

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

オンラインセミナー

開催日時 2021年5月  
17日(月) 20日(木) 24日(月)  
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

持続的成長のための**第2本業**

**空き家再生**を初めて

売上**8,000万円** → **4.5億円**

営業利益**1.5億円**の高収益企業に



株式会社 アイーナホーム  
代表取締役

**山下 史昭 氏**

社員3人で売上8,000万円だった会社が  
**3年で急成長**できました。  
コロナ禍でも**1.5億も営業利益**が出て  
自分でもびっくりしています。  
これが**事実**です。

**詳しくは中面へ**

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー お問い合わせNo.S067396

オンライン開催：2021年5月17日(月)・20日(木)・24日(月)

主催：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

TEL.0120-964-000 平日9:30~17:30  
お申込みに関するお問合せ：中田 内容に関するお問合せ：池田

**今すぐスマホでチェック!**

WEBページから  
セミナー情報をご覧いただけます。



北海道函館市・北斗市  
**株式会社アイーナホーム**  
代表取締役 **山下史昭氏**

北海道北斗市で創業、2012年に法人化する。  
2020年に空き家再生ビジネス参入。  
2年で売上4.5億円、営業利益1億円を突破。

ゲスト  
講師



年商8,000万円からスタートした不動産仲介会社が

3  
年  
で

**売上4.5億** 利益営業 **1.5億** に急成長

しました

## ■ 空き家再生ビジネス参入1年目で買取再販 仕入21棟、販売19棟を達成しました！

北海道の函館市、北斗市をメインに活動されているアイーナホーム様は、売買仲介事業を中心に事業を拡大されています。

売買事業に加えて更なる事業拡大を目指し、2020年1月より本格参入した空き家再生ビジネスでは、**参入1年目で専任担当者1名で空き家仕入21棟、販売を19棟達成**しました。

**1棟当たりの粗利率は平均40%を超え**、高収益を実現できています。

今回のセミナーでは、山下社長より空き家再生事業立ち上げに至った背景から事業が軌道に乗るまでのストーリーについてお話いただきます。



## 3年間で年商5倍の**成功ストーリー**

### ■ **地方商圏では中古物件の仲介手数料だけでは単価が低く生産性が低い・・・**

創業当初は、主に新築建売や中古物件の仲介をメインとした売買仲介事業を事業の柱としていました。

地方商圏であるため、中古物件の仲介手数料は平均して50万円程度と低く、

正直、休みなく働きましたが**全く儲**

**かりません**。この状況を**何とかした**

**い**と**思**って**い**ましたが、**手**が**見**つ**か**り**ま**せ**ん**で**し**た。そ**ん**

な時に空き家再生ビジネスのセミナーに参加し、半信半疑ではあ

りましたが**「まずは取り組んでみよう」**と、思い切ってやっ

てみることにしました。



### ■ **業者仕入れを中心に空き家物件の仕入を強化**

まず取り組んだのは、買取案件の最大化です。

売買仲介事業をメインとしていた頃は、主な案件獲得手段を一括査定サイトに頼っていたため、内容としては居住住居の机上査定

依頼といった、**買取の案件としては成立しづらい案件が大半**を占めていました。

そこで**買取案件づくりとして、主に①相続DM集客②チラシ**

**集客③ WEB集客④業者仕入れ**に取り組みました。

# 3年間で年商5倍の成功ストーリー

集客を安定させるために、まずは相続DMから始めることにしました。初めは案件化するのか、またそもそも反響獲得できるのか半信半疑でしたが、相続DMは相続・贈与の案件に絞り集客を行うことから**所有者の売却意欲が極めて高く**、緊急性が高いため低価格で買取ることができました。相続DMに加え、買取チラシ・売却サイトを新たに製作し、**「紙媒体×WEB」での集客活動**を展開。また、当然他の買取業者と同じく、不動産会社からの仕入も強化。買取の案件数は安定して**毎月23件以上**獲得できるようになり、**今までやったこともなかった買取案件の「集客」ができた**ことがまずはじめに感じた手ごたえでした。



## ■ 仕入担当専任化・仕入れ営業の標準化を実施

正直なところ、資金と人に余裕があるわけではなかったのですが、思い切って**仲介課のエースを仕入の専任者として置き**、仕入れに特化させ、買取再販事業を始めることにしました。また、**仕入のマニュアルや買取基準**を用いて標準化を行い、月間2件程度の仕入を安定的に行うことが出来ました。

2020年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	年間	月間平均
買取案件数	17	24	27	17	10	22	20	24	34	35	34	21	285	23.8
買取件数	0	3	1	1	2	1	2	0	2	4	3	2	21	1.8
販売件数	1	1	1	2	1	3	2	0	3	2	2	1	19	1.6

※アイーナホーム様2020年度年間実績



# 3年間で年商5倍の成功ストーリー

## ■ 買取基準表や仕入チェックシートを用いて粗利率40%を達成

また、買取再販を始めるにあたり、自社の買取基準を明確に定め、買取時の物件チェックをマニュアル化しました。これにより仕入れ段階での在庫リスクを軽減し、事前に粗利を確保することで、**平均粗利率40%の高収益**を実現することが出来ました。

▶ 買取基準表・物件チェック表

戸建買取チェックポイント		OX
1	駐車場確保できるか？ 市内中心地 1台以上 郊外 2台以上必須	
2	販売計画シートで粗利300万以上または粗利30%以上粗利確保できるか？	
3	買取価格が800万以下か？（築20年以上）※築20年以下、任売は別途案議要	
4	リフォーム予算が700万以内になるか？	
5	売出し価格が1,800万以内か？	
6	日当たりが良いか？	
7	間取り3LDK〜 リフォーム不可	
8	地盤は大丈夫か？	
9	災害エリア外であるか？	
10	査定無料エリア内の物件か？	
11	隣人に要注意人物がいないか？	
12	60㎡以上	
13	建物傾きが10/1,000以内か？	
14	基礎（外周）は大丈夫か？	
15	床下基礎は大丈夫か？	
16	屋根裏は大丈夫か？	
17	雨漏りは大丈夫か？	
18	シロアリは大丈夫か？（クロア）	
19	陸地との越境および境界問題は	
20	配管問題がないか？（水道、下	
21	擁壁に問題はないか？	
22	確認申請されているか？	
23	違法建築物ではないか？	
24	事故物件ではないか？	
合計ポイント 18以上 ※8		

買取マニュアル	
16. 基礎のチェックポイント	
17. 雨漏りのチェックポイント	

物件名	リソース	買取価格	リフォーム原価	原価合計	販売価格	粗利益	粗利率
物件A	買取チラシ	¥5,900,000	¥7,200,000	¥13,100,000	¥18,980,000	¥5,880,000	31%
物件B	買取チラシ	¥7,200,000	¥300,000	¥7,500,000	¥11,800,000	¥4,300,000	36%
物件C	相続DM	¥1,500,000	¥1,300,000	¥2,800,000	¥8,800,000	¥6,000,000	68%
物件D	相続DM	¥12,500,000	¥300,000	¥12,800,000	¥18,300,000	¥5,500,000	30%
物件E	売却サイト	¥3,000,000	¥6,123,000	¥9,123,000	¥14,800,000	¥5,677,000	38%
物件G	売却サイト	¥2,750,000	¥350,000	¥3,100,000	¥7,980,000	¥4,880,000	61%

※アイーナホーム様2020年度買取再販実績（一部抜粋）

## ■ 買取決済から引渡しまで平均180日 工務担当1名で年間20棟の工期を管理

参入から半年程度で、あっという間に**常時再販物件の在庫が10件近く**になりました。当初は案件が増えたことにより、工期のズレなどトラブルが生じていましたが、現在、積算ソフト・工程管理ツールを駆使し、買取決済から引渡しまで**平均所要期間180日、在庫の回転数2回転**を実現することが出来ました。

3分間紙上コンサルティング

# 1拠点空き家再生40棟 成功ストーリーを解説



株式会社船井総合研究所  
不動産支援部 不動産グループ  
空き家再生チーム チーフコンサルタント  
武市 龍馬

「空き家再生」がこれからの未来を明るくする

ここまで株式会社アイーナホームの山下社長の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所不動産支援部 空き家再生チームの武市龍馬と申します。現在、全国で戸建買取再販事業を行っている会社の、みなさまへ「空き家再生ビジネス」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。

株式会社アイーナホーム様も実践されている空き家再生ビジネスの業績アップについて、解説させていただきます。

## 空き家再生ビジネスに取り組むべき理由はコレだ！

昨今、度々話題になっている空き家問題。全国の空き家率は年々上昇しており、2023年には約21%になると予測されています。また、新築の着工棟数の減少に対して、中古住宅流通は年々増加しており、住宅購入者の需要は新築住宅から中古住宅にシフトしてきていま

す。空き家再生ビジネスは全国の空き家問題を解決できる点で社会性が高く、中古住宅のシェアが伸びている今、最もホットな市場と言えるでしょう。以下、取り組むべき3つのポイントを解説していきます。

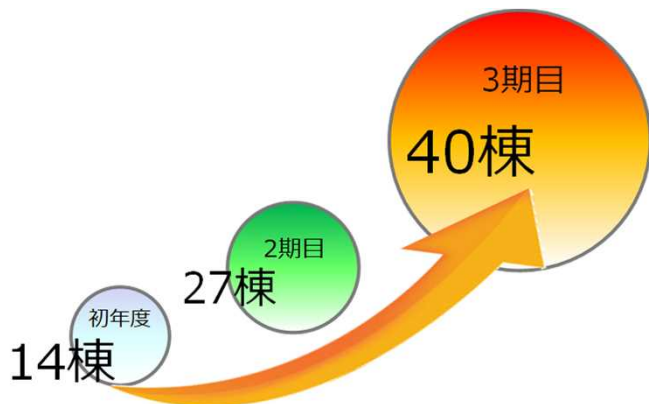


## 1. 参入して3年で売上5億円超を目指せるモデルである

空き家再生ビジネス参入後3年目の目標として、販売棟数40棟、売上6億円、粗利1.4億円を達成させます。

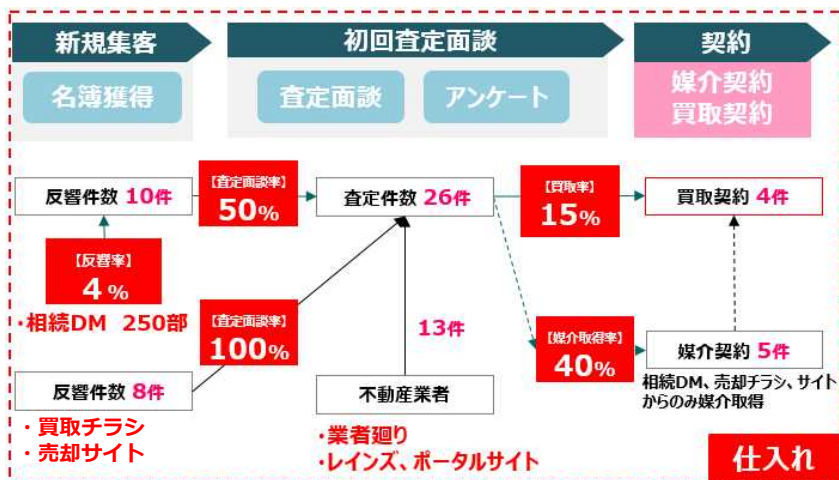
### 事業計画シート、在庫管理シ

上を活用することで仕入計画、販売計画管理を仕組化し安定化させ、確実に目標達成させることができます。



## 2. 毎月安定的に買取案件を獲得できる

空き家再生ビジネスを成功させるためには、**仕入件数の安定化がポイント**になります。メインの仕入媒体は不動産業者となり、そのほか相続DM、買取チラシ、売却サイトを用いて仕入件数を安定させることができます。特に相続DMでは、相続・贈与案件に絞り込むことができるため、**低価格で買取やすい案件に集中してアプローチ**することができます。対照的に買取チラシや売却サイトを用いた集客では、エリアの**潜在的な顧客にアプローチ**できるなど、商圏の物件を広く仕入れることができる複数の仕入手法をご提案しております。





## 3. 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空き家再生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。空き家再生ビジネスで成功するポイントは3つ。

- ① 業者訪問をメインに築古物件の買取営業手法
- ② 仕入基準を策定し仕入の失敗を防止&スピードアップ
- ③ 仕入決済から180日で販売引渡しするための営業手法



これらのポイントを押えつつ、全国30社以上の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。

## 空き家再生ビジネス研究会 マニュアル・ツールの式

### ① 【全体】スターターキット

- 空き家再生ビジネス手法の概要
  - 集客戦略備 (仕入)
  - 営業戦略備 (仕入)
  - 集客戦略備 (購入)
  - 営業戦略備 (購入)
  - リフォーム商品備
  - 営業管理備
- 売り反響獲得から買いの契約、リフォーム搭載までの重要指標と行動を掲載。



### ③ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- DM反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票

### ② 【売り・買い】マニュアル・ツール

- アプローチブック (売却)
- 査定トークマニュアル (売り)
- アプローチブック (初回接客)
- トークマニュアル (初回接客)
- ポータル反響引き上げトークマニュアル
- 媒介業務報告書
- 購入客アンケート
- 売主ヒアリングシート
- 専任媒介契約書



### ④ 【リフォーム】マニュアル・ツール

- リフォーム商品マニュアル
- 家具商品バック
- 販売計算書



※空き家再生ビジネス・即時業績UPノウハウとツールの式



# 地方の不動産・建築会社が空き家再生に参入! 急成長企業が全国各地で続出中!

2019年から開催している船井総研主催の「空き家再生ビジネス研究会」を行っており、延べ300名以上の方にご参加いただいております。

その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



四国  
地域

高知県高知市  
株式会社  
リアライズ

## 空き家買取から販売まで160日以内 仕入担当者1名で仕入れ20棟達成!



代表取締役  
山崎 貴修氏

弊社は太陽光蓄電池事業から出発をし、中古仲介事業にて不動産事業に参入しました。大きく伸びたのは、やはり空き家再生ビジネスを始めてからです。現在は不動産3店舗で売上11億円まで成長しました。



東北  
地域

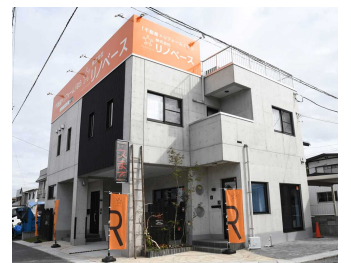
山形県山形市  
株式会社  
リノベース

## 営業未経験者を仕入担当者に抜擢 営業社員2名で年商4億達成!



代表取締役  
阿久澤 透氏

弊社は私は建物売買業としてスタートしました。しかし、新築仲介の売上が次第に落ち込みなかなかうまく業績が伸びないため思いきって、空き家再販に参入しました。それが結果的には会社の高生産性に繋がったと感じています。





**「空き家再生ビジネス」を最短期間で成功させる方法を大公開  
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

## **【特別案内】持続成長のための第2本業 「空き家再生ビジネス」参入セミナー**

株式会社アイーナホーム山下社長による、「0.8億円から4.5億円までの成功事例大公開セミナー」まずは本レポートをお読みいただきありがとうございます。ただ、残念ながら紙面の都合上、成功事例様の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、

**「空き家再生ビジネス」について、もっと詳しく聞きたいと思われた会社様**を対象にした**特別なセミナー**をご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社アイーナホームの山下社長をお招きし、**「空き家再生ビジネス」参入の実行ポイント**をご披露させていただきます。

このセミナーは**単なる学びの場**ではなく、**即実践できる内容**となっています。たった半日参加するだけで、「空き家再生ビジネス」へ参入でき**成功できるモデルが全て分かる講座構成**です。一見の価値あることは間違いありません。ではその内容を次のページで紹介させていただきます。

今回のセミナーで公開する

# 最新ノウハウとポイント

## 月間3件以上買取するマーケティング手法

Point1

効率的に業者紹介案件を増加させる  
**業者仕入強化ツールを公開**

Point2

相続案件の反響率4%以上を達成する  
**相続DMを公開**

Point3

買取案件の半数以上を**500万円以下**で  
**買取る営業手法を公開**



## 粗利率25%以上を獲得する空き家再生の商品

Point1

粗利率25%以上獲得できる  
**空き家再生の商品仕様書を公開**

Point2

粗利率25%以上獲得できる  
**空き家再生の商品実行予算書を公開**

Point3

買取決済から販売まで**180日以内**で  
行うための工期管理術大公開



## 専任1名で年間20棟買取した空き家再生強化マニュアル

Point1

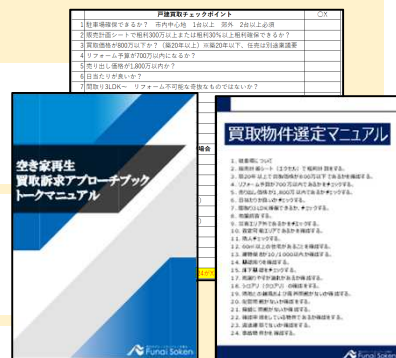
買取基準を明文化させ  
**買取マニュアルを活用する**

Point2

粗利率40%以上獲得できる  
**空き家再生の商品実行予算書を公開**

Point3

**過去の買取再販実績を分析**して  
販売戦略を策定する





# 1拠点空き家再生年間40棟への道

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

オンラインセミナー

2021年5月17日(月) 20日(木) 24日(月) 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

講座内容 & スケジュール

講座

セミナー内容

## 第1講座

13:00

〜

13:20

### 地方エリアで空き家案件から仕入れ強化する方法

**ポイント①** 空き家率が20%の時代に突入!空き家を活用するビジネス転換の必要性とは!?

**ポイント②** 地方エリアで増え続ける空き家マーケットの攻略を徹底解説

**ポイント③** 空き家再生が資金的に負担なくビジネス化できる理由とは!?

不動産支援部 不動産グループ 空き家再生チーム チーフコンサルタント

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のWeb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

武市 龍馬



## 第2講座

13:20

〜

14:10

### 初年度で空き家再生21棟達成できた成功ストーリー

**ポイント①** 毎月買取反響80件以上獲得する集客の仕組みとは!?

**ポイント②** 買取案件の半数以上を500万円以下で買取る営業手法を公開

**ポイント③** 専任一名で仕入れ21棟を達成するための営業ツールを公開

**ポイント④** 専任一名で21棟仕入れるための営業手法を公開

**ポイント⑤** 粗利率40%以上達成する空き家再生の商品を公開

株式会社アイーナホーム

代表取締役 山下史昭氏

2012年に北海道北斗市にて不動産売買専門店として創業。函館・北斗市を中心に不動産事業を展開。2019年度には空き家再生ビジネスを本格スタートし、1年で年間20棟の買取再販を達成している。40%以上の粗利率で販売することにより、高収益ビジネスとして事業化させることができた。直近2年間で売上8000万円から4.5億円と5倍以上売り上げを伸ばしている。



## ゲスト講師

## 第3講座

14:25

〜

15:25

### 空き家再生を始めて3年で40棟達成する事例を徹底解説

**ポイント①** 月間3件以上買取を行うための集客手法を公開

**ポイント②** 成功企業の買取りチェックシート、買取りマニュアルを公開

**ポイント③** 買取前のリフォームチェックシート、見積り方法を徹底解説

不動産支援部 不動産グループ 空き家再生チーム チーフコンサルタント

武市 龍馬

## まとめ講座

15:40

〜

16:30

### まとめ講座

不動産支援部 不動産グループ マネージャー

小寺 伸幸

住宅会社、不動産会社、リフォーム会社のコンサルティングを通じ生み出したノウハウは定評がある。これまで、年商規模1億円から800億円を超える規模のクライアントに対して、新規事業立上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。企業の永續と持続的成長を両立するための「経営計画書作成」・「ミッション・ビジョン構築」など、業種業態を超えた提案にも注力している。また、不動産売却ビジネス研究会、中古+リフォームビジネス研究会、空き家再生ビジネス研究会の責任者でもある。



## お申込みはこちらからお願いします

5/17(月) オンライン  
申込締切日: 5/13(木)

5/20(木) オンライン  
申込締切日: 5/16(日)

5/24(月) オンライン  
申込締切日: 5/20(木)

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページをご覧くださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

一般価格: 税抜30,000円(税込33,000円) / 1名様  
会員価格: 税抜24,000円(税込26,400円) / 1名様



船井総研 空き家再生

検索