

今からでも間に合う!家賃は上昇傾向 インフレの今だからこそ“不動産投資”

たった3時間で 未経験異業種でも 不動産投資ビジネス立ち上げのポイントがわかる!

セミナー内容&スケジュール

第1講座

不動産投資ビジネスを立ち上げ安定収益をつくる手法を公開

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 リーダー 吉田 航



第2講座

異業種参入から年間家賃収入1.5億円を達成!昨今の市況を踏まえ購入すべき物件トレンドと事業化のロードマップを徹底解説!

・家賃収入1.5億 収益売買1.8億だからわかるインフレ禍で購入すべき物件のトレンドを公開!
 ・異業種から不動産投資ビジネスの事業化までの軌跡と不動産投資事業がもたらす企業経営における恩恵を徹底解説!
 ・実際に購入した物件の実例ならびに売却実績をご紹介します!
 ・収益物件の購入における目利きのポイントを徹底解説!
 ・建築会社・不動産会社向け新築アパートの販売スキーム構築手法についても解説!

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

・1年でストック売上(賃料収入)1.5億円を達成するまでのロードマップを公開!
 ・高利回り物件を仕入れ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
 ・都心部/地方のエリア別最適な物件の購入方法とは?

株式会社船井総合研究所 リーダー 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 マネージャー 林 建人



開催日時

2026年 4月13日 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

開催場所

大阪開催 船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階
 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結JR大阪駅の直上、西口改札口に直結
 ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

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 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メンバース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/138509

船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
 右上検索マークに「138509」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 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。

本業で出した利益を再投資して、拡大!

異業種でもここまでいけた!

異業種から 家賃収入1.5億円

徹底解説!

不動産投資
 ビジネス

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

成功事例を公開

異業種・新規参入
 における
 多数の事例を
 大公開!

本業の支えとして

安定収益を生む
 投資戦略
 とは

事業化までのロードマップ

何をどう進めたかが
 一目で
 わかる!

飲食とネット事業で自営業を
 していた私にもできました。

全業種
 向け

- ✓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
- ✓ヒトの採用不要で、新たな収益源を確保したい
- ✓手元キャッシュを使わず、会社の信用力で資金を調達して運用したい

今すぐセミナー詳細を見る

トラストバンク株式会社
 代表取締役社長 冲中 俊貴氏

2026年 4月13日 大阪開催 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

主催

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 〒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

お問い合わせNo. S138509



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] 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138509

異業種・地方エリアでもできる 異業種からの参入で高収益企業を実現しています

不動産投資ビジネスで家賃収入1.5億円を達成するノウハウを完全公開

本業とは別に安定した収入を得て経営を安定させる“解”が見つかるセミナーです！



- ✓ 採用が課題で新規事業を始められない
- ✓ 地方に適したビジネスモデルが見つからない
- ✓ 新たな事業への先行投資する余裕がない
- ✓ 事業運営に手間を掛けたくない



- ➔ 人を採用せず新たな事業が作れる
- ➔ 異業種・地方エリアでも始められる(どこにいても不動産購入できる)
- ➔ 家賃収入があるため、その他事業へ先行投資ができる
- ➔ 日々の運営の手間が少なくて済む(他社に任せることができる)

特別ゲスト講師 トラストバンク株式会社 不動産投資ビジネスで成功する秘訣を徹底解説

トラストバンク株式会社 代表取締役社長 沖中 俊貴氏のご紹介

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1.5億円を達成。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。

当日
聞ける!



トラストバンク株式会社
代表取締役社長 沖中 俊貴 氏

トラストバンク株式会社のココがスゴイ!! /



このような皆様にオススメ

- ✓ 安定的な収益確保に向けたストックビジネスを模索されている皆様
- ✓ 人の採用をせずすぐに始められるビジネスを検討されている皆様
- ✓ 成熟業種が中核で、成長に陰りが見えており、新規事業立ち上げに興味のある皆様
- ✓ 経営状況は順調だが、今後の資産のポートフォリオ選択に悩んでいる皆様
- ✓ 不動産を購入したいが、目利きができずに困っている皆様

見どころ1 不動産業未経験でも失敗しない。不動産投資ビジネスを徹底解説

- point 1 高利回り物件を仕入れするための具体的な手法を大公開!
- point 2 物件種別ごとに押さえるべきポイントをお伝えいたします!
- point 3 空室リスクを最小限に抑える市場分析・競合分析の手法とは?

見どころ2 1年で家賃収入1.5億円を達成するまでのロードマップを公開

- point 1 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!
- point 2 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!
- point 3 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?

異業種からの立ち上げに必要なマニュアル・ツール一覧を大公開!

スタートアップマニュアル

中古物件保有ver.

新築物件保有ver.



本業だけで、5年後・10年後も本当に大丈夫ですか？

多くの経営者が、今このような状況に直面しています。

- ・売上はあるが、**利益が年々圧迫**されている
- ・人件費・原材料費・外注費が上がり、**コントロール**できない
- ・市況の影響を受けやすく、**先が読めない**
- ・本業一本に依存する経営に、**漠然とした不安**を感じている

しかし一方で、

「新規事業はリスクが高そう」

「不動産は難しそう・失敗が怖い」

と、**次の一手を打てずにいる経営者が非常に多い**のも事実です。
ここで重要な問いがあります。

問題は「努力不足」ではありません。

問題は「収益構造が一本足であること」なのです。

人財・出店・エリア選定などの投資リスクを最大限に減らしつつ、本業の信頼と経営者1名のご決断で事業へ参入できるのが、「不動産投資ビジネス」です。

■ なぜ不動産投資は「失敗する人」が多いのか？

不動産投資に対して、こんなイメージを持っていませんか？

- ・専門知識がないと無理
- ・多額の資金が必要
- ・失敗したら取り返しがつかない
- ・営業マンの言いなりになりそう

実は、不動産投資で失敗する人には明確な共通点があります。

本業だけで、5年後・10年後も本当に大丈夫ですか？

よくある失敗パターン

- ・勘や雰囲気だけで物件を選ぶ
- ・節税や利回りだけで判断する
- ・「投資」として単発で考えている
- ・経営戦略と切り離して意思決定している

これは、不動産が悪いのではありません。「やり方」が間違っているだけです。不動産投資は、経営者が“事業”として設計した瞬間に、成功確率が一気に高まります。

■ 異業種からでもなぜ成功事例が生まれるのか？

今回お伝えする事例は、

- ・もともと不動産業ではない
- ・特別な裏ルートやコネもない
- ・最初から大規模投資をしたわけでもない

「異業種かつ業界完全未経験の経営者」による成功パターンです。

なぜ成功できたのか？

答えはシンプルです。

不動産のプロの視点ではなく、経営者の視点で意思決定をしたからです。

異業種だったからこそ、不動産業界の“常識”に縛られなかった。

- ・市況を踏まえ「今やるべきこと」だけを選択
- ・最初から拡大を見据えた事業設計
- ・感情ではなく、数字と戦略で判断

そこで今回は、実際の成功企業に、単なるノウハウや成功談ではなく、自社で落とし込むための「再現可能な考え方」と「判断基準」をお伝えします。

Special
Interview

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1.5億円**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**

2025年は、原価高騰・金利の上昇・インフレ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**が存在するということです。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1.5億円**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1.3億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なれば、**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。

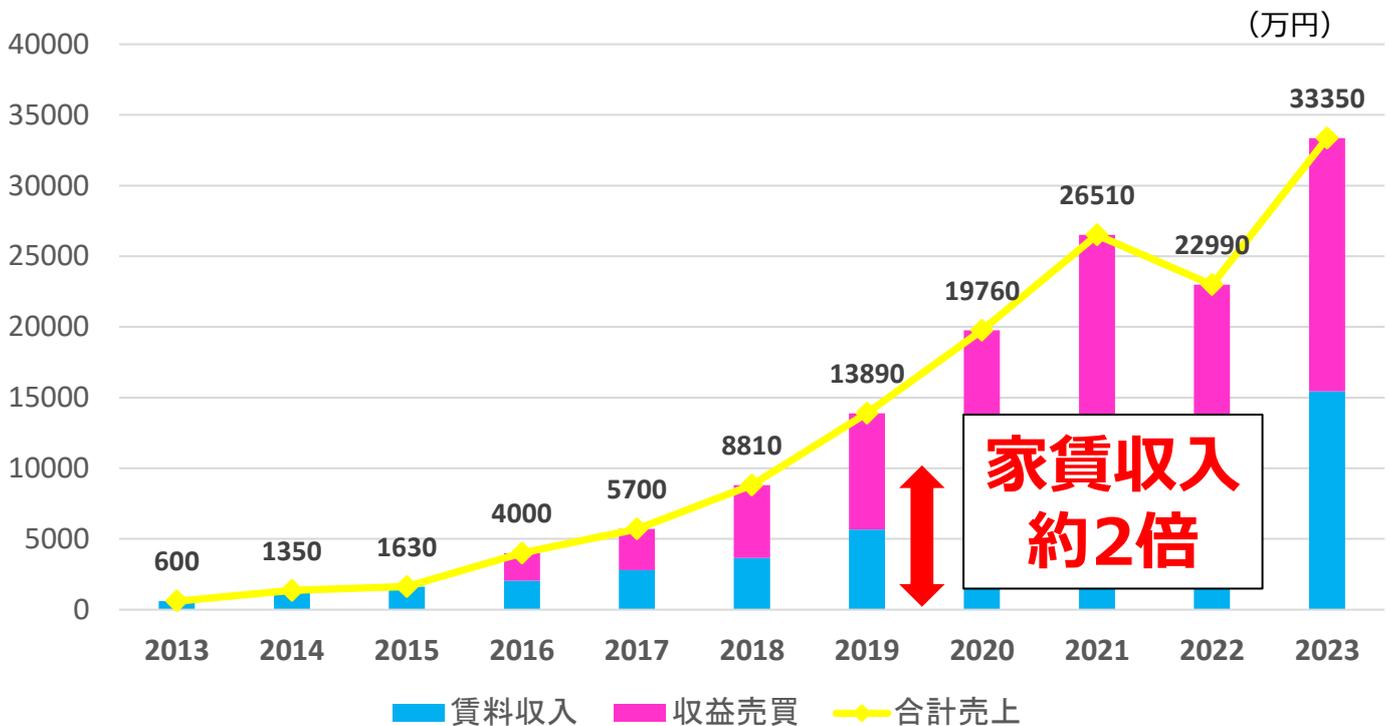
物件種別ごとに押さえるべきポイント

	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1.5億円を達成した軌跡

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。



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

紙上特別講座

1年間でストック収入1.5億円 に向けたロードマップを大公開！

不動産投資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 リーダー

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・・・？

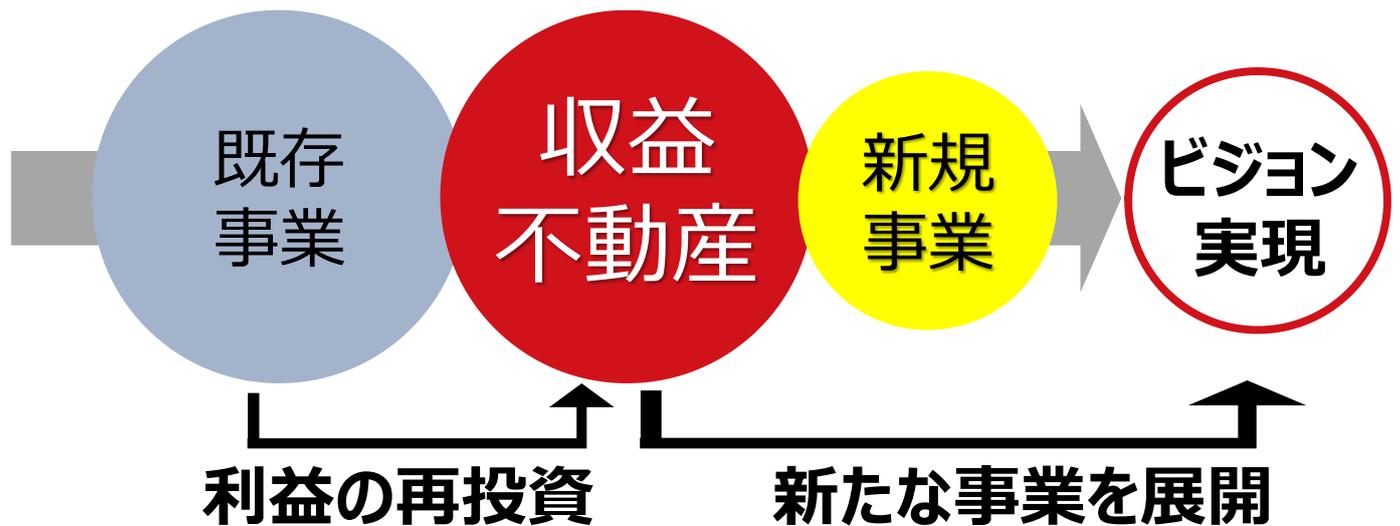
市況に左右されず安定的に成長を続ける企業は、ストック収入がある!!

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

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。

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。



※不動産投資ビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

全国各地で成功事例が集まる

“法人向け不動産投資ビジネス研究会”

先の見えない時代において、志の高い経営者が集まり、本気で不動産投資市場の活性化や会員企業様の経営基盤の安定、その先にある不動産投資の業界の未来を創っていく。そのような想いの経営者が全国から集結し、一次情報の収集・研究をしております。

船井総研が不動産投資ビジネスをご提案している理由
「継続して高い成長率を維持し続ける企業づくり」
コア事業（本業） 成長事業
なぜ不動産投資事業を行う企業は、持続的な成長ができるのか
新規事業 キャッシュ創出事業
不動産投資ビジネスで経営を安定させ、会社を成長させるための投資や
〇〇ショックが来た時に会社を守るように備えましょう

2. 融資を引き出すための銀行取引手法
不動産融資は“企業力”と“物件力”で判断される
企業側目線 物件側目線
押さえておくべき財務目線と銀行交渉術
不動産融資は物件が定評を得ている、本業で借入額が増えることで企業としての信用度が上がり、融資の条件が優遇される
- 本業融資、不動産融資両方
- 両方の融資内であれば、いずれも「企業」で融資枠を確保し、その中で不動産融資を受けよう

銀行リスク対策という考えが強い
- 定期的に返済スケジュールを把握する
- 返済計画をもち、かつ余裕を持って返済する
→ 返済計画を把握し、返済の滞りがないようにする
→ 返済計画が滞りなく実行されるようにする

キャッシュフロー ツリー
キャッシュフロー 初期の段階
保有物件の適正な運用にむけた重要指数を用いた分析
適正家賃/空室リスクの抑え方

0円空家ビジネスモデルの事業概要
0円空家ビジネスのご紹介

ビジネスモデル比較表
宿泊事業への不動産投資
新築！高層階
リノベーション 地域連携
新築・リノベーション レストラン付き
新築・リノベーション 大人数×小部屋