

人口2.7万人の町で4年間取り組み続けた
地域密着企業の空き家活用成功事例レポート

空き家活用 ビジネス化のコツ

ついに出了！空き家問題を
ビジネス化で解決できた

- ▶ 空き家活用へ向かう提案方法
- ▶ 空き家アンケートで意向を確認する
- ▶ 空き家情報をストックし在庫リスクゼロ

丸浦工業 株式会社 代表取締役 丸浦世造 氏

所有者見つけた
壁を超えられました



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2020年9月29日（火）オンライン開催 空き家活用ビジネス化セミナー お問合せNo. S062776

TEL:0120-964-000 平日 9:30~17:30

24時間
対応

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

お申込に関するお問合せ:中田(ナカタ)
内容に関するお問合せ:川崎 将太郎(カワサキ ショウタロウ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください) → 【062776】



空き家活用で 社会問題を解決し ビジネスへ繋げる

はじめまして。丸浦工業 株式会社 代表取締役の丸浦と申します。

私の生まれ育った市町は5軒に1軒が空き家という深刻な問題でした。
地域密着の会社だからこそ！と考え、4年前から空き家活用を始めました。

当初、2年間は失敗の連続でした。そこで気付いたんです。

「ビジネス化できなければ空き家活用は進まない！」

弊社が空き家活用をビジネス化できた理由は

- 所有者を反響から獲得できるようになったこと
- キャッシュポイントを複数持てたこと

この2点です。

今となっては、空き家活用の相談を持ち掛けられるまでになりました。

ただ、ここまでの道のりは簡単ではありませんでした・・・

N e x t

甘くなかった所有者把握・・・

まずは、弊社の営業マンに近所の空き家を調べることから始めました。

しかし、人員に余裕はなく効率も悪く全く捗りませんでした。

そこで思いついたのが

「シルバー人材に空き家調査を依頼する」でした。

調査マニュアルと簡易的な調査票を作成したため
安価で空き家情報と登記情報を入手できました。



▲シルバー人材向けの空き家調査方法
と判断基準を伝授するマニュアル

さあ！所有者アプローチだ！
と意気込んでいましたが

ここで大きな壁に当たってしまったのです・・・

現所有者までたどり着かない。

1件1件訪問も効率が悪く時間もない。

見よう見まねで手紙を出したが効果なし。

空き家活用の難しさを目の当たりしました・・・。



▲シルバー人材の方々が実際に
町内での空き家調査をする姿

Next

画期的な方法で所有者から連絡が・・・

空き家活用に先進的に取り組んでいる会社にヒアリングを重ね

空き家管理アンケートという一つの手法を知りました。

これは反響を目的としたDMで、“空き家の使い道調査”アンケートです。

試しに送付してみたところ、

20件中8件の返答、2件は直接連絡あり！

やっぱり、所有者は空き家の使い道に困っていたのです。

使い道を尋ねるアンケートで反響型に変更

たった、これだけです。

様

[] 空き家対策に関するアンケート調査票

* 以下の「記入日」及び①～④の質問項目について、お答えください。

記入日（アンケートを記載した月日をご記入願います。）

2019年 / 月 / 日

【質問①】 [] が実施する「空き家バンク登録制度」をご存知ですか？いずれかに○を付けてください。

☐ 知っている

☐ 知らない

【質問②】 現在の物件の使用状況について、いずれかに○を付けてください。

☐ 使っていない家である

現在使っていない家であるが使用予定がある

使っている

上記【質問②】で、

・「使っていない家である」とお答えいただいた方は⇒【質問③】へ

・その他の方は⇒【質問④】へ

【質問③】 ①で、「使っていない家である」とお答えいただいた方のみお答えください。物件の管理（鍵渡し、修繕等）はどのようにされていますか？いずれかに○を付けてください。

○	自分で行っている 手配期間：前月10日～翌年1月10日まで 委託している → 支障がない範囲で以下にお答えください。 (委託先等)： (管理費用)：定期 円／年 → (不償還) その他()
---	--

【質問④】 今回の空き家の活用のお考えについて、当てはまるもの全てに○を付けてください。(複数回答可)。

	買手が決まればいつでもよい → 条件等あれば以下にお書きください。 (条件等)：
	借手が決まればいつでもよい → 条件等あれば以下にお書きください。 (条件等)：
○	どうにかしたいと考えているが相談先がない 特く考えていない 売った方が賢いらしいなど → その理由も以下にお書きください。 (理由)： その他()

【質問⑤】 当法人では、ご希望の方に対して「空き家活用の促進」を行ってまいります。「空き家活用の促進」を知りたいと思いますがいずれかに○を付けてください。

○	はい → 支障のない電話番号までご連絡します いいえ
---	---

こんなにも簡単に、
しかも、所有者から
「どうにかしたい」と
頼まれるなんて思っても
みなかったです。

▲空き家管理アンケートの実際の返答内容。質問④の今後の空き家活用についての返答は「どうにかしたいと考えているが相談先がない」に○が付けられていた。また、連絡先も記載しており、空き家活用の相談先がなく困っていたことがこのアンケートによってわかった。

反響に喜んでいるのも束の間・・・次の壁がまだありました。

「お金はあまりかけたくない」「できれば手放したい」

リフォームや賃貸物件への提案が全く刺さらなかったのです。

手放して楽になりたい所有者が圧倒的に多く、
全く仕事に繋がりませんでした。

そこで価値の低い空き家の

土地仕入れの手段として 空き家を更地にする

ことが

簡単にビジネス化するコツ

であり、

所有者の本当のニーズを
満たすことに気づきました。



▲Before

解体前の空き家、買取を行い更地にすることで新築が建てられる状態に。



▲After

更地の後は、これまでと同じく新築住宅を建てるだけ。空き家から実際に建った建物。

Next

空き家相談企業として地位を確立・・・

4年間取り組み続け、今となって気づきましたが、

①大手企業も分譲会社も手を出さない

②建物のコストダウンから解放

小さい区画を扱うため、地元の住宅・建設・不動産会社に軍配が上がりました。土地の仕入れ値が下がり総費用が下がったため、利益確保も容易になりました。

もう一つは、「建設業」と「宅建業」を持ち合わせ、沢山のキャッシュポイントを作れたため、ビジネス化に成功しました。

今となっては、空き家の解体現場を見て問合せが所有者から来るようになり
空き家の相談企業としての地位を確立できました。

空き家のビジネス化を少しでも考えたことある会社様は多いのではないのでしょうか。「活用が進みそうで進まない」ここにビジネスチャンスがあり、誰も真剣に取り組んでこなかった領域かなと思います。

私たち丸浦工業が4年間試行錯誤し、先に当たった障壁にまた当たる必要はありません。なぜなら、そのような企業をたくさん見てきて、それでは空き家活用・空き家問題は解決できないと痛感したためです。だから今回は皆様に4年間の取り組みノウハウを提供し、講師として登壇することを決めました。仲間を募り、全国で空き家活用に取り組む会社が増えてほしいと真剣に考えています。

丸浦工業 株式会社

代表取締役 **丸浦 世造**



(株)船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー

川崎 将太郎

土地仕入れの手段として 低価値空き家に絞り込み まずは更地にする！

丸浦工業(株) 丸浦社長の体験談メッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょうか？
ここまでお読みいただいたあなたはきっと

「所有者が見つければすぐ活用できるのに・・・」とお悩みの方
「空き家活用に取り組んだが失敗した・・・」とご経験を
お持ちのことと思います。今すぐこのセミナーにお申込みください。

セミナーのテーマはズバリ・・・

【空き家をどうやってビジネス化させるか】

「土地を制するものが住宅を制す」という言葉があるように、
土地が住宅建築において大きなウェイトを占めています。

ビジネス化の手法がわかれば、
既存事業に大きな相乗効果も与えます

丸浦工業(株)様がビジネス化できるようになった理由を簡単にご説明します。

① 空き家所有者は反響型で見つける

ビジネス化できた最大の理由は、大事な集客部分となる所有者把握が簡単にできるようになったことです。

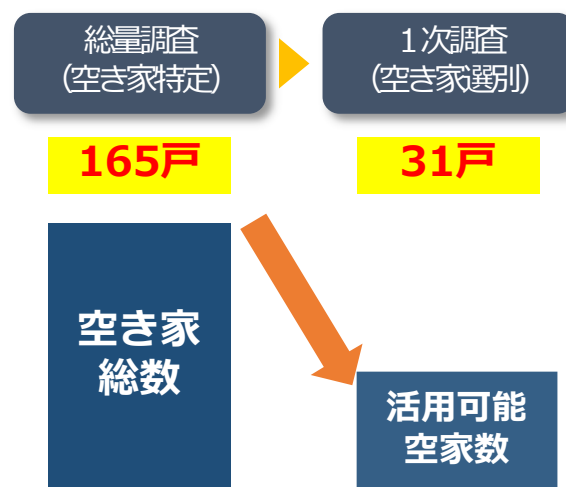
「空き家管理アンケート」を送付し
反響があった所有者を優先的に提案するだけ。

4年間の取り組みの中で、訪問営業を行った開拓型よりも
反響型の方が結果的に成約率が高かったのです。

② 土地仕入れの手段とする

丸浦工業様での事例として、空き家調査から
活用できる空き家が大幅に減ってしまいました。

つまり、活用ができない空き家が多いため
**低価値の空き家を解体して
更地にする提案を行うこと**
が空き家のビジネス化の第1歩になります。



株式会社船井総合研究所 建設支援部
建設グループ マネージャー

川崎 将太郎

- 追伸① セミナー当日は、丸浦社長4年間の取り組みをまとめた、空き家活用マニュアルを基に
失敗エピソードや所有者ニーズ別の営業フローを特別に公開いたします。
- 追伸② さらに、空き家活用から発展した地域活性事例もご紹介いたします。

空き家活用ビジネス化セミナー

【オンラインにて開催】

2020年9月29日（火） 13:00～16:30（ログイン開始12:30より）

講座	内容
第1講座 13:00～ 13:40	空き家の市場性解説
	 株式会社 船井総合研究所 建設支援部 土地活用チーム 丸井 匠
	セミナー内容① 空き家の市場性、世の中の空き家とは？所有者のニーズを知る！ セミナー内容② 空き家対策特別措置法とは？！なぜ、空き家活用が進まないのか？ セミナー内容③ 空き家をビジネス化させる！丸井工業(株)が取り組んだこと
第2講座 13:50～ 14:45 	空き家問題をビジネス化で解決する！
	 丸井工業 株式会社 代表取締役 丸井 世造 氏
	セミナー内容① 私が空き家活用事業に取り組もうと思ったキッカケ セミナー内容② 空き家活用はビジネス化せよ！船井総研と歩んだ4年間の取り組み苦悩と軌跡 セミナー内容③ 所有者把握～所有者特定のポイントとは？弊社の取り組み内容を大公開！ セミナー内容④ 実は所有者把握よりも大事な活用提案とは？
第3講座 15:00～ 15:45	丸井工業(株)がビジネス化できた理由
	 (株)船井総合研究所 建設支援部 建設グループ マネージャー 川崎 将太郎
	セミナー内容① 空き家活用のビジネススキームの整理 セミナー内容② 丸井工業(株)が4年間の取り組みを経て空き家活用をビジネス化できた理由 セミナー内容③ 空き家活用における各ステップのポイント紹介 セミナー内容④ 空き家買取再建築ビジネスの成功のカギとは？
第4講座 16:00～ 16:30	<まとめ講座> 明日から取り組むべきこと
	 (株)船井総合研究所 建設支援部 建設グループ マネージャー 川崎 将太郎
	セミナー内容① 空き家活用がビジネス化できなかった理由 セミナー内容② 丸井工業様が他社と異なっていたことは？ セミナー内容③ 明日から皆様に取り組んでほしいこと
	無料経営相談 & 質疑応答

日程がどうしても
合わない企業様へ

個別相談
承ります

まずはお問い合わせください

TEL : 0120-958-270

平日 9:45～17:30対応
～担当～ 川崎

実際に、丸浦工業(株)で活用された 空き家活用の事例をご紹介します

レポートを拝読いただき、ありがとうございます。

私が4年間で培ったノウハウを是非皆様に共有し、この取り組みをもっと全国に普及させたいと考えています。

正直に言うと、私は慎重な性格です。リスクを避けたいと思いますし、土地仕入れなどの投資や在庫を抱える不安は嫌です。ただ、この空き家活用ビジネスは、土地を安く仕入れられること、在庫になるリスクも資金を寝かしてしまいうリスクもない。私と同じようなリスクを嫌う方にとっては、とても良い手法だと思います。4年間の取組みで活用した空き家の一部をご紹介します。



築100年の古民家を活用し、地元のコミュニティスペースに！



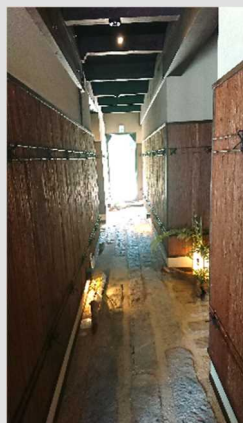
▶▶▶▶
築100年を超える
古民家を活用し、
見事に地域の
コミュニティスペースに



夜にはイベント
が開催され
大盛況！▼



空き家を宿泊施設へ活用！



空き家調査から住宅建築まで



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

空き家活用ビジネス化セミナー

お問い合わせNo. S062776

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限: 9月25日(金)

日時・会場

2020年 **9月29日** (火) **13:00** ▶ **16:30** (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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(ID: FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、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.062776を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL: **0120-964-000** (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 川崎

検

お申込みはこちらからお願いいたします

9月29日(火)オンライン
申込締切日9月25日(金)

9月29日(火)オンライン

