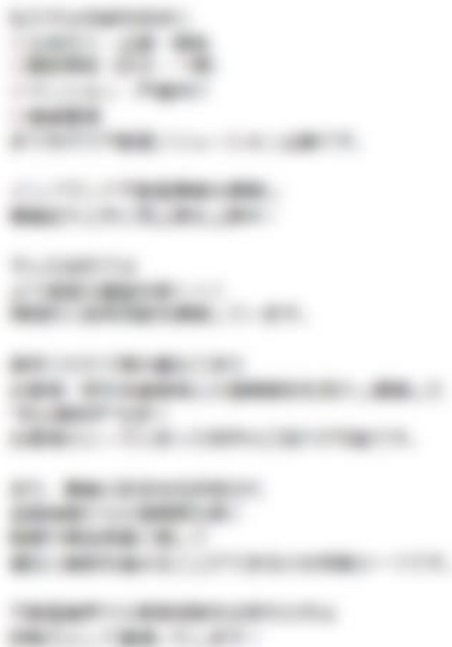
このビジネスを推進していくうえで、**中国人スタッフ**を採用してスタートします。その中で、「どのように中国人スタッフを採用しているの？」と質問をいただきます。

1年間で3名の**外国籍社員**を採用しましたが、実は採用手法は**日本人を採用する手法とほとんど一緒**です。

採用基準としては、“**業界・業種未経験者**”を採用するようにしております。**成長意欲がある方**、**コミュニケーション**がきちんとできる方、**数字にこだわれる方**を積極的に採用しています。

採用して終わりではなく、入社後3か月で成果を出すための**育成カリキュラム**や中国人スタッフに合わせた**評価制度**も構築しております。

外国人スタッフの採用について、実際に採用した際の広告文を掲載しています。



実際の採用広告文

評価制度

集客エリアを海外へ

インバウンド不動産向けの都市再生事業No.1企業へ

海外投資家へ収益不動産の販売を推進したことで、

売上を10億円まで伸ばすことができました。

競合の多い都内の不動産領域にて勝ち抜くことができたのは、外国人投資家にターゲットを絞ったことで、競合の少ない市場で戦うことができたことが大きな要因です。

海外投資家の日本への不動産投資額は、**円安**の影響もあり、年々増えています。さらに、日本の不動産は海外投資家からしても、他国ほど不動産購入に関する**法律規制**が厳しいわけではないことや**利回りが高い**ことから今後も増え続けると思います。他の不動産会社が取り組みを始める前に、参入することができたのはとても良かったです。

現在は、**未経験社員**を新規採用しています。3か月間の育成カリキュラムを作成することで、未経験の**若手社員**が契約を獲得することも多くなりました。

どのようなビジネスであったとしても、やるなら

「早く参入する」

「早く体制をつくる」

「早く実績をつくる」

ことが、私たちのような企業にとって、一番の差別化ポイントになると思います。

今期は、売上15億円 粗利2.8億円を目指しております。そのため、日本にしながら集客活動をしています。今後は、海外でセミナーや展示場への出展をできればと思います。

収益物件の販路を海外へ拡大 日本にし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？

株式会社船井総合研究所

コンサルタントが参入を勧める

不動産支援部
中古リノベチーム リーダー

3つのポイント！

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、
収益不動産の販路を海外投資家へ拡大すること**

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～3,0000万円
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）

■ 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** 
(国内不動産投資取引 3.2兆) ^{UP}

②宿泊市場（民泊）

市場規模

⇒ 2023年は過去最高の**5.2兆円** 
外国人旅行者 2,000万人へ回復 ^{UP}

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、**日本国内にし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. **日本にしながら**、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 日本にしながら 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、日本にしながら中小企業が**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

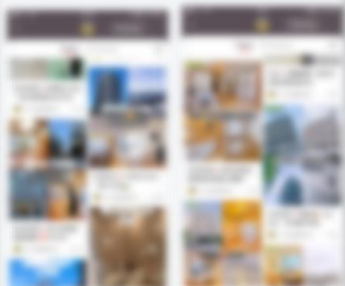
動画投稿

コメント問い合わせ

WeChatへ誘導

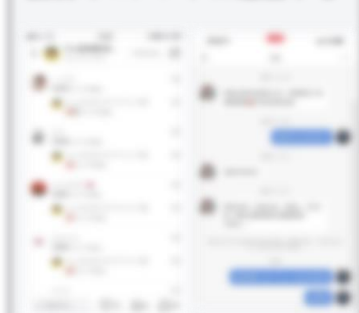
WeChatへ誘導

RED（小紅書）で
動画・動画の発信



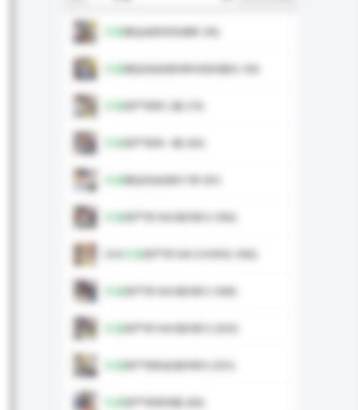
物件のルームツアーや
エリア紹介の動画（記事）を
投稿する

配信した動画や記事に
コメントの問い合わせ
個別でコメントに返信する

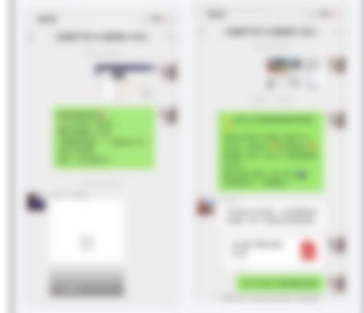


WeChatへ誘導する

WeChatグループ（社群）へ
誘導



WeChatグループで
物件情報を共有



問い合わせ後
物件案内～契約まで導きます

全国各地で成功事例続出！

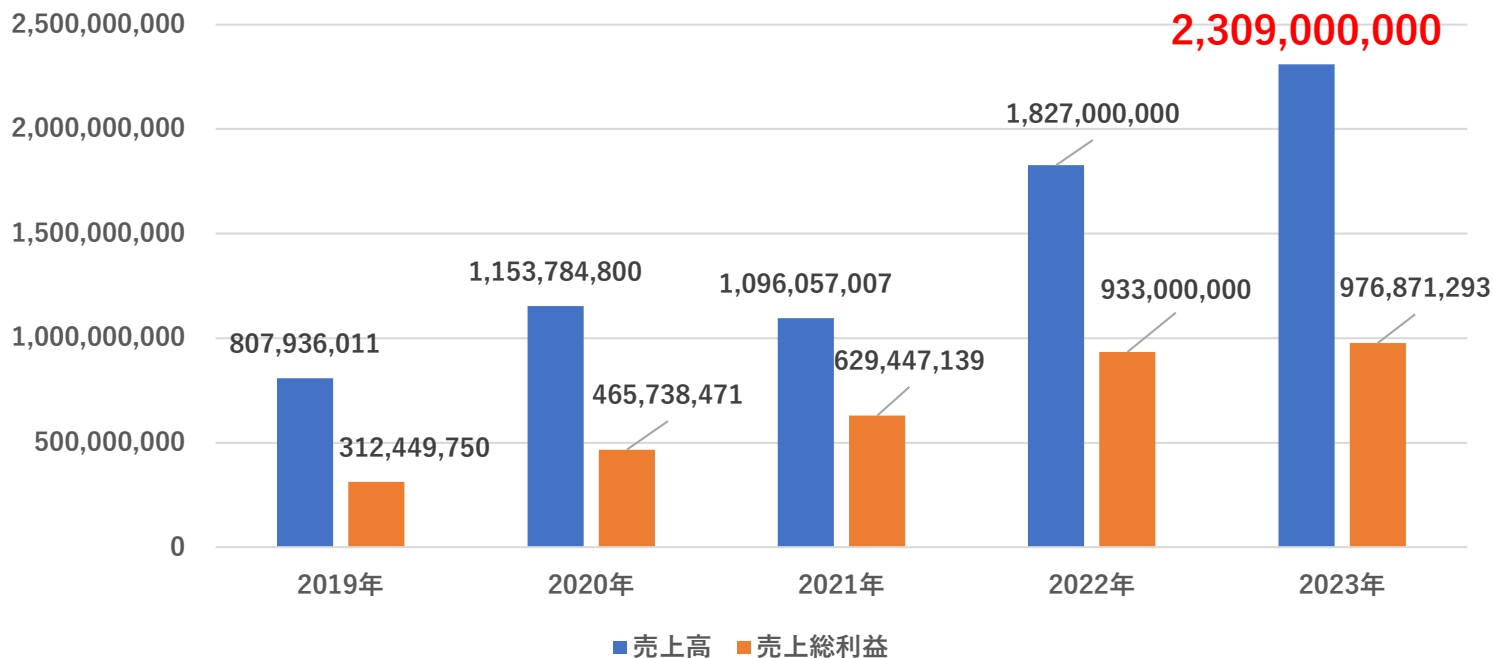
パッケージ化された導入手法ですぐに立ち上げできる



創業9年で売上23億円
年間反響数 3,500件
契約数 500件を達成

株式会社YAKホールディングス
 代表取締役 水神 怜良氏

【直近の業績推移】 (単位：円)



【媒体別反響数と契約数の内訳】

	ルート別	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
反響件数	ライブコマース	85	88	97	90	95	91	98	88	90	99	91	88	1100
	Wechat	79	95	96	89	91	96	90	88	95	87	83	95	1084
	RED	144	143	144	155	146	149	141	136	133	139	132	120	1682
	合計	164	183	193	179	186	187	188	176	185	186	174	183	2184
契約件数	ライブコマース	6	5	3	5	3	5	5	5	4	5	3	3	52
	Wechat	7	6	4	4	7	5	5	6	4	5	4	6	63
	RED	10	11	12	11	9	10	11	13	6	10	14	9	126
	紹介営業	21	23	30	24	32	26	29	29	29	24	28	27	322
	合計	44	45	49	44	51	46	50	53	43	44	49	45	563

全国各地で成功事例続出！

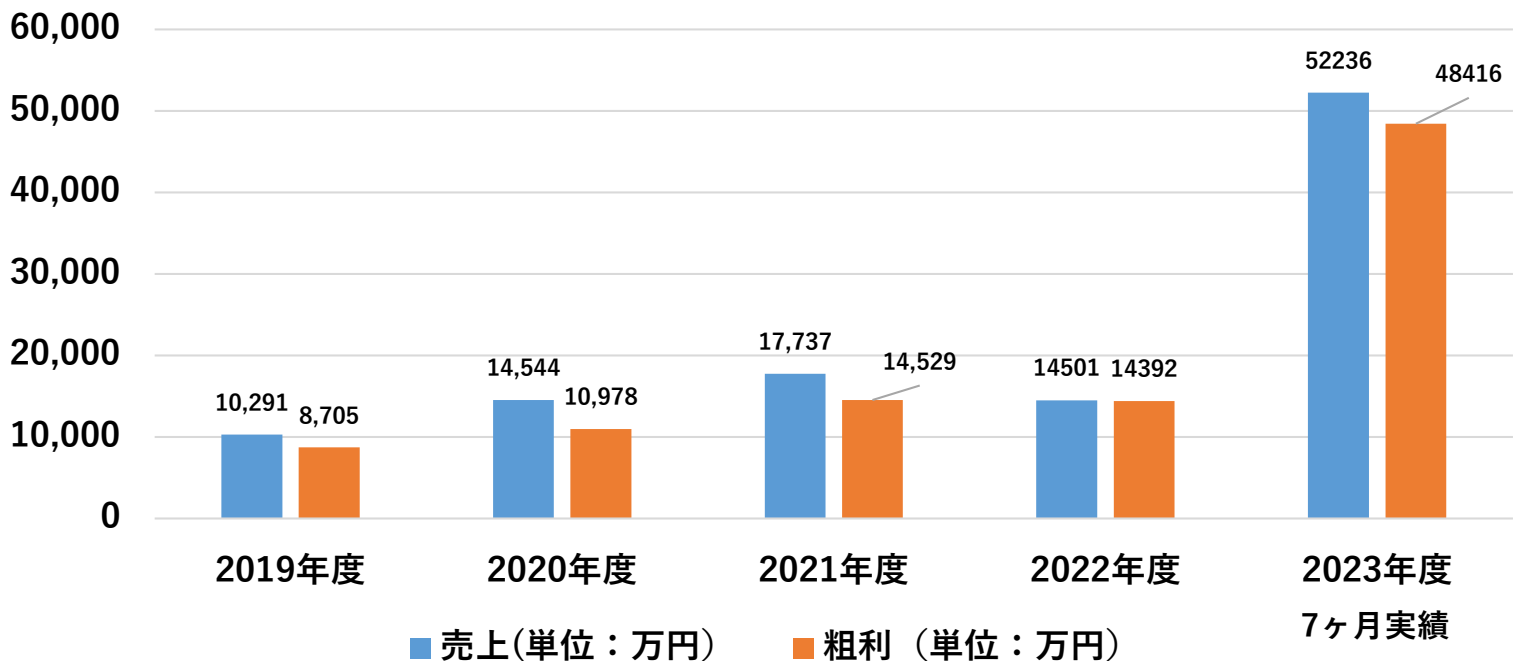
パッケージ化された導入手法ですぐに立ち上げできる



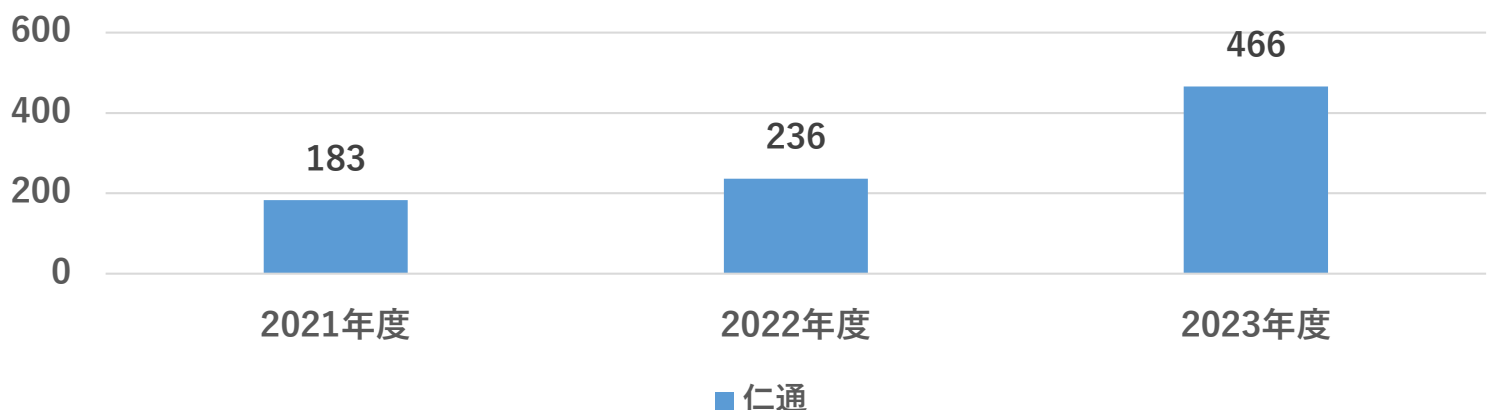
粗利0.7億→5.0億円
海外投資家へ収益物件を
466室販売できた

株式会社仁通
代表取締役 劉 丞氏

【直近の業績推移】



【収益物件の販売件数】 (単位：件)



今すぐ外国人投資家へ収益不動産を販売したい 経営者に向けて、「インバウンド不動産」の ノウハウを理屈・理論を一切抜きでお伝えします

本紙でインタビューさせていただいた**有限会社土地企画センターの代表取締役 望月虹氏**をゲストにお招きし、「**海外投資家向け 収益不動産販売セミナー**」と題してインバウンド不動産事業の新規立ち上げセミナーを弊社東京本社にて開催いたします。

人口減少、少子高齢化、円安が起きている中で、状況は刻一刻と変化していきます。また、住宅不動産会社、賃貸仲介・管理会社だけでなく、税理士、弁護士、医療・介護、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

インバウンド需要・在日外国人増加・円安で今旬のビジネスモデルであり、収益不動産を所有している不動産会社専任者1名で既存店舗で始められるビジネスモデルになります。

ぜひセミナーで詳しい話を聞いていただければと思います。

セミナー開催日まで日にちが迫っております。今回は、会場の都合上限定30席となっております。志ある、地域で勝ち残りを目指す経営者と一緒に進んでまいりたいと思っております。

ぜひご参加をお待ちしております！

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**

- 中国人スタッフの採用基準
- 中国人スタッフをすぐに採用できる採用媒体
- 未経験社員を3か月で育成するカリキュラム
- SNSを活用した中国人投資家の集客マニュアル
- REDからWeChatへの誘導する導線設計
- WeChatから面談へ引き上げる手法
- 話題になる動画のルール化
- 人気のある動画コンテンツ
- SNSアカウントがBANされない注意点
- 収益物件の販売実績
- 仕入から180日で販売できる収益物件の仕入れ基準