

投資家様へ

『土地から新築』を成功に導く！

# 任せられる 会社の選び方

2023/09/07



高収益賃貸住宅施工集団

めぐる組

1. そもそも、何故『土地から新築』なのか？

2. 『土地から新築』の利益構造

3. 建物構造別の長所と短所

4. ボリューム検討と事業計画

『土地から新築』という  
投資方法のおさらい

5. 新築業界のポジショニングマップ

6. 各アクターの特徴

7. 結局、誰と組むべきなのか？

『土地から新築』を  
任せられる会社の選び方

8. 質疑応答

# そもそも、何故『土地から新築』なのか？

出来合いの物件を買うより安定稼働させ易く、利回りも上げられるから。  
(ただし熟練者に限る！)

## <安定稼働させ易い理由>

- ・ 新築の一棟物件を入手できる。
  - 新築なので入居付けに効く賃貸トレンドを取り入れ易い。
  - 新築なので維持管理が容易である。
  - 一棟物件なので経営効率が良い。

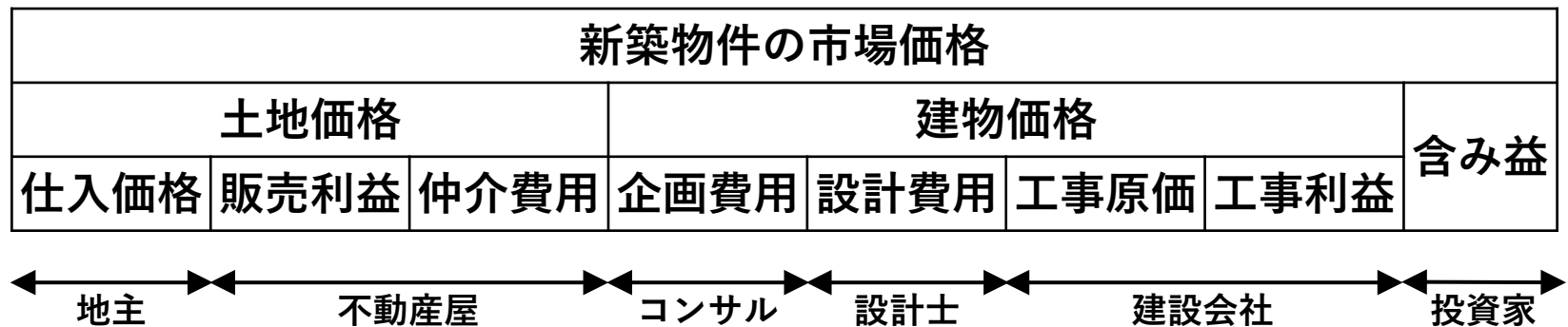
## <利回りを上げられる理由>

- ・ 建設リスクに応じて利回りが上がる。
  - 建設しにくい土地は安く仕入れられる。
  - 投資家の意思決定範囲が広く、収益性を上げる工夫を盛り込める。  
例：限界まで建物を大きくする、ペット向けの仕様を採用する…  
(勝手に収益性が上がるわけではない！)



先に苦勞して、後で儲けようというスタイルの投資である。

投資家の含み益を多くするためには、①物件価値を上げるか、  
②誰かの利益を削るか、③誰かの代わりに自分が実務を担当する必要がある。



言い換えると、以下のどれかに該当しない『土地から新築』は儲からない。

- ・相場より安く土地を買える。（②に該当）
- ・コンサル抜きでも競争力のある新築を企画できる。（①～③に該当）
- ・実力のある設計事務所と対等に仕事を進められる。（①と②に該当）
- ・コスパの良い建設会社で建てられる。（②に該当）

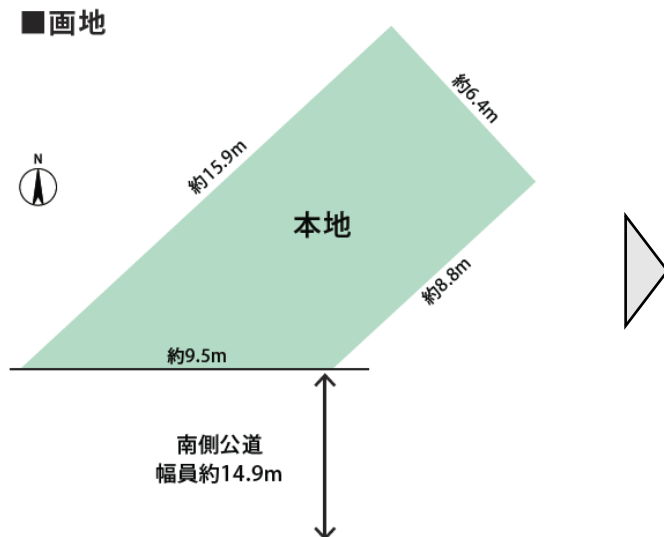
自分で『土地から新築』を企画するための基礎知識として、  
各建物構造の特性は最低限理解しておきたい。

|       |      | 木造               | 鉄骨造              | RC造              |
|-------|------|------------------|------------------|------------------|
| コスト   |      | 0.6              | 0.9              | 1.0              |
| 標準工期  |      | 階数＋4か月<br>(短縮可能) | 階数＋4か月<br>(短縮可能) | 階数＋6か月<br>(短縮困難) |
| 耐用年数  |      | 22年              | 34年              | 47年              |
| 耐火性能  |      | 低い               | 低い               | 高い               |
| 防音性能  | 水平方向 | 低い               | 低い               | 高い               |
|       | 垂直方向 | 低い               | やや高い             | 高い               |
| 設計難易度 |      | 普通               | やや難しい            | 難しい              |
| 施工難易度 |      | 普通               | やや難しい            | 難しい              |

- ・ 建設費負けするので、家賃が伸びないエリアでは木造以外選びにくい。
- ・ 防火地域ではRC造が基本だが、高層の場合は工期優先で鉄骨造もあり。
- ・ 売却時の有利さを優先するなら、RC造の強さは際立っている。  
(売却しないなら、木造を保有し続ける戦略は成り立つ。)

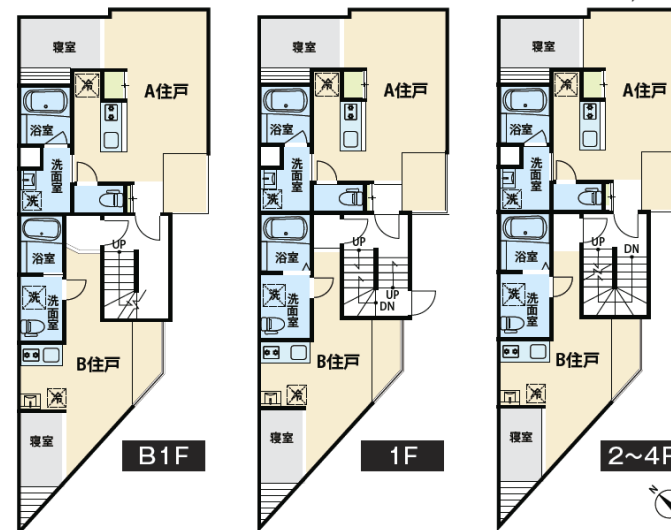
新築に向けた土地の見極めに必要なのが、ボリューム検討である。  
ボリューム検討の結果をインプットとして、事業計画は立案できる。

## 【ボリューム検討の例】



■弊社提案プラン

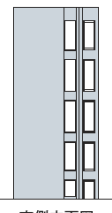
敷地をフル活用した10戸建てのマンションを、弊社では成り立たせることができました。



立面図



東側立面図



南側立面図

弊社提案プラン概要

|              |          |                |
|--------------|----------|----------------|
| 用途地域／準工業地域   | 建ぺい率／70% | 構造／RC造地下1階地上4階 |
| 高度地区／第三種高度地区 | 容積率／300% | 壁構造 耐火建築物      |
| 防火地域／準防火地域   | 用途／集合住宅  |                |

弊社提案プラン延床面積

|            |                     |
|------------|---------------------|
| B1F 53.63㎡ | 3F 53.63㎡           |
| 1F 53.63㎡  | 4F 53.63㎡           |
| 2F 53.63㎡  | 合計 268.15㎡(約81.11坪) |

# ボリューム検討と事業計画



## 【事業計画の例】

### ■ 門前仲町WRC4+1層

割安な変形地に、半地下を含めて最大限の土地活用を図った結果、  
売却益だけで投資総額の30%以上が見込める想定です。

| 物件概要         |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
|--------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 名称           | 門前仲町WRC新築計画(仮) |              | 耐用年数         | 47           |              | 戸数           | 10           |              |              |              |
| 表面利回り        | 6.10%          |              | 償却率          | 2.13%        |              | 平均家賃         | ¥122,000     |              |              |              |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 設定条件         |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 資産相当額        | ¥240,000,000   |              | プロジェクト総額     | ¥258,000,000 |              | 返済方式         | 元利均等返済       |              | 賃料下落率        | 0.50%        |
| ー土地価格        | ¥108,400,000   |              | 自己資金率        | 10.85%       |              | ローン金利        | 1.20%        |              | 空室率          | 5.00%        |
| ー建物価格        | ¥131,600,000   |              | 自己資金(E)      | ¥28,000,000  |              | 返済期間         | 35年          |              | 管理手数料        | 3.00%        |
| 費用相当額        | ¥18,000,000    |              | ローン総額        | ¥230,000,000 |              | ローン返済総額      | ¥281,784,408 |              | 修繕積立         | 5.00%        |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              | 控除後税率        | 22.00%       |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 購入後年数毎収支     |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 購入後年数        | 1年             | 2年           | 3年           | 4年           | 5年           | 6年           | 7年           | 8年           | 9年           | 10年          |
| 満室時収入(GPI)   | ¥14,640,000    | ¥14,566,800  | ¥14,493,966  | ¥14,421,496  | ¥14,349,389  | ¥14,277,642  | ¥14,206,254  | ¥14,135,222  | ¥14,064,546  | ¥13,994,223  |
| ー空室損         | ¥732,000       | ¥728,340     | ¥724,698     | ¥721,075     | ¥717,469     | ¥713,882     | ¥710,313     | ¥706,761     | ¥703,227     | ¥699,711     |
| 空室想定収入(EGI)  | ¥13,908,000    | ¥13,838,460  | ¥13,769,268  | ¥13,700,421  | ¥13,631,919  | ¥13,563,760  | ¥13,495,941  | ¥13,428,461  | ¥13,361,319  | ¥13,294,512  |
| 運営費用(OPeX)   | ¥2,262,640     | ¥2,257,077   | ¥2,251,541   | ¥2,246,034   | ¥2,240,554   | ¥2,235,101   | ¥2,229,675   | ¥2,224,277   | ¥2,218,906   | ¥2,213,561   |
| ー管理手数料       | ¥417,240       | ¥415,154     | ¥413,078     | ¥411,013     | ¥408,958     | ¥406,913     | ¥404,878     | ¥402,854     | ¥400,840     | ¥398,835     |
| ー固都税         | ¥1,000,000     | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   | ¥1,000,000   |
| ー保険料         | ¥150,000       | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     | ¥150,000     |
| ー修繕・積立費      | ¥695,400       | ¥691,923     | ¥688,463     | ¥685,021     | ¥681,596     | ¥678,188     | ¥674,797     | ¥671,423     | ¥668,066     | ¥664,726     |
| %            | 16.3%          | 16.3%        | 16.4%        | 16.4%        | 16.4%        | 16.5%        | 16.5%        | 16.6%        | 16.6%        | 16.7%        |
| 営業純利益(NOI)   | ¥11,645,360    | ¥11,581,383  | ¥11,517,726  | ¥11,454,388  | ¥11,391,366  | ¥11,328,659  | ¥11,266,266  | ¥11,204,184  | ¥11,142,413  | ¥11,080,951  |
| %            | 83.7%          | 83.7%        | 83.6%        | 83.6%        | 83.6%        | 83.5%        | 83.5%        | 83.4%        | 83.4%        | 83.3%        |
| ローン返済(ADS)   | ¥8,050,983     | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   | ¥8,050,983   |
| %            | 57.9%          | 58.2%        | 58.5%        | 58.8%        | 59.1%        | 59.4%        | 59.7%        | 60.0%        | 60.3%        | 60.6%        |
| 税引前CF(BTCFo) | ¥3,594,377     | ¥3,530,400   | ¥3,466,743   | ¥3,403,405   | ¥3,340,383   | ¥3,277,676   | ¥3,215,283   | ¥3,153,201   | ¥3,091,430   | ¥3,029,968   |
| %            | 25.8%          | 25.5%        | 25.2%        | 24.8%        | 24.5%        | 24.2%        | 23.8%        | 23.5%        | 23.1%        | 22.8%        |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 営業純利益(NOI)   | ¥11,645,360    | ¥11,581,383  | ¥11,517,726  | ¥11,454,388  | ¥11,391,366  | ¥11,328,659  | ¥11,266,266  | ¥11,204,184  | ¥11,142,413  | ¥11,080,951  |
| ーローン利息       | ¥2,760,000     | ¥2,696,082   | ¥2,631,396   | ¥2,565,935   | ¥2,499,688   | ¥2,432,646   | ¥2,364,799   | ¥2,296,138   | ¥2,226,654   | ¥2,156,335   |
| ー減価償却費       | ¥2,800,000     | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   | ¥2,800,000   |
| 課税所得         | ¥6,085,360     | ¥6,085,302   | ¥6,086,330   | ¥6,088,453   | ¥6,091,678   | ¥6,096,013   | ¥6,101,467   | ¥6,108,046   | ¥6,115,760   | ¥6,124,616   |
| 納税額          | ¥1,338,779     | ¥1,338,766   | ¥1,338,993   | ¥1,339,460   | ¥1,340,169   | ¥1,341,123   | ¥1,342,323   | ¥1,343,770   | ¥1,345,467   | ¥1,347,416   |
| 税引後CF(ATCFo) | ¥2,255,598     | ¥2,191,634   | ¥2,127,751   | ¥2,063,945   | ¥2,000,213   | ¥1,936,553   | ¥1,872,960   | ¥1,809,431   | ¥1,745,963   | ¥1,682,553   |
| %            | 16.2%          | 15.8%        | 15.5%        | 15.1%        | 14.7%        | 14.3%        | 13.9%        | 13.5%        | 13.1%        | 12.7%        |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 売却想定利回り      | 4.25%          | 4.30%        | 4.35%        | 4.40%        | 4.45%        | 4.50%        | 4.55%        | 4.60%        | 4.65%        | 4.70%        |
| 売却想定価格       | ¥344,470,588   | ¥338,762,791 | ¥333,194,621 | ¥327,761,277 | ¥322,458,173 | ¥317,280,928 | ¥312,225,352 | ¥307,287,441 | ¥302,463,358 | ¥297,749,435 |
| ーローン残高(LB)   | ¥224,709,017   | ¥219,354,116 | ¥213,934,529 | ¥208,449,481 | ¥202,898,185 | ¥197,279,848 | ¥191,593,664 | ¥185,838,819 | ¥180,014,490 | ¥174,119,842 |
| ー仲介費用        | ¥10,394,118    | ¥10,222,884  | ¥10,055,839  | ¥9,892,838   | ¥9,733,745   | ¥9,578,428   | ¥9,426,761   | ¥9,278,623   | ¥9,133,901   | ¥8,992,483   |
| ー自己資金        | ¥28,000,000    | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  | ¥28,000,000  |
| 売却利益(CG)     | ¥81,367,454    | ¥81,185,791  | ¥81,204,253  | ¥81,418,958  | ¥81,826,242  | ¥82,422,652  | ¥83,204,928  | ¥84,169,998  | ¥85,314,968  | ¥86,637,110  |
| 税引き後CF通算総額   | ¥2,255,598     | ¥4,447,232   | ¥6,574,982   | ¥8,638,927   | ¥10,639,141  | ¥12,575,693  | ¥14,448,653  | ¥16,258,084  | ¥18,004,048  | ¥19,686,600  |
| 修繕積立通算50%    | ¥347,700       | ¥693,662     | ¥1,037,893   | ¥1,380,404   | ¥1,721,202   | ¥2,060,296   | ¥2,397,694   | ¥2,733,406   | ¥3,067,439   | ¥3,399,802   |
|              |                |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| 通算収支         | ¥83,970,751    | ¥86,326,684  | ¥88,817,129  | ¥91,438,289  | ¥94,186,585  | ¥97,058,641  | ¥100,051,276 | ¥103,161,489 | ¥106,386,454 | ¥109,723,512 |
| IRR          | 299.9%         | 308.3%       | 317.2%       | 326.6%       | 336.4%       | 346.6%       | 357.3%       | 368.4%       | 380.0%       | 391.9%       |

具体的なボリューム検討と事業計画の方法に興味のある方は、以下の情報源にアクセスすることをオススメする。

## <ボリューム検討>

DOG ARCHITECTさんの3部作

<https://coconala.com/services/1102266>

<https://coconala.com/services/1505615>

<https://coconala.com/services/2653946>

## <事業計画>

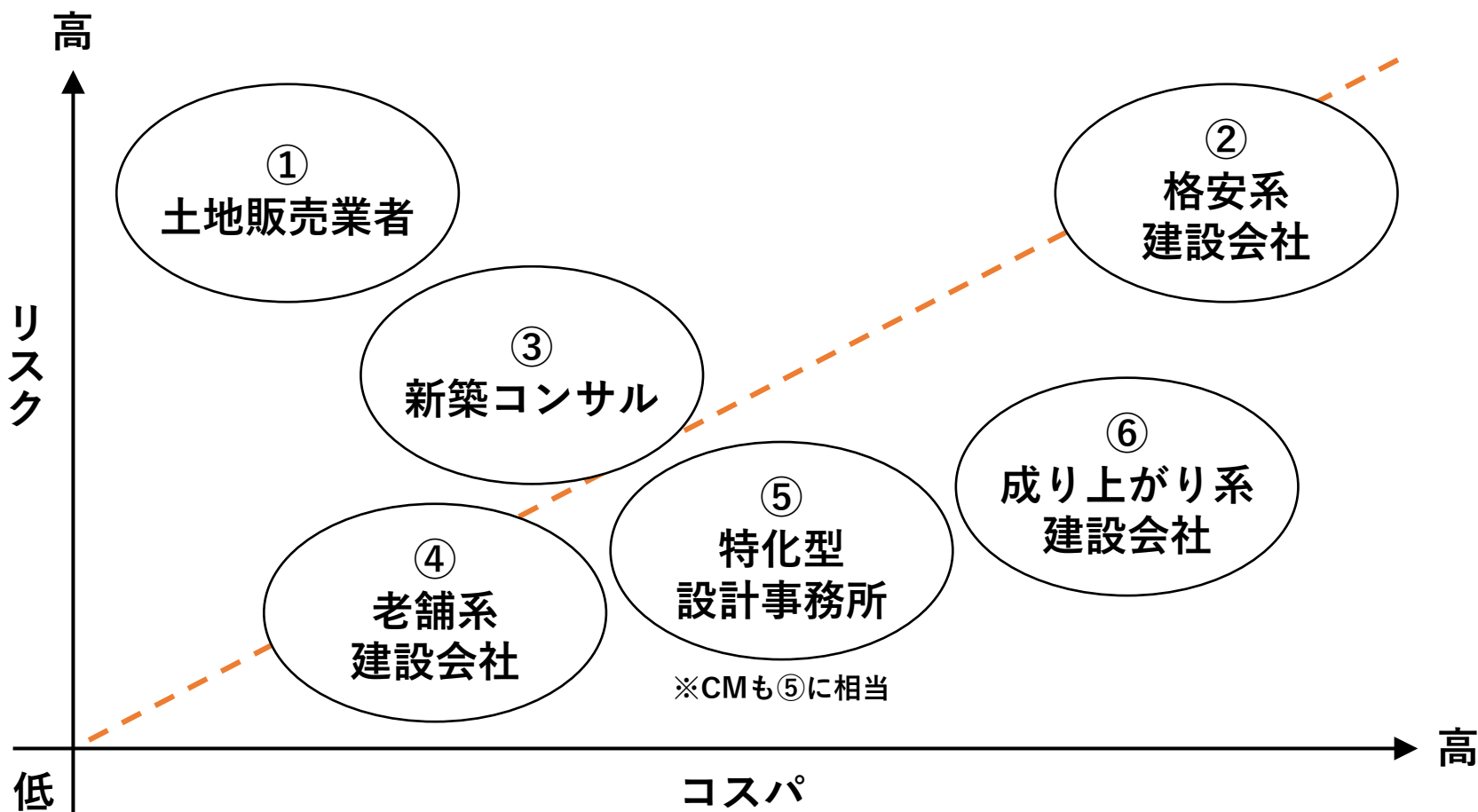
不動産投資の収益シミュレーションといえば玉川氏

<https://www.amazon.co.jp/dp/4774188107>



# 新築業界のポジショニングマップ

『土地から新築』を行う場合のカウンターパート候補を、  
コスパとリスクの軸で整理したものが以下である。



## ①土地販売業者

- ・そもそも前提として土地を売る人であって、『土地から新築』を任せるべき人ではない。
- ・土地で既に利益回収しており、手間の掛かる建設の面倒を見るインセンティブは無い。
- ・彼らの提示する参考プランは営業ツールでしかないと思って貰って差し障りない。



『土地から新築』の熟練者が割安な土地を仕入れるケース以外、付き合う必要はない。

## ②格安系建設会社

- ・営業力や評判に欠けるため、土地販売業者等の紹介案件で食い繋いでいることが多い。
- ・相見積の安さ勝負でしか受注できない会社が殆どで、財務状況には不安がある。
- ・会社が飛ぶ前に竣工してしまえば安く新築できることもあるが、ギャンブルのようなものなので投資としてはオススメしにくい。



破綻リスクに耐えうる資金余力や発注者能力があって、初めて付き合える相手である。

## ③新築コンサル

- ・『土地から新築』に関するノウハウを売る人たちで、自身も投資家だったケースが多い。
- ・土地の目利きと企画立案まではやれても、設計と施工は基本的に外部に丸投げになりがち。
- ・不動産屋や建設会社からのバックマーゲンを目的に初心者を騙すコンサルもいるので、しっかり評判を確認すること。



『土地から新築』の初心者には心強いかもしれないが、付き合い続ける相手ではない。

## ④老舗系建設会社

- ・施工実績が豊富な中堅規模以上の建設会社で、地主案件やBtoB案件にも強い。
- ・組織がしっかりしており、財務状況も比較的健全だが、建設費は高めなことが多い。
- ・建設トラブルを起こしにくく、銀行受けも良いため、安心感という点では間違いない。ただし投資効率は下がる。



担保余力があり、収益性よりも建設リスク軽減を重視する場合に付き合うべき相手である。

## ⑤特化型設計事務所 ※CMも⑤に相当

- ・主に収益目的の新築を手掛ける設計事務所で、住宅面積や部屋数を確保する設計が上手い。
- ・ただし、ハズレの設計士もいる。設計能力の見極めは投資家の仕事。
- ・施工に詳しいわけではないので、彼らが紹介してくれる建設会社を盲目的に信用してはいけない。建設会社は建設会社で、別途見極めを実施する必要がある。



当たりの事務所を引くことは『土地から新築』の成功に直結する。  
**まずは彼らを探すべし。**

## ⑥成り上がり系建設会社

- ・カリスマ創業社長に率いられた、実績を伸ばしている建設会社。
- ・収益目的に沿った新築を、格安系には叶わないものの、リーズナブルに建てることが可能。
- ・社長自身が企画や設計にも口出ししているケースが多く、『土地から新築』の資金面以外をおまかせできることもあるが、社長に嫌われると一巻の終わり。



社長を転がせるなら最も効率的に『土地から新築』を進められるが、かなりの人間力を試される。

# 結局、誰と組むべきなのか？

自分の『土地から新築』の熟練度によって任せられる先は変わってくるが、マトモな建設会社と繋がるカウンターパートを選ぶのは必須である。

【依頼先のパターン】

| 業務スコープ      |                     |                     | 投資家に必要な発注者スキル                                                         | リスク | リターン | 評価 |
|-------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----|------|----|
| 企画          | 設計                  | 施工                  |                                                                       |     |      |    |
| ①<br>土地販売業者 | ⑤<br>特化型<br>設計事務所   | ②<br>格安系<br>建設会社    | (特に無し)<br>(強いて言えば強運)                                                  | 特大  | 中    | ×  |
| ③<br>新築コンサル |                     |                     |                                                                       | 特大  | 中    | ×  |
| N/A         | ⑤<br>特化型<br>設計事務所   | ④<br>老舗系<br>建設会社    | ・設計事務所の開拓<br>・新築に向けた土地の見極め<br>・事業計画の立案と評価                             | 中   | 中    | △  |
|             |                     | ⑥<br>成り上がり系<br>建設会社 | ・設計事務所および建設会社の開拓<br>・新築に向けた土地の見極め<br>・事業計画の立案と評価                      | 中～大 | 大    | ○  |
|             | ⑥<br>成り上がり系<br>建設会社 |                     | ・建設会社の開拓<br>・社長を転がせる人間力<br>・事業計画の立案と評価<br>・建設プロジェクトの全体監理              | 大   | 特大   | ○  |
|             | ⑤<br>特化型<br>設計事務所   | ②<br>格安系<br>建設会社    | ・設計事務所および建設会社の開拓<br>・新築に向けた土地の見極め<br>・事業計画の立案と評価<br>・会社破綻に耐え得る資金力と対応力 | 特大  | 特大   | ×  |

※青字がカウンターパート

全ての設計事務所は協会に登録しているので、協会を尋ねれば良い。  
もちろん、口コミや紹介で繋がれるのであれば、それが一番早い。

## 東京都建築士事務所協会とはー協会のご紹介ー

建築士事務所協会は、法律により定められた建築士事務所の唯一の法定団体で、「東京都建築士事務所協会」は、一般社団法人日本建築士事務所協会連合会（略称：日事連）に所属する建築士事務所の業務団体として建築設計業界と都内建築士事務所の発展のため、1948年に設立されました。

「建築士法」第27条2に、【建築士事務所協会及び建築士事務所協会連合会】が明記されており、これに基づいて会員である建築士事務所の業務の適正な運営や、建築主の利益の保護や公共の福祉の増進に寄与を目的に密接なネットワークを構築しています。

建築士事務所協会は、複雑化する今日の建築界において、建築士事務所の経営サポート業務に必要な情報の提供など、多様な事業を行っています。



Tokyo  
Association of  
Architectural  
Firms

## 会社概要

### 株式会社めぐる

<https://meguru-construction.com>

めぐる組

検索



所在地 / 東京都大田区仲池上1-14-5

電話番号 / 03-6410-5445

代表者 / 代表取締役 牛山 貴瑛



お問い合わせ・ご質問はお気軽にご連絡くださいませ。

## 施工事例

