

# 不動産投資新規立ち上げセミナー

## 第1講座

不動産投資ビジネスを立ち上げ安定収益づくりする手法を公開

本業で出した利益を不動産投資し、安定収益を拡大させていく。  
収益物件の保有を始めるべき理由を市場データとともに解説します。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー 林 建人



## 第2講座

ゲスト講座

収益物件の保有で毎年1.3億円、再販売上6億円を達成!  
成功するまでの軌跡を大公開!

年間賃料収入1億3,000万円、収益物件の再販売上6億円、粗利6,500万円を達成!  
空室物件のリフォームで賃料UPを行うノウハウや、収益物件の保有と再生を行なった  
ことで、会社の安定ストック基盤構築に成功した株式会社フロンティアホームの成功  
事例をお話しいたします。

株式会社フロンティアホーム 代表取締役 中川 潤氏



## 第3講座

不動産投資ビジネスで成功していくためのポイント

事業会社が収益物件を保有・売却を成功するまでのノウハウをお伝えします。  
収益シュミレーション、物件仕入れ～販売戦略など成功までのポイントを解説  
します。

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



開催日時

2024年 11月22日(金) 10:30~13:30  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法 **オンライン開催**

2024年 11月25日(月) 13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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。

2024年 11月27日(水) 10:30~13:30  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

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ご利用となります。

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/119440>  
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に  
右上検索窓に「119440」をご入力し検索ください。

E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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。



# 全業種参入可能! 業界経験不問

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

# 不動産投資ビジネス

## 会社の信用力を活かして 経営基盤を安定させる

人財不要

店舗不要

手元キャッシュ不要



株式会社フロンティアホーム  
代表取締役 中川 潤氏

## ゲスト企業のここがすごい!

年間賃料  
収入

1.3億円

収益物件の  
買取再販  
売上

6億円

業者から  
年間

10棟  
仕入れ

特別  
ゲスト  
講師

詳細は中面へ

オンライン  
開催

2024年 11月 22日(金)  
10:30~13:30  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

25日(月)  
13:00~16:00  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

27日(水)  
10:30~13:30  
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

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

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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 119440



年間家賃収入**1.3億円**

収益不動産販売**6億円**を達成

経営基盤の安定×売上拡大するための不動産投資

株式会社フロンティアホーム

代表取締役 **中川 潤** 氏



今回ご紹介する、株式会社フロンティアホームは、埼玉県所沢市を拠点とする地域密着型の不動産会社です。

所沢に本店を置き、現在は新宿にも支店を出店されています。

創業の2003年より安定した成長を続けており、現在は社員も28名在籍しておられます。管理戸数についても3,000戸まで伸ばし、売上10億円も達成されました。



フロンティアホーム 所沢本店  
2017年に現地店に移転

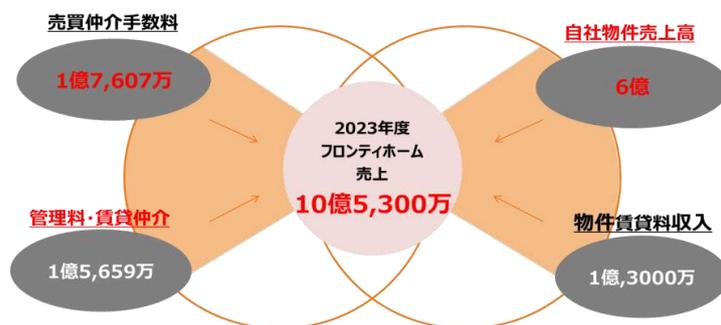
このフロンティアホームが創業以来取り組んできたのは、

## ①管理オーナー様との関係性構築

## ②中古アパート・マンションの買取再販

です。売上実績を見てみると自社物件売上高（買取再販案件）が6億円と非常に高い推移を占めているのが分かるかと思います。

今回このDMをお読みいただいている経営者の皆様にも業種を問わず是非このアパート買取再販モデルに取り組んでいただければと思います。本レポートでは、フロンティアホームの買取再販事業の取り組みの軌跡から成功するためのポイントまで解説いただきます。



## ■ 地域内の後発企業でも

## 安定的に成長出来る新しいビジネスモデルの参入

そもそもなぜ、フロンティアホームは地域の事業化オーナーの開拓、中古アパート・マンションの買取再販を始めたのか？

もともと、中川社長は同じ市内の中堅大手不動産会社で売買事業部の部長を務めており、エンドユーザーのお客様を中心に土地・戸建て等の売買を専門でされていました。

当時は所沢市内も開発が進み人口も増加していたため、売買自体は堅調に売上を上げていましたが、エンド顧客相手の売買事業に限界を感じていました。

・土地や戸建ての取引はその場で終わり

・毎年、目標はノルマを追うので精一杯

管理のようなストック収入とは違い、売買事業はフロー収入ですから「今月売上が良くても、来月どうなるか分からない」という側面があり、もっと別の方法があるのではないかと日々考えられていたようです。そして独立し、フロンティアホームを設立するにあたって、以下のように考えられました。

『他社がやっているような無理な営業展開はしたくない！』

『何とかストック的に売買の案件を作る事は出来ないか！』

『社員に無理な目標やノルマを課す会社は作りたくない！』

『売買事業と管理事業を掛け合わせた

新しいビジネスモデルを作れないか……。』

当時所沢市内は開発が進み、不動産会社も数多く設立されていたため、自社独自のビジネスモデルをつくらなければと考えていました。

## ■ 買取再販事業に参入されたメリットとは・・・？

そんな時に考えたのが今のフロンティアホームの中心となる「買取再販」のモデルでした。「一旦自社で所有をして在庫として持っておけば、オーナー様に適切なタイミングで購入していただけるのでは無いか？」と考え、オーナー様に売買仲介で紹介するのではなく、思い切ってまずは自社で買取、その後再販で提案をするというビジネスモデルを試してみる事にしました。「収益物件を自社で購入するのは、リスクが高いのではないかと当初考えていたようでしたが、実際にやってみると・・・

- ・保有期間に家賃収入（ストック収入）が発生
- ・在庫の調整ができ、販売スピードがコントロール可能
- ・空室が目立つ物件もリフォームでバリューアップ
- ・長期保有する家賃収入による売上の安定

多数のメリットがありました。始めてみるとたくさんのポイントが見えてきました。こうして、オーナー様をターゲットとしたアパート・マンション買取再販モデルというビジネスモデルが出来上がっていきました。

## ■ 良い物件作りがその後の良い取引に 保有時の物件力向上の取り組み

買取を始めてみると、様々な案件が発生するようになって来ました。中でも目立つのは、入居率が厳しく空室が目立つ物件でした。こうした物件は購入価格を抑えることができますが、当然リスクも高いです。前述のメリットを感じ、買取後に大幅なリノベーションに力を入れるようになりました。

他の物件とは違う唯一無二の物件を作る事をテーマに設備や間取り変更はもちろん物件名を変更したりやれる事は何でもしました。

リノベーションに力を入れる事で、入居率についても**平均95%**を維持しています。

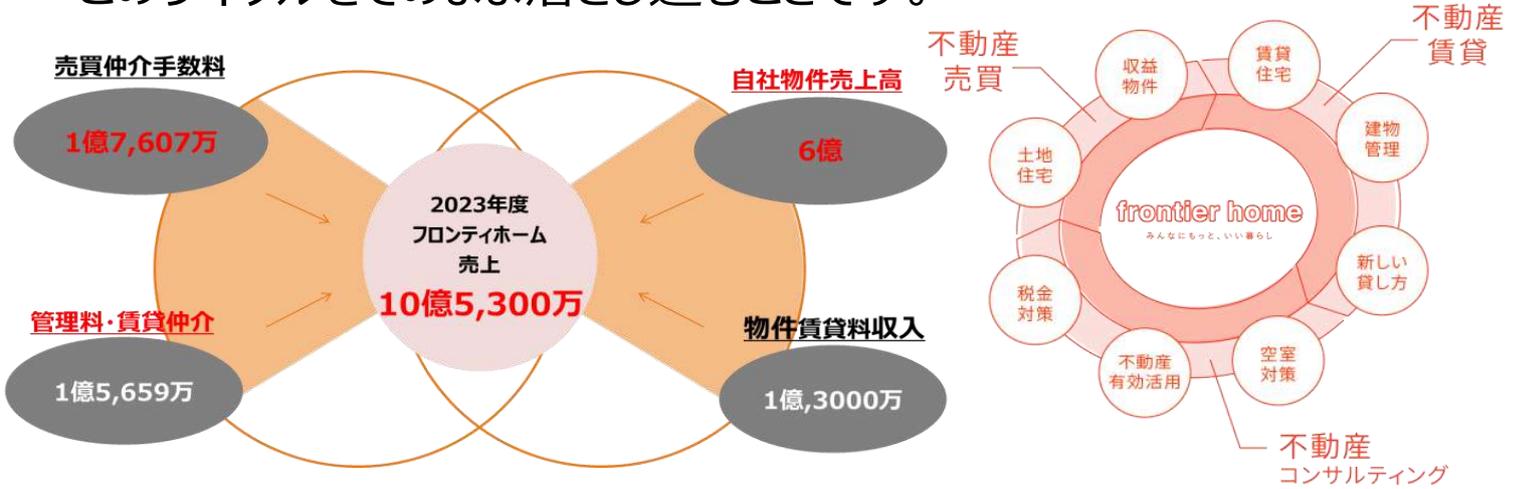


買取後に初めて弊社で大規模なリノベーションを実施した物件

# セミナー当日に学べるゲスト企業の見どころ①

## 中川社長が考える収益不動産事業の経営戦略 周辺事業の展開によるシナジー効果とは？

長く自社の事業の柱とするために重要なのは、  
「買取」⇒「保有」⇒「リノベーション（物件力向上）」⇒「再販」  
このサイクルをそのまま落とし込むことです。



事業サイクルをまるまるそのまま  
落とし込めるかで成果が変わる。

長く顧客とお付き合いするビジネスの  
形を作るからこそ、大きな収益の柱として成果を出すことができます。

## 地域の不動産業者・オーナーを開拓し、 中古アパートを仕入れる仕組み

安定した売上の確保に向けて  
商品の仕入れが“肝”となります。

オーナー様経由の仕入れは、所有者様の意向に左右されやすいので、安定的な仕入れは困難な傾向にあります。安定的な仕入れを実現するためには、オーナー様に加えて、エリア内における**“不動産会社の開拓”**が必要となります。オーナー様に加えて不動産会社の開拓も進められているフロンティアホームに安定的な仕入れ手法を解説いただきます。





## 賃料収入1億×買取再販2億

収益不動産（保有×売買）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？

株式会社船井総合研究所

コンサルタントが勧める

不動産支援部 チーフコンサルタント

### 収益不動産のポイント

## 吉田 航

こんにちは！株式会社船井総合研究所の吉田航です。

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・・・？

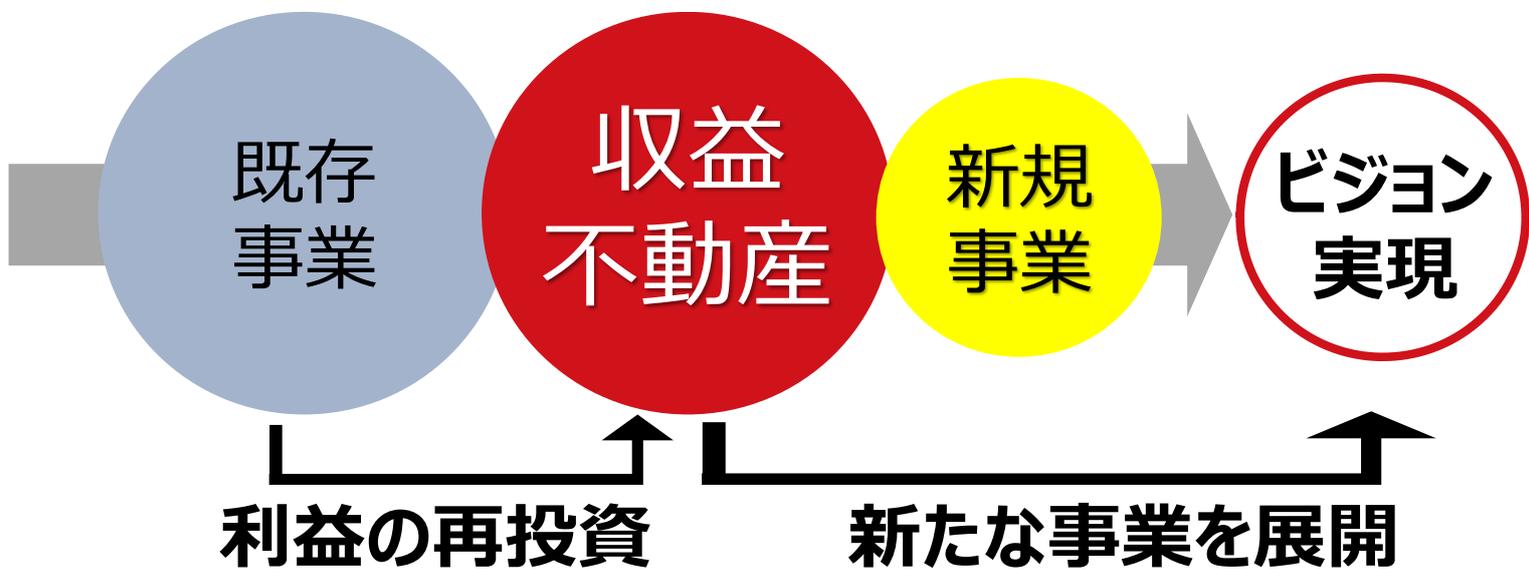
市況に左右されず安定的に成長を続ける企業は、ストック収入がある!!

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
- ⑤ 収益不動産を活かして売上・粗利の拡大を図りたい

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年で賃料収入1億円を目指す

## 物件種別ごとの特徴を把握

不動産投資を始めるうえで欠かせないのが、物件種別ごとの特徴の把握。企業状況に適した順番で物件の購入を進めることは、銀行の融資内容にも影響を及ぼします。自社に合った物件選定の基準を明確することがC F 1億を達成するための近道となります。

### <収益不動産における物件種別（一例）>

- ・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

	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！

## 選定した物件の入居率を最大化させるノウハウ

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。

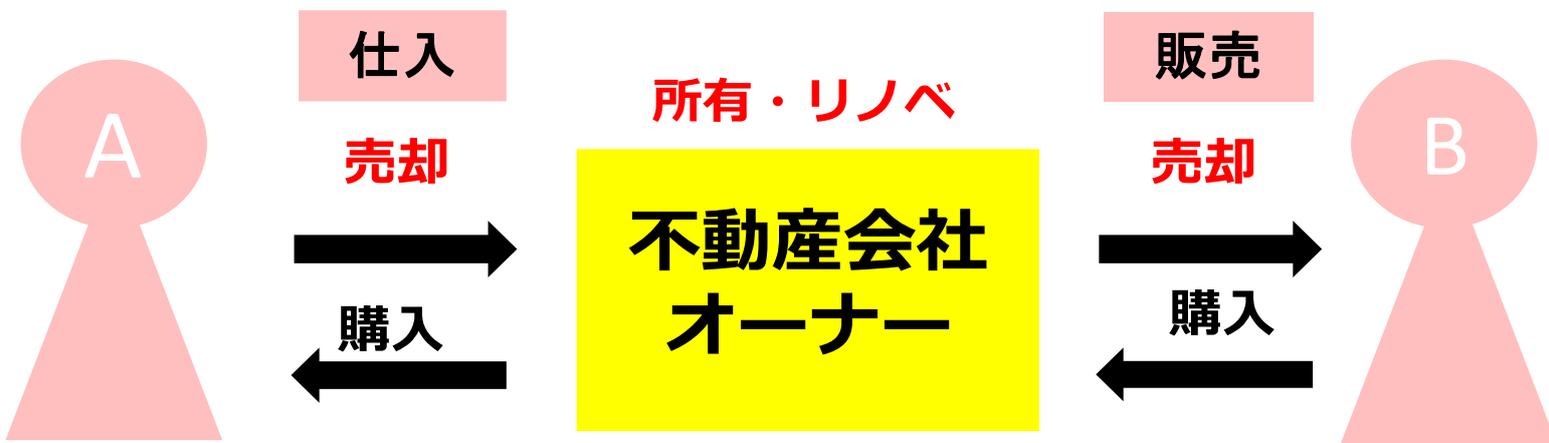
また、エリア内における利回り相場、競合物件の把握などをリアルタイムで行いつつ、即時に収支計画をシミュレーションする必要があります。

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。

# 収益不動産の買取再販の成功のポイント

## 収益不動産の買取再販のビジネスモデル概要

不動産投資オーナーの所有物件の買取再販・仲介を行い、売上拡大を狙う。  
売買を行う中で、高利回りの物件は保有し、ストック収入も確保



### 販売先の顧客ターゲット

- ・経営者、法人（事業家）
- ・物件を購入する事にメリットの大きい地主
- ・個人投資家（サラリーマン）

### 買取再販＋仲介事業における収益ポイント

**Point 01** 物件保有期間における賃料収入

**Point 02** 売却時における再販利益

**Point 03** 他社物販売における仲介手数料

# 収益不動産の買取再販の成功のポイント

## 収益不動産の買取再販の参入障壁

今後、買取再販事業へ参入される企業にとって参入障壁となるポイントは、下記4つの項目となります。

### 1. 収益物件の情報取得

- 物件情報取得先をどのように開拓していくか
- リフォーム工事費用の試算の算出
- 情報取得～買付までの回答スピード向上

### 2. 販売先オーナー様の開拓・販売手法の構築

- 販売顧客の獲得／販売スキームの構築

### 3. 仕入物件の商品力の向上

- 中古物件のリフォーム・リノベーションによる物件の資産性の向上
- 空室が目立つ物件の入居率改善施策

### 4. 銀行借入や融資等のファイナンスの知識

- 融資における銀行交渉、各行における特徴の把握

## 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。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。



※収益不動産ビジネス・即時業績UPノウハウとツールの一式