



# 未来の福祉のご案内



# 「3つのゼロ」から生まれた「未来の福祉」



「未来の福祉」を運営する株式会社フラクタルは、

「空き家ゼロ」「孤独死ゼロ」「殺処分ゼロ」という「3つのゼロ」を掲げ、2016年に設立した会社だ。

小口投資を募り、障がい者グループホームを運営して、収益を利息と社会貢献事業に還元する

「未来の福祉」の誕生秘話を、代表の吉村篤の歩んできたストーリーを通して見ていこう。

## 「空き家ゼロ」で地域の不安を解消したい

代表の吉村は1965年生まれ。学生時代はサッカーや格闘技に熱中していたが、怪我のために続けることを断念。そして追い打ちをかけるように、実家を新築した直後に父が病で倒れてしまう。父と共有名義でローンを組んでいたため、吉村は稼がなければならなかった。事務機の営業、会員権の販売、運送業などの職に就いたが、必要な収入には届かなかった。「もっと稼がなければ」と、事業用不動産会社に就職した。

営業活動は厳しかったが、ようやく生活できるレベルの収入を得られた。「何があっても3年間は頑張ろう」という覚悟で飛び込んだ不動産の仕事を通じて、さまざまな投資商品の知識を得た。しかし、投資のみを目的とした商品売ること戸惑いを感じていた。「売り手よし」ではあるが、本当に「買い手よし、世間よし」だろうか。3年が経ち、吉村は退職して自分の不動産会社を作った。

ある時、空き家を安く仕入れる機会を得た。必要最低限のリフォームを行い、地域最安値で賃貸に出すことにした。空き家再生事業の現場に赴くと、近所の人達が空き家があることを不安に感じていた。現場の多くは過疎地域である。「人と話したのは1週間ぶり」という人もいた。空き家の現場の多くは似たような状況だった。空き家を再生することで地域の役に立つことができる。これを広く人々の賛同を得て、資金を集めながら進められれば、より多くの空き家を再生できる——と吉村は思った。そして、この事業ならば「売り手よし、買い手よし」に「世間よし」も加えた「三方よし」を実現できる。

そこで日本で最初に、セミナー形式での空き家販売を始めた。インパクトは強く、反響も大きかった。安く買って、安く直して、安く貸す秘訣は、住むために必要な所は直すことだ。例えば、雨漏りする空き家があったとする。通常のリフォームでは屋根をすべて張り替えるために高額な費用がかかる。しかし、専門の職人に確認し、雨漏りしないことを目的に、その部分だけを直せばコストを抑えられる。その分、家賃を抑えられる。生活する上で、きれいに保ちたいキッチンと水回りは基本的に新品にする。多くの物件

を扱うことで得たさまざまなノウハウによって、コストを抑えることを実現した。

## 「孤独死ゼロ」をコミュニティによって実現したい

空き家問題に取り組んでいく中で、吉村は孤独死問題を知ることになった。吉村が立ち会った孤独死の復旧作業現場の酷さは筆舌に尽くし難いものだった。誰も一人で人生を終えたいとは思わない。そして、過疎地域の空き家再生活動で出会った人の「人と話したのは1週間ぶり」という言葉が、吉村の心の中に引っかかっていた。

孤独死してしまう人は、コミュニティに参加していないことで発見が遅れることが多い。ならば、参加できるコミュニティを作れば解決の糸口になるのではないか。

過疎地でも飲食店やスポーツジムなどを作れば、人が集まるコミュニティができる。地域の見守りにも繋がる。これをいずれは事業にしなければ、と吉村は思った。

## 「殺処分ゼロ」を国に代わって実現したい

吉村が手掛けた空き家再生の手法は、評価を得て収入も得られた。欲しいものを手に入れ、美味しいものを食べただけ食べる生活を続けた吉村は、40歳を過ぎた頃、痩せていた体がどんどん太ってきたことに気付いた。美味しいものはカロリーが高い上、味覚中枢は満足させられる。



吉村が理事長を務めるNPO法人フェイスフルで保護した猫たち。こんなにかわいい犬や猫が年間何万匹も殺処分されている。

しかし、それが体に良いとは限らない。なぜ、高いお金を払って体を悪くするのか？ その時初めて今までの生活に違和感を覚えた。

食事以外にも、欲しいものは上を見たら切りが無かった。お金だけを追い続ける生活を虚しく感じた。やがて、物欲を抑えるようになった。そうしたらお金が浮いた。

このお金を何に使おうかと思った時に、以前から動物が好きだった吉村は、多くの犬猫が殺処分になっていることが気になっていた。そして、保護団体への寄付を始めた。さまざまな団体に寄付をしたが、それだけではすべての犬猫を助けることができず、殺処分は収まらなかった。どうすればいいのか？

まずは自分で動こうと思い、1匹引き取った。さらに1匹……と最大で19匹を自宅に引き取った。19匹の世話は大変だった。犬猫の食費だけでも毎月かなりの金額になった。それでも殺処分が起る現状は変わらない。「これは社会問題だ」と吉村は思った。

本来、国が何とかしなければならぬ問題だが、国の動きは鈍かった。ならば、これを多くの人に知らせて、持続できる形にしなければならない。自分で何か始めるしかない。ちょうど50歳になるタイミングだった。ただ、「動物を助けたいから協力して欲しい」と言っても、聞いてもらえるはずもない。助けるためには収益が必要だ。

その時、犬を1匹、急ぎで引き取って欲しいという話が来た。すでに19匹抱えていたため即決できなかった。迷った末、引き取る決断をしたが、その時はすでに殺処分されてしまった後だった。正しいと思ったことを、すぐにやらなかったことを後悔した。

そこから一切ブレないと決めた。例えば、目の前に困っているお年寄りがいる。助けるのが正しいこと、助けられないのは悪いこと。殺処分される動物がいる。助けるのはどちらか？ 自明の理だ。心の中に聞いて、正しいと思ったことが正しいことなのだ。

日本には約900万戸の空き家があり、1年間に孤独死する人は数千人といわれる。そして、殺処分される犬や猫の数は年間3万匹にもものぼる。例えば、3万戸の空き家を再生し、そこに1匹ずつ預けられれば——。そして、利益によって保護猫カフェなどのコミュニティを作れば、孤独死問題にも寄与できる。「空き家ゼロ」「孤独死ゼロ」「殺処分ゼロ」という「3つのゼロ」を解決するための会社を作ろう。そして、株式会社フラクタルが誕生した。

## 「3つのゼロ」を実現するための「未来の福祉」

株式会社フラクタルを立ち上げて、3年が経った2019年。空き家を再生し、地域最安値で広告を出していた賃貸物件に対し、障がい者グループホームのコンサル会社から

問い合わせがあった。「障がい者グループホームとして使いたい。家賃をもっと高く払うから貸してくれ」と。吉村は驚いた。仕組みを聞くと、グループホームとして障がい認定者が入居すれば、補助金と障がい者年金が国から支払われるという。こんなに安定した家賃収入はない。

さらに障がい者人口の増加や、病床数の削減によりグループホームが足りていないという現状があった。2018年に規制緩和があり、医療・福祉関係以外の異業種の参入が可能になったことも追い風になった。毎週開催していた空き家再生投資セミナーを、空き家をグループホーム事業者へ貸し出す内容に切り替えた。大反響だった。もっと大きい会場でセミナーを、と思った矢先にコロナ禍に見舞われた。チャンスの時期にセミナーが開けなくなった。

会社は8カ月間、収入がなかった。吉村は考えた。自社でグループホームを運営し、そのノウハウを元にコンサルする事業をできないだろうか。福祉の経験はなかったので不安だったが、多くの人の協力を得て万全の準備をした。グループホーム開業コンサルティング契約を数多く結び、障がい者を支援できる態勢を整えた。順風満帆に見えたが、ここで思わぬ落とし穴があった。

グループホームの開業には保健所の立ち合いが必要だが、コロナ禍で保健所は動ける状況ではなく、開業目処が立たなくなった。この事業のために仕事を辞めるなど、協力の準備をしている人もいたが、契約を白紙撤回せざるを得なかった。しかし、福祉の事業を学び、グループホーム開業の態勢を作り上げられたことは自信になった。

いったん仕切り直し、改めて「未来の福祉」という商品を世に出した。1口100万円という小口投資を多くの賛同者から集め、出資金（貸付金）によって空き家をリフォームして障がい者グループホームを作る。グループホームの運営によって得られた収益は、年利10%という高い利息を出資者に5年半で5回還元し、残りの収益は「3つのゼロ」を実現するための社会貢献事業に費やす。「三方よし」に加えて「未来よし」にも繋がる。

さらに「孤独死ゼロ」を目的に作った飲食店などのコミュニティは、グループホームに暮らす障がい者の就労場所にもなっていく。この好循環は株式会社フラクタルが目指す「四方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし+未来よし）」のビジョンそのものだ。次ページからの「未来の福祉」の詳しい内容を見てもらいたい。

株式会社フラクタル代表 吉村篤

1965年生まれ 埼玉県出身  
宅地建物取引士（不動産歴30年以上）

・NPO法人フェイスフル理事長

・ライフワーク：「犬猫の殺処分ゼロ」

・著書：『空き家の再生「利殖」と「資産防衛」の投資術』（2018）



## 『未来の福祉』とは?



### 障がい者グループホームや就労支援を

みんなで増やして

収益をみんなに還元する仕組みです

||

### 社会貢献をしながら不労所得を確保できる商品

#### 3つの社会問題を解決



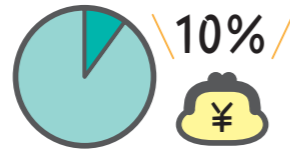
空き家を障がい者グループホームとして再生することで空き家ゼロと孤独死ゼロを目標とし、得られた収益で殺処分ゼロを目指します。

#### 福祉の経験と知識



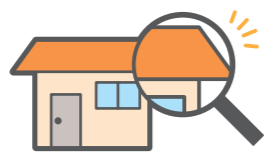
弊社は不動産会社でありながら、福祉現場の経験と知識が豊富なスタッフの採用を続けることで、他社にはない「運営体制」を築き上げました。

#### 年間10%の高い利息



弊社独自のスキームで障がい者グループホームを運営することで高い集客力を実現し、入居率70%~80%以上で年間10%の利息が可能!

#### 物件調達ノウハウ



弊社の母体事業は不動産業であるため、既存の物件を活用するノウハウを持っています。そのため、迅速かつ効率的な物件調達を実現できます。

#### 始めやすい小口出資



ご自身でグループホームを運営するには多額の費用が必要になりますが、1口100万円という小口にすることで、参画しやすい仕組みとなっています。

#### 安定的収益



障がい者人口は増加し続けながらも、グループホームへの入居率は低いままです。需要は高い上に、公費収入は事業収入の約7割を占めます。

### 福祉事業の特徴

- ◎ 公費収入の割合が多く、安定した収益を上げられる。
- ◎ 景気に左右されにくく、不況に強い事業である。
- ◎ 流行に左右されずらく、常に一定の需要がある。

## 障がい者グループホームとは?



障がい者グループホーム(正式名称:共同生活援助)とは、障がいを持つ方が地域社会の中で自立した日常生活を送ることを目的とした住居および支援サービスです。



障がい者グループホームでの避難訓練打ち合わせ



入居者の誕生日イベント

## 就労支援とは?



「就労支援」とは、障がいや難病を持つ方が、安定して働き、社会参加を実現するために必要な訓練やサポートを提供する仕組み全般を指します。これは単に仕事を見つけるだけでなく、職場で能力を発揮し、長く働き続けられるよう、生活面や健康面の支援まで含めた包括的なサービスです。



※写真はイメージです

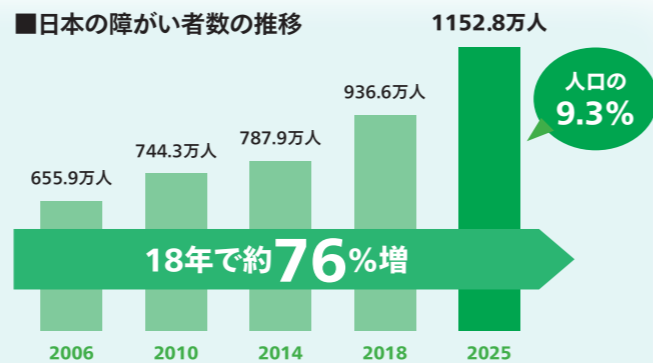
# なぜ障がい者グループホームが必要なのか



## 1 障がい者人口の増加推移

2006年 **655.9万人** → 2025年 **1152.8万人**

18年間で**76%**増加  
全人口の**9.3%**が障がい者

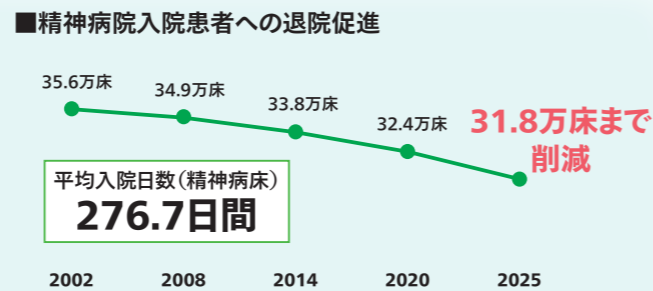


<資料>  
内閣府「障害者白書」(平成18年版、平成22年版、平成26年版、平成30年版、令和5年版)より  
厚生労働省政策統括官付政策評価官室作成

## 2 日本の精神科病院の病床数の推移

2002年 **35.6万床** → 2025年 **31.8万床**

政府は年々削減の方針を示している  
厚労省は診療報酬や補助金を利用し、  
病院に対して病床の削減を促す方針



<資料>  
厚生労働省「医療施設調査」(病院報告)(平成14年、平成20年、平成26年、平成30年、令和4年)より  
厚生労働省障害福祉部で作成

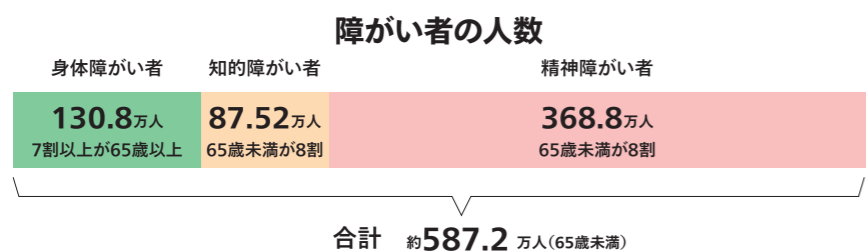
## 3 8050問題とは?

親御さんが**80歳代**、障がいをお持ちのお子さんが**50歳代**という世帯が抱える悩み。親御さんがお子さんの支援が出来なくなった場合、お子さんが日常生活並びに社会生活を営めなくなるという問題を抱える世帯が急増している。

- ✓ 金銭的負担
- ✓ 体力的負担
- ✓ 精神的負担

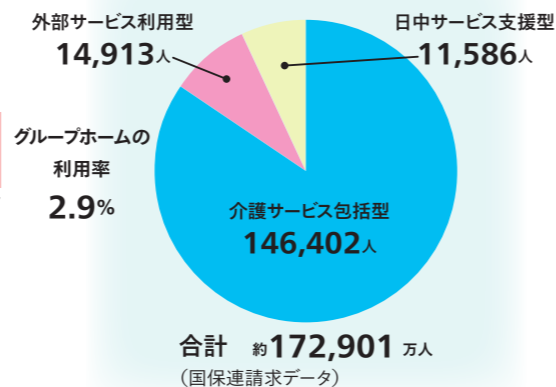


## 障がい者グループホームの供給率はまだまだ低い



<資料>  
「障害福祉分野の最近の動向」(令和5年版)より  
厚生労働省社会・援護局障害保健福祉部こども家庭庁支援局障害児支援課作成

## 令和5年グループホーム利用者数



# 直営グループホーム物件のご紹介



守谷市本町



守谷市松前台



つくば市牧園



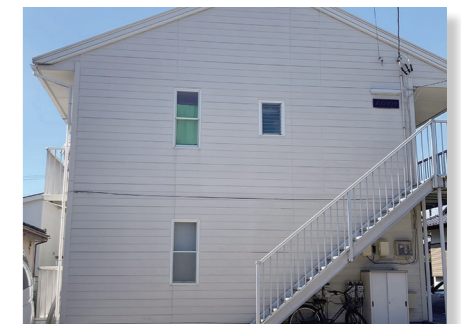
つくばみらい市寺畑



つくばみらい市絹の台



牛久市刈谷町



那須塩原市



笛吹市石和町川中島



笛吹市石和町下平井



## 障がい者グループホームの開業資金

◆ 開業に必要な資金総額 例)5LDK既存物件(賃貸)の場合

**1棟当たりの平均開業資金 = 300万円**

<内訳>

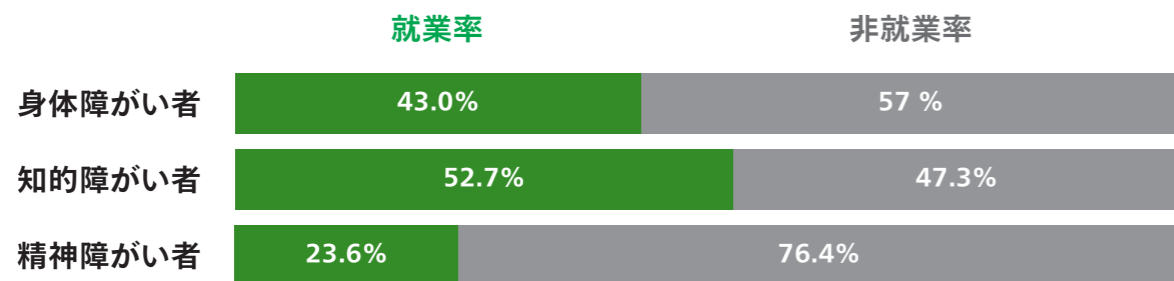
項目	金額
賃貸借契約	50万円
リフォーム・消防設備	50万円
備品代	100万円
ランニングコスト	100万円

# なぜ就労支援が必要なのか

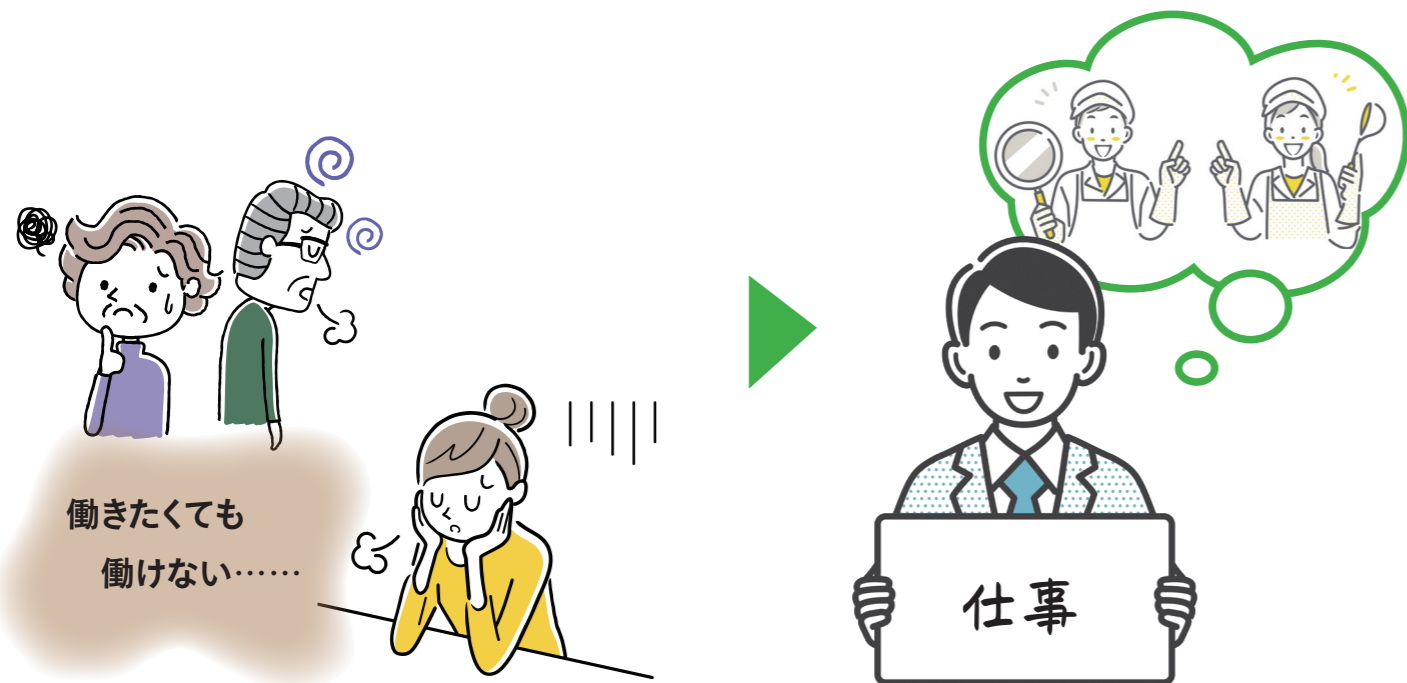
住む場所があっても、働く場所がなければ、人は社会とのつながりを失ってしまいます。  
障がい者の“生きがい”を支えるために、今、就労支援が強く求められています。



現在、日本の障がい者約1152.8万人のうち、働きたくても働けない人が約6割にのぼります。  
グループホームが「暮らし」を支える場所なら、就労支援は「人生を支える」場所。  
だからこそ、私たちは“住まいと仕事の両輪”を整えています。



※特に精神障がい者の就業率は低く、就労支援のニーズが高い層であることが一目瞭然です。



# “住まい”の次は、“働くこと”の支援へ

## 障がい者支援の流れと課題

### STEP 1 アセスメント（現状把握）

本人の希望、適性、障がいの特性、生活リズムなどを詳細にヒアリングし、個別支援計画を策定する。

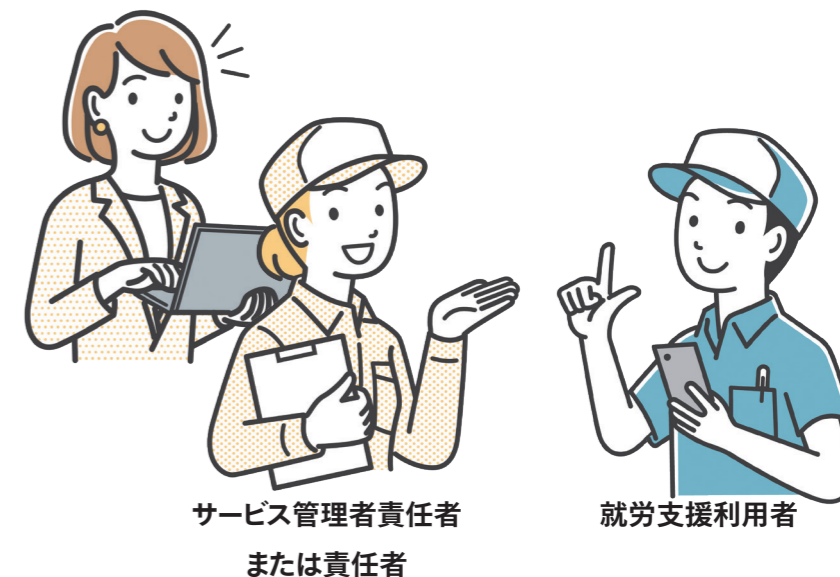


サービス管理者責任者

就労支援利用者

### STEP 2 訓練・準備

体調管理、職場定着に必要な基礎力を養う。  
職場へ移行できる能力と自信の獲得。

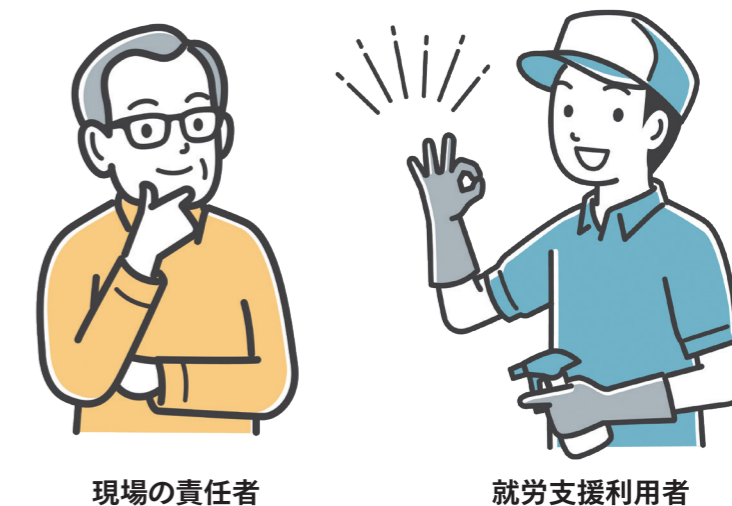


サービス管理者責任者  
または責任者

就労支援利用者

### STEP 3 職場定着支援

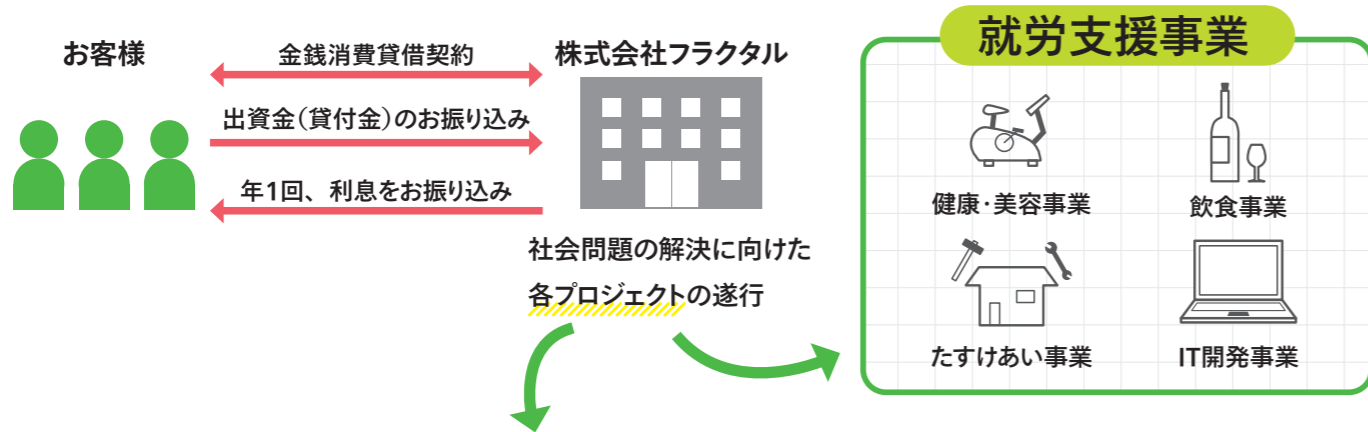
就職後も、職場での困りごとや人間関係、体調面の相談に応じる。  
早期離職を防ぎ、安定した職業生活を継続させる。



現場の責任者

就労支援利用者

# 福祉事業の仕組み

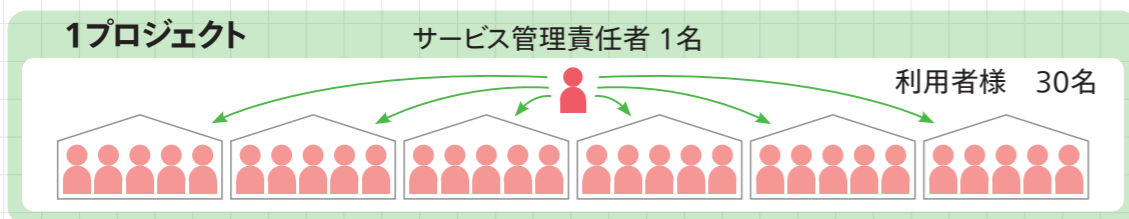


## 障がい者グループホームの事業収支モデル

### ◆ サービス管理責任者1名で30名の障がい者の支援が可能(=1プロジェクト)

サービス管理責任者には利用者さんの個別支援計画を作成し、各ホームへの配置が義務付けられている。※複数のホームの兼任可能

例) 1名のサービス管理責任者で30名を支援する場合



6棟の平均開業資金 **1,800万円** (1棟 300万円 × 6棟)

その他管理費 **1,200万円** (採用・教育費用、行政に対する申請費用、周辺住民への周知活動)

1プロジェクトに必要な資金 **3,000万円** (初期費用)

### ◆ 1ヶ月障がい者を支援した際の1名あたりの利益

売上 **26万円** (公費収入 19万円、実費収入(家賃等) 7万円)

経費 **21万円** (人件費 13万円、家賃等 7万円、その他 1万円)

1名あたりの利益 **5万円**

### ◆ 1プロジェクトあたりの収支(30名の障がい者の支援)

1名あたりの利益 1プロジェクトの人数 1ヶ月の利益

**5万円 × 30人 = 150万円 × 12ヶ月 = 1,800万円** (1年の利益)

1年の利益 1プロジェクトに必要な資金 利率

**1,800万円 ÷ 3,000万円 = 60%**

# 利益・利息について

## ◆ 5年間運営した場合の利益

1年間の利益 **1,800万円** × 5年 = **9,000万円** (5年間の利益)

## ◆ 3,000万円お預かりして5年運用(貸付)した場合の利息

元金 **3,000万円** × 10% × 5回 = **1,500万円** (5回の利息)

## ◆ 5回の利息お支払い後、株式会社フラクタルに残る金額

5年間の利益 **9,000万円** - (3000万円+1500万円) 5回の利息 **4,500万円** = **4,500万円**

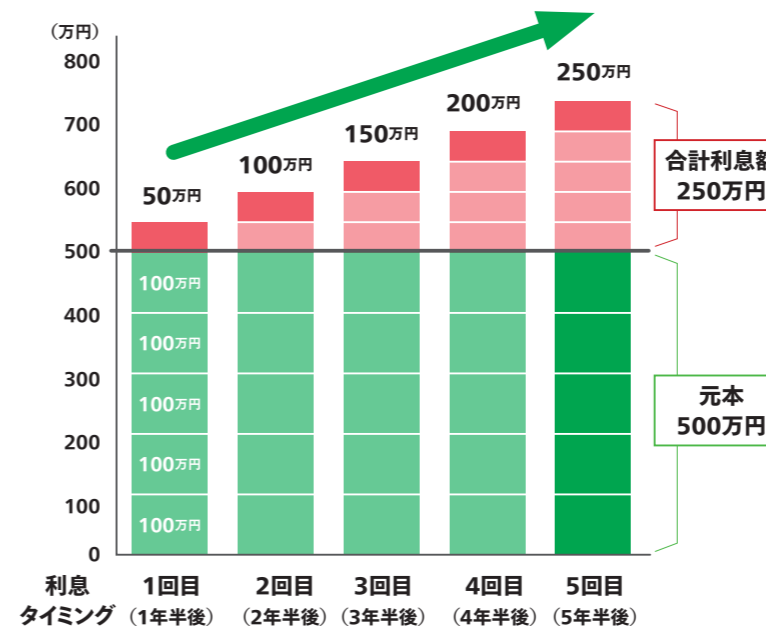
↓

弊社の5年間の利益    お客様へ渡るお金    社会貢献へ還元

## 例) 500万円出資した場合

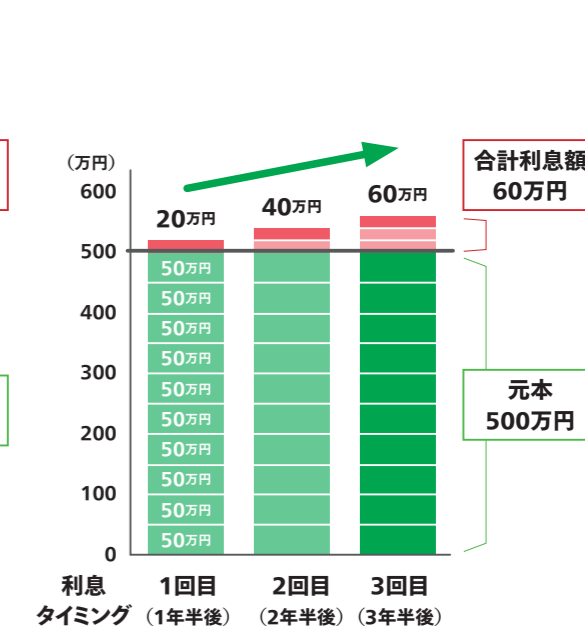
**A プラン** **100万円 × 5口 = 500万円**  
 利息金額は**毎年50万円**  
 ご指定の口座にお振り込みさせていただきます

年利10% 出資(貸付)期間5年半  
**500万円が5年半後に750万円に!**



**B プラン** **50万円 × 10口 = 500万円**  
 利息金額は**毎年20万円**  
 ご指定の口座にお振り込みさせていただきます

年利4% 出資(貸付)期間3年半  
**500万円が3年半後に560万円**



## 募集要項



**対象** 弊社の福祉事業にご賛同いただける方

**金額** 1口： **100**万円

Aプラン

1口： **50**万円

Bプラン

**利息** 年利： **10%**

年利： **4%**

**運用(貸付)期間** **5年半**  
(5年半後に元本償還)

**3年半**  
(3年半後に元本償還)

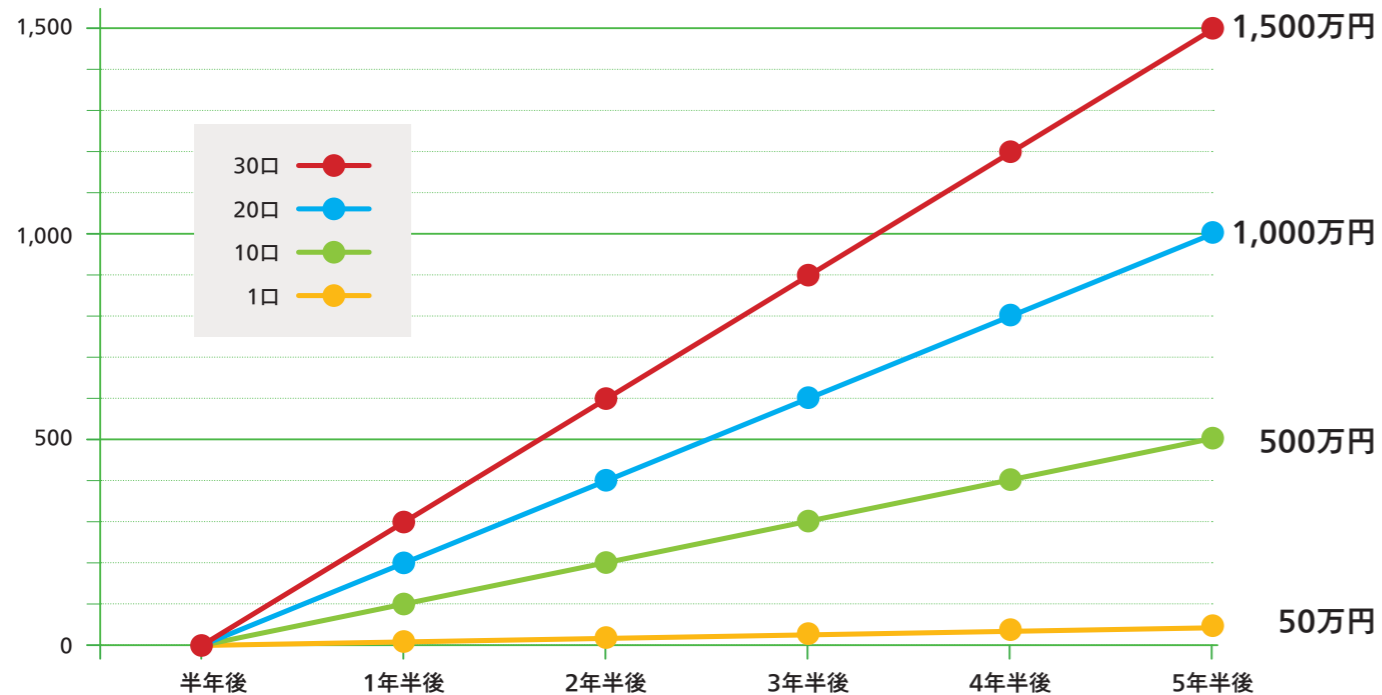
**使途** 障がい者グループホーム・就労支援等の開業運営費用等として

**利息支払時期** ご契約から **1年半** 後に利息開始(2回目からは1年ごとの利息)

### ●Aプランの利息シミュレーション

※最初の半年は利息の対象外になります。

単位:万円



## お客様の声



### 埼玉県春日部市 I.N 様



#### 投資経験と興味を持ったきっかけを教えてください？

20歳の時に株式の個別銘柄投資に投資したのが始まりでした。その後不動産投信信託(REIT)にも投資を行い、不動産への興味が更に強くなったので、戸建てを購入しリフォームを行って貸出す賃貸業を開始しました。

#### 『未来の福祉』への不安はありましたか？

大前提として、投資とはリスクが必ずあるものだと思います。今回のフラクタルさんへの投資は、そのリスクを僕が負うことができる許容範囲内だったから大きな不安はありませんでした。事業内容や理念に共感したというのが土台としてあり、会社員として働いている以上、自分自身で大規模な社会貢献はできないので、それを委託したいという気持ちが強かったので不安が解消されました。

#### 始める上でポイントになったことは？

「社会貢献性」、「利率の高さ」「安定性」この3点です。先程の質問でも「社会貢献性」についてはお話ししました。



が、副次的には医療費削減というメリット(貢献)もありますね。でも、私が投資や事業で利益を上げたとしても、世の中の為に正しくお金を使うノウハウが自分にはありません。だったら、障がい者やそのご家族のためにもなって、フラクタルさんも自分にもメリットがあって、医療費の支出も減らせる『未来の福祉』に出資しようと思いました。

#### 知人や友人に勧めようと思いますか？

一番驚いたのは妻も出資したことです！妻が始めた理由は私の理由に加えて、吉村社長の人柄と預金よりも面白そう、ということでした。それと、僕が投資を始めたきっかけを作ってくれた高校時代の友達に話しをしてみます。

### 神奈川県横浜市 M.T 様



#### 投資経験と興味を持ったきっかけを教えてください？

実は『未来の福祉』が初めての投資です。老後のことを考えた時に投資をしていく必要性を感じたのと、GHにも興味を持っていたところ、『未来の福祉』の「投資」と「障がい者GH」というキーワードがマッチしました。

#### 『未来の福祉』への不安はありましたか？

「投資」に対する漠然とした不安や「怖い」という気持ちを持っていました。『未来の福祉』は、利率も高く、利息の原資の7割以上が国からのお金ということで、できすぎた美味しい話だったので逆に不安になりました。私自身が身体障がいを持っていて、日々多くの方に助けられ感謝の気持ちを抱いているので、何か恩返したいという思いをずっと持っていましたが、労働等で恩返しをすることはできずにいました。でも、投資という形だったら恩返しができ、障がい者の住む場所が確保できて、誰かの役に立て



るならという思いから、投資したいという気持ちの方が大きく不安を許容することができました。

#### 始める上でポイントになったことは？

社長さんと話した際の熱量に押されました(笑)。

#### 知人や友人に勧めようと思いますか？

投資は自己責任の部分があるので、積極的に勧めるということはないと思いますが、「どんな投資をしているのか」と聞かれたら喜んで話します。



## 商品・サービスについて

## Q1 「未来の福祉」のメリットは何ですか

**A1** 1口100万円からの少額出資(貸付)で手軽に障がい者グループホーム事業に参加でき銀行預金等よりも高い利率が望めます。また、お客様の代わりに面倒な管理・運営を行いますので手間が一切かかりません。

## Q2 「未来の福祉」のリスクは何ですか？

**A2** 本商品は株式会社フラクタルに対しての事業投資(貸付)でございます。万が一、企業倒産等で事業継続が困難になった場合、出資金(貸付金)の一部または全額が返還されないリスクがございます。

## Q3 分配金(利息)の税引後、実際の手取りはいくらかになるのでしょうか？

**A3** 本商品は、所得税(20.315%)の源泉徴収はいたしません。Aプランは1口あたり100,000円、Bプランは1口あたり20,000円をお客様の指定口座へお振込いたします。

## Q4 1人何口まで出資はできますか？

**A4** お一人様で何口でもご出資可能です。

## Q5 利回り(利率)の確定した商品ですか？

**A5** はい。ご契約形態上、利率(利息)は確定でございます。

## Q6 元本保証はされていますか？

**A6** 弊社はご契約形態上、お客様よりお預かりした出資金(貸付金)はご返却する義務がございます。

## Q7 契約期間満了時の出資金(貸付金)はどうなりますか？

**A7** 最終の分配金(利息)のお支払いと同時にご返却いたします。

## Q8 利益分配金(利息)に対する税金はどのような扱いとなりますか？

**A8** 分配金(利息)は雑所得となり、総合課税扱いとなります。また、源泉分離課税ではございませんので、原則お客様による確定申告が必要でございます。※詳しくは、税理士、所轄の税務署へお問い合わせ下さい。

## Q9 出資金(貸付金)はどのように使われますか？

**A9** 出資金(貸付金)は、弊社のプロジェクトに活用いたします。プロジェクトは、主に社会問題を解決する事業でございます。主に障がい者グループホームの開発・展開を主力といたしております。

## Q10 契約期間中の途中で終了することはありますか？

**A10** 経営判断により、契約期間前に終了する場合がありますが、その際は事前にご通知いたします。

## Q11 契約期間を延長する事はありますか？

**A11** 延長はいたしません。満了後に出資金(貸付金)はご返却いたします。

## Q12 運用(貸付)期間中、グループホーム等の状況はどのように確認できますか？

**A12** 簡易的ではございますが、毎月メールにてレポートを配信いたしております。



## ご契約について

## Q1 分配金(利息)の受取先口座の指定はありますか？

**A1** どちらの金融機関でも結構でございます。  
※海外への送金是对応いたしません。

## Q2 出資する流れを教えてください。

**A2** お電話またはメールによりご出資(貸付)のお申し込みをいただいた後に、ご契約書類一式を送付いたします。

## Q3 出資金(貸付金)の振込先口座はどこですか？

**A3** ご契約書類一式に同封いたしております。

## Q4 出資金(貸付金)を手渡しで支払いたいのができますか？

**A4** 金融庁のマネーロンダリング防止のため、ご契約者様名義でのお振込みをお願いしております。

## Q5 出資金(貸付金)以外にかかる費用等がありますか？

**A5** お申込手数料はかかりません。出資金(貸付金)の振込手数料はお客様負担となります。

## Q6 未成年者の契約は可能ですか？

**A6** 親権者様の同意書をご提出の上、ご契約いただけます。

## Q7 クーリングオフ制度はありますか？

**A7** ございます。8日間以内に書面にてご通知下さい。厳密には、ご契約締結日より起算となり8日以内となります。  
※ご入金後は、対象外になります事を予めご了承下さい。

## Q8 個人番号の提出はありますか？

**A8** ご契約形態上、個人番号のご提出はございません。

## Q9 運用(貸付)期間中の途中解約は可能でしょうか？

**A9** ご契約内容により、途中解約はお受け付けいたしておりません。

## Q10 出資者がもし亡くなった際、相続ができますか？

**A10** 可能です。必要書類のご提出後に、相続人様はご契約内容を継承いただき、分配金(利息)と出資金(貸付金)をお受け取りいただけます。

## 手数料・税金について

## Q1 出資金(貸付金)や分配金(利息)に関して、税法上の助言をしてくれますか？

**A1** 税についての助言は、税法上資格等がなければおこなうことができません。申し訳ございませんが、税理士、所轄の税務署へお問い合わせ下さい。

## Q2 確定申告に使用する書類(支払調書)いつ届きますか？

**A2** 源泉徴収はおこなっておりませんので支払調書等の発行はいたしておりません。確定申告の際に、分配金(利息)について書類を提出する場合は、ご通帳の写しをお使い下さいませ。

株式会社フラクタル

〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町3丁目5-9

天翔オフィス水道橋819号室

事業内容：不動産事業、福祉事業

設立年月日：2016年12月15日

代表者：吉村篤

宅地建物免許証番号：東京都知事（2）第102232号

株式会社らくてい

〒300-1532 茨城県取手市谷中417-82

事業内容：福祉事業

設立年月日：2020年10月22日

代表者：吉村篤

