

「コロナ禍でも管理拡大、
業績を伸ばしたい…」と
お考えの賃貸仲介・管理会社様へ

株式会社 船井総合研究所
中古アパート買取再販セミナー

オンライン開催

2021年 1月 21日(木)・26日(火)・29日(金)・2月1日(月)

地方の法人企業・経営者向け

中古アパート

地元
オーナー

買取

管理
会社

再販

地方
法人企業

買取再販で

年間35棟、売上10億円



特別
ゲスト
講師

成功事例企業

協和開発 株式会社

代表取締役専務

三谷 洋介氏

～コロナ禍でも安定成長の事業～

地域中小企業の経営を助ける、
コロナ時代の新しいビジネスモデル

地方都市で利回り8%でも、
低入居率エリアでも、オーナーが儲かる
買取保証+サブリースの仕組み

自社管理オーナーが5年で売却、
購入を繰り返す、営業力に頼らない、
循環型買取再販の仕組み

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

中古アパート買取再販セミナー

お問い合わせNo.S069204

TEL.0120-964-000

平日 9:30～17:30

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 お申し込みに関するお問い合わせ:中田 内容に関するお問い合わせ:林

WEBから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「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 069204

「コロナ禍でも管理拡大、業績を伸ばしたい・・・」

とお考えの賃貸仲介・管理会社様へ

コロナ禍、そして今後の成長戦略に、 お悩みではありませんか？

※新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い終息を心よりお祈り申し上げます。

株式会社船井総合研究所の一之瀬圭太と申します。

まずはこのDMを手にとり、ご覧いただきましてありがとうございます。現在、新型コロナウイルスから派生した経済不況の影響が各地域で顕著にみられています。

- ・法人・学生・外国人需要の縮小から中期的な空室増加、賃料減少。
また、それに伴う物件再生の鈍化（物件の老朽化の加速）
- ・地域の賃貸オーナーの経営マインドの低下による営業活動の鈍化。
- ・急激な変化に対する業績成長の鈍化と社員さんの対応力の限界
- ・自社の賃貸管理ビジネスの成長を牽引する次のビジネスがない

コロナ禍で起きた、経営の2極化！

これは一部かもしれませんが、私たち船井総合研究所ではこういった市場の変化・経営環境の変化を多くのクライアント企業様の実績や多く寄せられるご相談から感じています。そして、この時代だからこそ、『何とか手を打ちたい経営者』と『こんな時期だからしょうがないとどこか冷めた目で見ている社員さん』と、経営の2極化が生まれているケースもあります。

一方で、そういった市場の中でも、成長する方法、うまくいっているやり方を模索し、実践している経営者様は業績を伸ばし、着々と成長を続けられています。

今、伸びる市場を正確に捉え、成長施策を打ち、地域の中で伸び続ける下地をつくれるかどうか、というところがまさに地域密着の経営者の皆様にとっての分水嶺ではないでしょうか？

今回のコロナショックは、すでにリーマンショックを超える経済的な影響があるといわれています。根深い影響がある中で、地域の中で今までの事業モデルの延長線上ではなかなか成果が上がりづらいのも事実です。

今後5年、10年、自社を下支えするような、新しいビジネスモデルの形が必要です。

今回、このレポートでご紹介する経営者様・ビジネスモデルは、人口わずか11.9万人の超小商圏で、コロナ禍でも影響を受けず、着々と成長を続ける、新しいタイプの賃貸管理ビジネスです。

一般的な日本の1市の人口平均は13万人程度ですので、かなり小さな市場であるにもかかわらず**地域の法人に客層を絞り、定期的なアパートの買取再販を実践し、5年間で165棟、年間30棟超を販売・管理し続けている会社さんがあります。**

このコロナ禍でかつ融資がつきづらいといわれる昨今でも**10億円以上の売り上げを上げ続けています。**

地域の顧客を相手に、地域の物件を再生し、持続可能なモデルで地域に根差したご商売を展開されている、まさに今後5年、10年で目指すべき地域循環型の新しい賃貸管理ビジネスです。

特に、地域の中でまだ中古アパートの売買に取り組みされていない会社様、賃貸仲介主体で伸び悩みを感じている経営者様、自社の賃貸管理に変わる新しい安定収益の柱を作りたい経営者様におススメしたいビジネスです。

ぜひ少しでもご興味を持っていただいた経営者様は、ぜひもう少しこのDMを読み進めてみてください。

コロナ禍の、新しい転換へのヒントになれば幸いです。



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 賃貸グループ
マネージャー

一之瀬 圭太

買取再販ビジネス成功企業レポート

今回ご紹介する、協和開発(株)様は、香川県観音寺市、三豊市の2市を商圈とする地域密着の賃貸管理会社です。

2市を合わせて人口約12万人、民営借家数は全体で5,646戸と、日本の平均的な市の半分以下の小さな商圈ですが、約2,000戸のアパートの管理を任される、地域密着の管理会社です。小さい市場ながら、この5年間、地域での持続的な成長を続け、このコロナ禍でも、

- ①**地域中小企業・経営者向け**
- ②**アパート買取再販**
- ③**低リスク型サブリース**

という、新しい分野で地域密着でも過去最高の売買件数で業績を伸ばされています。

右の実績表を見てもこのコロナ禍でも、地域の法人向けのアパート買取再販案件が堅調であることがわかっていただけだと思います。

今、地方都市だからできる、賃貸仲介・管理・売買を活かした、この新しいアパート買取再販モデルが注目を集めています。

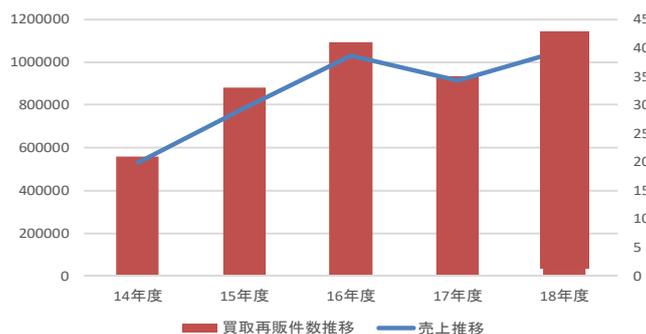
今でこそ地域で成長し続けているこのアパート買取再販モデル



本社外観。事業推進の立役者となった三谷専務は若き2代目経営者



商圈とする観音寺市・三豊市は人口12万人の小商圈



■業績推移

①小商圈でもあきらめない！

新しいビジネスへの挑戦

そもそも協和開発様が地域のオーナーからアパートを買取り、中小企業や経営者に積極的な販売からサブリース、さらに数年後の買取り、また次の法人へ再販、という継続的な循環の仕組みに取り組み始めたきっかけは今から5年ほど前でした。

もともと、アパート建築を主体に地域である程度の業績を確保してきた協和開発。しかし、限界もありました。

- ・ そもそも自社の商圈は人口約12万人、民営借家も6,500戸。商圈としてはかなり小さい。賃貸仲介や管理、売買など総合的に地域に密着しなければ収益を上げ続けるのは難しい。
- ・ 大手メーカーの台頭や人口減少、高齢化の市場性から、新築建築の伸び悩みが出てきた。新築が多ければ、建築、仲介、管理も伸びるが、今後は難しいのでは・・・。
- ・ この商圈で、一気に規模の拡大は難しい。今のビジネス、顧客を活かし、地域に必要とされるビジネスはないものか・・・。

もともと、地主オーナーへの営業を徹底し積極的に開拓していく、というよりは、社長や専務のつながりの中で『頼まれて』ビジネスを展開してきた自社にとって、当時はやっていたサラリーマン投資家や地主オーナーへの積極的な提案は無理がある施策のようにしか思えませんでした。

『他社がやっているような無理な営業展開はしたくない！』

『何とか強みを活かし新しいビジネスモデルを

作れないものか・・・。』

自社流の継続的なビジネスモデルを作らなければ！当時参加し始めた船井総研の勉強会での他社の事例や戦略もひも解き、自社の管理物件やオーナー管理表と徹底的ににらめっこしていた三谷専務は、あることに気づきました。

■あるオーナーの取引履歴

契約年月	物件	タイプ	購入	売却	手残り	備考
2000年7月	A	3LDK 戸建	20,500,000			中古物件購入、オーナーデビュー
2001年6月	B	2DK 4F	35,000,000			新築物件購入
2002年8月	C	2LDK 2F	24,000,000			新築物件購入
2004年3月	D	2DK 4F	37,000,000			新築物件購入
2005年5月	E	1K 4F	31,000,000			新築物件購入
2005年9月	F	4DK 戸建	18,500,000			新築、マイホームとして購入。2016年3月から 戸建賃貸開始。
2007年3月	A	3LDK 戸建		18,000,000	2,500,000	個人オーナーから中古物件購入
2007年5月	H	2LDK 2F	22,000,000			個人オーナーから中古物件購入
2007年12月	G	1K・1DK 各2F	35,000,000			新築物件購入
2009年6月	I	1LDK 4F	37,000,000			新築物件購入
2011年8月	E	1K 4F		27,000,000	3,150,000	個人オーナーから売却
2011年8月	J	2DK・2LDK 各2F	41,000,000			新築物件購入
2013年5月	K	2DK・2LDK 各2F	41,000,000			新築物件購入
2015年8月	B	2DK 4F		24,500,000	6,200,000	売却と贈与に売却
2015年8月	L	2LDK 4F	47,000,000			新築物件購入
2016年8月	D	2DK 4F		27,000,000	7,000,000	売却と贈与に売却
2016年8月	M	2DK・2LDK 各2F	44,000,000			新築物件購入
2017年6月	H	2LDK 2F		16,400,000	4,550,000	売却と贈与に売却
2017年6月	N	2DK 4F	28,000,000			中古物件購入
2017年6月	O	2DK 4F	28,000,000			中古物件購入
2018年1月	C	2LDK 2F		14,700,000	3,500,000	売却と贈与に売却
2018年1月	P	1DK 12F	65,500,000			中古物件購入
				合計	26,900,000	

『**地域の中小企業や経営者で継続的に売買につながっているオーナーがいる**』

『**中小企業や経営者は“利回り”だけで物件を選んでいない！節税や相続対策など、見えないうちで差別化できるのでは・・・**』

これだ！

『中小企業や経営者に向けた、継続的な新しい買取再販の仕組みをつくろう！』会社の命運を変える、新しいビジネスモデルがスタートしたのでした。

②答えは既存顧客にあった！ 法人開拓への道のり

そうはいっても、中小企業向けのアパート買取再販は当時、地域ではだれも取り組んでいない事業。何とか船井総研や会員の企業さんの意見も聞きながら、自分で立ち上げるしかありませんでした。

答えは現場にある！

自社の今までの顧客を分析してみるとこんなことがわかりました。

- ①法人企業の場合、経営者個人・ご家族も物件を購入するケースがある。
- ②減価償却が切れるタイミング、まとまった資金が必要なタイミング、など法人の場合、買換えの機会が多い
- ③リスクをとる賃貸経営よりも、確実に、保険やちよつとした保険と同じようなイメージで不動産を購入する法人・経営者が多い

① 種類	② 構造	③ 床面積	④ 登記及びその日付(登記の日付)
共同住宅	鉄骨鉄骨造鋼筋コンクリート	1階 71.83 2階 71.83	昭和60年12月24日新築
(注:1)	(注:1)	(注:1)	昭和63年法律令第37号附則第2条第2項の規定により移記 平成9年6月12日

種類	区	(所有権に関する事項)	権利者その他の事項
1		登記の目的 所有権保存 昭和61年1月22日 (注:1)	個人A
2		所有権移転 平成11年10月26日 (注:1)	個人A→個人B相続
3		所有権移転 平成15年12月22日 (注:1)	個人C
4		所有権移転 平成16年1月23日 (注:1)	個人D
5		所有権移転 平成20年5月27日 (注:1)	個人E
6		所有権移転 平成28年8月10日 所有権、贈与 平成28年8月16日 贈与 船井総研株式会社	法人E
7		所有権移転 平成28年8月15日 (注:1)	法人E

ある取引物件の履歴。何度も取引が繰り返されている

まずは動いてみなければ始まらない！
 自社のビジネスの方向性は決まりました！

- ① 地域の中小企業・経営者に
- ② 買い取った中古アパートを
- ③ 買取保証付きサブリース
 で販売しよう！

■ 売りたい物件										
物件名	取得金額	取得日	取得原簿	取得日	取得割合	取得金額	取得費	譲渡所得	売却額	
(1)DK-1	12,000,000	H18.12.4	53,000	5.30%	10月11ヶ月	2.50%	8,700,000	35,000	0	8,665,000
(4)DK-1	16,000,000	H17.8.27	40,000	4.90%	12年0ヶ月	2.50%	11,500,000	35,000	21,740	11,468,260
(4)DK-1	16,000,000	H18.1.10	55,000	4.13%	10月10ヶ月	2.50%	11,600,000	35,000	112,065	11,462,995
(3)DK-1	16,000,000	H18.8.2	62,000	4.88%	13年3ヶ月	2.50%	10,700,000	35,000	237,263	10,467,737
合計	60,000,000		210,000	4.66%			42,100,000		251,028	41,848,968
取得原簿	2,200,000									
売却原簿	2,200,000									
売却原簿	1,679,000									
売却原簿	1,679,000									
売却原簿	2,402,210									

■ 買入物件									
物件名	取得金額	取得日	取得原簿	取得日	取得割合	取得金額	取得費	譲渡所得	売却額
(1)DK-1	11,500,000	59,000	6.18%	8,500,000	9	844,444			
(1)DK-1	12,000,000	60,000	6.00%	7,800,000	9	833,333			
(1)DK-1	11,500,000	59,000	6.18%	8,500,000	9	844,444			
合計	35,000,000	178,000				2,522,221			
取得原簿	2,136,000								
売却原簿	2,136,000								
売却原簿	2,722,222								
売却原簿	2,722,222								
売却原簿	2,136,000								

できるだけ顧客にとってリスクが少なく、節税のメリットも出せる。なんとなくの想定でのスタートでもありましたが、実際に実践している顧客がいるのが後押しになりました。まずは既存の法人に徹底的に訪問し、

物件のトータルの儲け試算表。自社で買い取ったアパートをオーナーに販売し、再度買取をしてもオーナーの儲けも出せることが分かった。

きっかけをつくろう。

③ 既存オーナーへのアプローチをスタート！ 動いてみると思わぬ誤算が続々…。

まずはオーナーの現状を知るために、確定申告のサポートや状況確認の地道な動きからスタート。しかし、動き出してみると想定した以上の相談が来ます。

『今のアパート、これからどうしようかな？』
 『築20年を過ぎて、大規模なの工事に費用もかかるし、どうすればいいと思う？』

今までは頼まれて買取りをすることはありましたが、オーナーにこちらから声かけをしていくと、たくさんの相談が舞い込みました。これは思わぬ誤算です。

もともと自社で管理している物件。中身もわかっている。買い取って売れなくても、最悪収支が出るのでマイナスになることは無い！

『じゃあ、うちで買い取りましょうか？』

ふたを開けてみると、続々と相談が集まり、初年度で14件の物件を買い取ることになったのです。

えいや、で進めたで新事業ですが、一気に在庫が増えました。また、さらにうれしい誤算もありました。

売却したオーナーからは、別の物件購入の希望も！

オーナーがそもそも売却ニーズを多くもっていたこと、思った以上に会社の資産を増やしたい・入れ替えたい、というニーズが多いこと。

初年度から15棟の買取と、順調なスタートを切ったのでした。

④買取再販ビジネスは大成功！

2年で自社の基盤事業へ

本当に買い取って大丈夫か？

融資はつくのか？

売却後に利益は出るのか？

正直、始まる前は様々な不安がありました。が、オーナーが法人であることで、

『購入から所有期間、売却までの間の利益がきちんと出ていれば満足していただけること』『地域の実情に合わせサブリースでリフォーム等も自社が自由にでき運営がしやすいこと』

『全額融資というケースよりは自己資金も含めた購入検討のケースも多いこと』など、始めてみるとたくさんのポイントが見えてきました。これならうまくいく！

動き出した協和開発の新しいビジネスモデルは、早くも2年目で33棟の物件販売につながりました。

物件も3,000万円程度の中古アパートが中心でしたが、それまで5億円ほどのグループの売上は一気に7億、10億、と増えていくこととなったのです。

⑤地域で求められ続ける、“四方良し”の経営 地方都市で求められ続ける賃貸管理会社へ

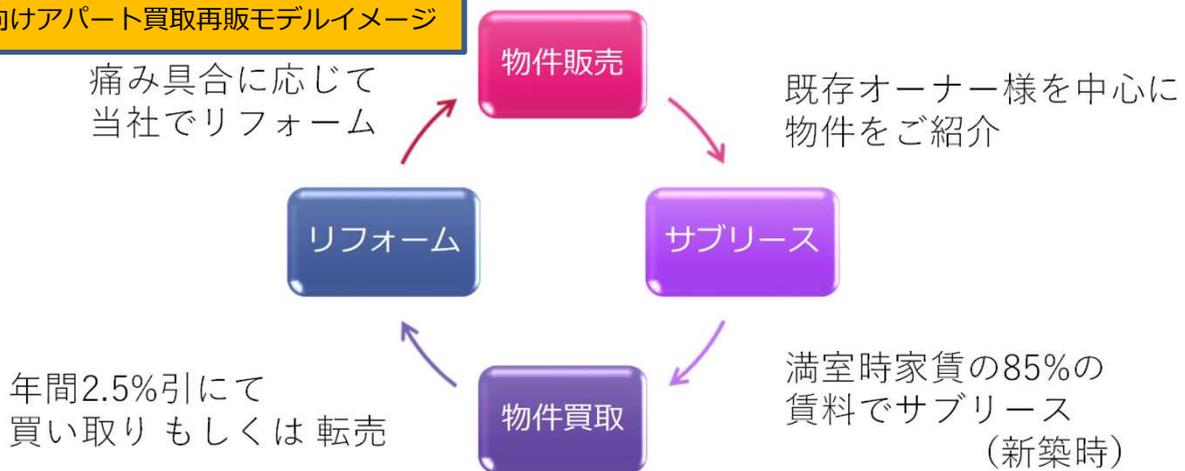
2020年、未曾有のコロナ禍が世界を覆いました。そんな中でも協和開発の買取再販事業は順調に推移しています。

『前半は、コロナで影響があることも覚悟しましたが、今期も買取再販事業は順調で年間40棟のペースで推移しています』

『融資については影響がないとは言えませんが、現金のオーナー様も多いので、特に大きな影響とまでは行かないですね』

『オーナーも経営者なので、この時期に必要な対策は打ってくれるので入居にもそこまで影響はありません』

法人向けアパート買取再販モデルイメージ



自社の商圈・顧客と徹底的に向き合い、新しく生まれた地方型賃貸管理の新しいビジネスモデルは、さらに進化し、地域の法人、経営者に不動産を活用した金融商品として、自社の大きな強みになった。

『地域法人・経営者（顧客）だけでなく、
地域、自社、社員にとってもいいビジネス、
会社を作っていきたいですね！』

若き経営者、三谷専務の挑戦は走り出したばかりだ。

より良い地域を目指して、
協和開発の挑戦は続いていく



協和開発 株式会社
代表取締役専務

三谷 洋介氏

地元の中小企業経営者向け
中古アパート
買取再販
年間35棟、売上10億円

ここまでお読みいただいた皆様へ



まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。

なかなか紙面ですべてを把握いただくのは難しいかもしれませんが、ここまでお読みいただいた経営者様にとっては、小商圈の中で継続的に買取再販を進める協和開発様の新しいビジネスモデルは多少なりともご興味を持っていただけたのではないかと思います。

今一度、船井総合研究所がこのビジネスモデルをおススメする理由を整理したいと思います。

■ 船井総合研究所が買取再販をおススメする理由 ■

- ① コロナ禍で地元の中小企業経営者に新しい収益の柱を作りたいニーズが高まっていること
- ② 10年後、20年後を見据えた地域での管理拡大を目指すには、高齢化する地主系オーナー以外の「新しい客層」を攻略し自社の事業の柱を維持・発展させる必要があること
- ③ 再現性が高く、地域で持続的に続けられる、不況期に強いビジネスモデルであること

おススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「コロナ禍での市場が見えづらい時期に、地域で求められるニーズであること」、「自社の事業として継続性が高い」、そんな領域をぜひ持っていただくことが皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、協和開発様の取り組みや、買取再販、というビジネスでいくつか疑問を感じる経営者様もいらっしゃると思いますのでポイントを整理してみたいと思います。

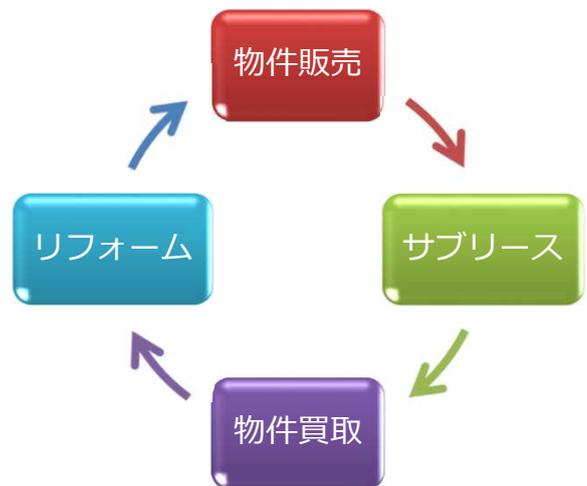
ポイント①

ビジネスの目的・ポイント 理解し、新事業として展開する

協和開発様同様に、実際にこの地域法人向け買取再販モデルを進めている会社様をみて見ると、『とりあえず自社で物件を保有したい』『売買の売上を上げたい』というように考える経営者様も多くいらっしゃいます。しかし、実際に始めてみるとこれではなかなかうまくいきません。確かに始めは今までやっていなかった

事業で少しずつ案件は出てきますが、すぐに『長く続かない』『事業として成り立たない』という壁に差し掛かります。長く自社の事業の柱とするために重要なのは、

『買取・再販』⇒『サブリース』
⇒『物件・オーナーに合わせ
5年～10年後に買取り』この
サイクルをそのまま落とし込む
ことです。長く顧客とお付き合い
するビジネスの形を作るからこそ、大きな収益の柱として成果を出すことができます。



事業サイクルをまるまるそのまま
落とし込めるかで成果が変わる。

ポイント②

地域経営者を開拓するための “集客手法”を持つ

地元経営者を顧客として積極的に開拓している賃貸会社様は少ないと思います。一般的な地主オーナーや不動産投資家向けと少し違うこの買取再販のモデルでは、また新しい方法で、地域の経営者を集客する具体策を打っていくために、経営者向

三郷市、吉川市の中小企業経営者様向け

**アパート経営をはじめて
税務・業績UP対策
始めませんか？**

採用難
コロナ対策

で節税、CF改善
後、買取保証で
経験がなくても安心

に稼いで、700万円の
残す不動産選定・融資術

Withコロナ時代に経営を助ける、
経営者向け不動産事業
スタートアップセミナー

○日 (○) 開催 18:30 ~ 20:00
○日 (○) 受付開始 18:00 ~
○日 (○) 同会場内 終業
○日 (○) 申し込み締切となります

詳しくFAX! ↓ 011-382-5478

mail

住所

当日参加費

有・無

無料にご連絡ください。担当員まで

けの広告宣伝や、金融機関などをふくめた紹介のアプローチをしていく必要があります。

ポイント③

地域オーナーを開拓し、中古アパートを仕入れる仕組み

このビジネスの商品は、自社が買取り、再生した物件です。今、あなたの会社で始めようとすると、**固定的に商品を仕入れる（買取る）必要があります。継続的な事業にするために、初年度は10棟、最終的には年間30棟ペースでの仕入れをおススメします。**

地域で売却したいオーナーに向けた直接的な広告宣伝・訪問や不動産会社への買取ブランドの周知を継続的に行っていく必要があります。

賃貸経営出口戦略の基本 売却の基礎知識 公開セミナー

※Web上でのオンラインセミナーからご覧いただくオンラインセミナーが、お選びいただけます。お申し込み後、ご参加方法までご案内いたします。

開催日程 ※下記2日程からお選びいただけます

7月11日(土)

① 13:00~14:30
② 16:00~17:30

講演内容

所有し続けるオーナーも、売却・処分を検討するオーナーも、**売却出口戦略の基礎知識大公開**

賃貸経営市場動向を、プロが解説!

参加費 無料

QRコード



ポイント④

金融商品としての、物件購入者が儲かる、入り口⇔出口の仕組み

地域の物件は築年数、入居状況などによって収支は様々です。そんな中で、**大前提は購入者にメリットがあること。そして自社も儲かること**です。購入者にとっても自社にとってもリスクを減らすために、ある程度利益が出る購入後5年程度を目安に、物件を買い替えることをおススメしていきます。ですので**物件ごとに、いくらで仕入れればいいのか、いくらで販売すればいいのか、**

■ 初回の買取設定				■ 所有者①への売却設定				■ 所有者①からの買取設定			
自社				所有者①				自社			
買取設定 (初期)	取引①	所有者①	取引②	買取価格	家賃想定/月	年間収入	年数	買取価格	経過年数	年間減少率(相償)	年間減少率(実償)
購入価格	¥75,000,000	→	購入価格	¥90,300,000				買取価格			
家賃想定/月	¥43,000		家賃想定/月	¥43,000							
年間収入	¥10,836,000		年間収入	¥10,836,000							
年数	21		年数	21							
回収年			回収年								
総借在	¥10,836,000		総借在	¥10,836,000							
固定費	¥595,000		固定費	¥9,210,600							
返済	¥5,627,294		返済	¥6,775,262							
最終CF	¥4,613,706		最終CF	¥1,718,958							
利率	1.6%		利率	1.6%							
期間(年)	15		期間(年)	15							
借入	¥75,000,000		借入	¥90,300,000							
返済(年)			返済(年)								
総返済合計			総返済合計								
利息合計			利息合計								
利息割合			利息割合								
※全額借入での想定			※全額借入での想定								
購入時手数料			購入時手数料								

物件名	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在
(A)K-1	11,000,000	H18.12.4	50,000	3.30%	10R12+9	2.50%	8,700,000	35,000	0	8,665,000	
(A)K-1	11,000,000	H17.8.27	60,000	4.50%	10R12+9	2.50%	11,000,000	35,000	21,740	11,043,260	
(A)K-1	11,000,000	H18.1.10	50,000	4.13%	10R12+9	2.50%	11,000,000	35,000	110,000	11,452,999	
(A)K-1	11,000,000	H18.8.2	60,000	4.65%	10R12+9	2.50%	10,700,000	35,000	257,200	10,467,799	
合計	44,000,000		230,000	4.60%			42,100,000	140,000	391,940	41,568,959	
借入	44,000,000		借入	44,000,000		借入	44,000,000		借入	44,000,000	
返済			返済			返済			返済		
総返済合計			総返済合計			総返済合計			総返済合計		
利息合計			利息合計			利息合計			利息合計		
利息割合			利息割合			利息割合			利息割合		
※全額借入での想定			※全額借入での想定			※全額借入での想定			※全額借入での想定		
購入時手数料			購入時手数料			購入時手数料			購入時手数料		

物件名	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在	総借在
(A)K-1	11,000,000	99,000	6.10%	8,500,000	9	944,444					
(A)K-1	11,000,000	60,000	6.00%	7,800,000	9	839,333					
(A)K-1	11,000,000	35,000	6.10%	8,500,000	9	944,444					
合計	33,000,000	194,000				2,728,222					
借入	33,000,000		借入	33,000,000		借入	33,000,000		借入	33,000,000	
返済			返済			返済			返済		
総返済合計			総返済合計			総返済合計			総返済合計		
利息合計			利息合計			利息合計			利息合計		
利息割合			利息割合			利息割合			利息割合		
※全額借入での想定			※全額借入での想定			※全額借入での想定			※全額借入での想定		
購入時手数料			購入時手数料			購入時手数料			購入時手数料		

実際に、先行してこの取り組みを始められている会社様で、始まる前に多くいただいた質問や疑問をまとめてみました。

地元の中小企業経営者向け中古アパート買取再販に 取り組む前にいただいたご質問（抜粋）

- ①そもそも自社で買取や借り入れをしたことがない。どうやって始めるのか、うまくできるのか不安
- ②サブリースをやったことがない。リスクがありそうで怖い。一般的にサブリースは追加で修繕等の費用が掛かったりオーナーにとってマイナスなイメージがある
- ③地域に中小企業経営者はたくさんいて知り合いも多いが、そもそも経営者に不動産投資のニーズがあるかわからない。聞いたこともなくアプローチ方法がわからない。
- ④うちのエリアだと利回り10%以上の中古物件が当たり前。高利回りの物件じゃないと売れないのではないかな？
- ⑤物件を買い取るといっても、賃貸仲介や管理が中心で売買などの経験がない。売却したい、というオーナーに対しての査定や営業方法はどうすればいいのかな？
- ⑥取り組みたいが、どんな社員や体制をつくればいいのか？今の社員では知識が足りないのではないかな？

実に多岐にわたる質問で、もしかしたら同じように感じている経営者様もいらっしゃるかもしれません。今回レポートで取り上げた協和開発様では、実際にはこういった内容を解決され、今では年間35棟、売上10億円を継続的に上げるまでになっています。

こういった内容にもできれば一つ一つお答えしたいのですが、紙面ですべてお答えするのはなかなか難しいと思います。また、会社様ごとの背景で気になる内容や解決の仕方も様々です。

是非、少しでもご興味を持たれた経営者様であれば、**実際に取り組まれている経営者様のナマの声を聞いていただくのが早い**と思います。そこで、今回、レポートに登場いただいた協和開発株式会社代表取締役専務 三谷洋介氏をお招きするセミナーを企画しました。

今回のセミナーでは、激変する賃貸市場の中で、よりみなさまに具体的で将来の成長や希望が持てる内容にしたいと思っています。

不況期でも持続可能で、地域の活性化・貢献につながる。

顧客に喜ばれ、売りが上がる。

そんなビジネスに取り組む経営者様が少しでも増えれば、という切なる思いで、企画させていただきました。

また、このコロナ禍でお忙しい中、成功レポートでもご登場いただいた協和開発株式会社 代表取締役専務 三谷洋介氏も、他の会社様のお役に立てるなら、とのことで自社で取り組んだ事例を惜しみなくお伝えいただく内容となっております。

コロナ禍で皆様にお集まりいただき、実際にお会いしての開催が難しい分、今回のオンライン開催セミナーでは、より参加者様のお役にたてるよう、内容も強化しています。

今回、船井総研としては初めてセミナー形式でお伝えするビジネスモデルとなります。地域の中で他社に先行していち早く始めたい、次の一手・具体策が欲しい、という経営者様、また、少しでもご興味がある方、にぜひご参加いただければと思います。当日、お会いできることを楽しみにしております。

株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部
賃貸グループ マネージャー

一之瀬 圭太

追伸① 現在、今後同様のセミナーを開催する予定はありません。少しでもご興味をお持ちの経営者様はこの機会を逃さずご参加いただくことをお勧めします。

追伸② ご担当の方だけのご参加はお勧めしておりません。できるだけ経営者の方とご一緒に参加いただくことをお勧めします。より落とし込みのスピードが高まります。

■特別ゲスト講演

年間30棟超のアパート買取再販を実現。 地域循環モデルで年間10億円売上のポイント

協和開発 株式会社 代表取締役専務 三谷洋介 氏

- 買取再販ビジネス、立ち上げから現在までの背景と数字実績
- 地元の中小企業経営者の不動産投資メリット大公開。利回りだけではない3つのメリットとは
- 物件購入から、出口での買取までサポート。買取再販を年間35棟実践するための仕組み公開
- 購入5年後に売却と購入をセットで受注。難しい知識がなくても売れる営業手法
- 低入居率エリアでも無理なくできる、サブリースの料率、業務など細かい仕組みを大公開

■船井総研講座

地域管理会社だからできる、地域中小企業・経営者向け アパート買取再販モデル立ち上げ法 ～実践編～

- ゼロから地域の中小企業経営者が集まる、買取再販顧客集客術！
- 利回り8%でも売れる、経営者向け不動産投資商品の5つのポイント
- 今すぐ始められる、購入者、自社がWinWinの仕入れ値・売却値がすぐに出せる買取再販資産システム大公開
- 参加からの購入相談率70%。経営者向け不動産セミナーの進め方
- 初年度、年間10棟の買取を実現する、地域地主オーナー集客術
- 売買経験がなくてもOK。すぐに取り組める、仕入れ・売却営業ツール
- サブリース未経験の会社でもリスクなく取り組める、サブリース契約内容詳細
- 買取物件を、上手に再生する。規格仕様・費用等、再生のポイントを徹底解説
- 銀行融資は大丈夫？継続的な仕入れ（自社）、販売（オーナー）を進めるために抑えておくべきポイントとは？
- 3年後に年間買取再販30棟、売上10億円を実現するための数字計画、組織体制
- 自社で立ち上げるために必要な具体策を整理して一挙公開

地元の中小企業経営者向け

中古アパート買取再販セミナー



【開催日時】2021年1月21日(木)・1月26日(火)

1月29日(金)・2月1日(月) Web開催
13:00～16:30(ログイン開始 12:30～)

日程	講座内容(予定)
12:30～	ログイン開始
第1講座	はじめに：コロナ禍での賃貸市場背景と、地域で伸びる賃貸管理のポイント 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬圭太
ゲスト講師 特別講座	年間30棟超のアパート買取再販を実現。地域循環モデルで年間10億円売上ポイント ゲスト講師：協和開発株式会社 代表取締役専務 三谷 洋介氏
第3講座	地域管理会社だからできる、アパート買取再販モデル立ち上げ法 ～実践編～ 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ 資産管理チーム リーダー 林建人
第4講座	■本日のまとめ、明日から実践していただきたい事 講師：株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸グループ マネージャー 一之瀬圭太

■船井総合研究所 賃貸グループのご案内

船井総合研究所

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

賃貸グループ

賃貸管理会社を中心に、「オーナーの資産の最大化・最適化」分野で差別化し、管理戸数の拡大・業績向上を図る、「賃貸管理ビジネス 資産管理研究会」を主催・運営。「成果の出る新業態モデル」として、地方都市の地域密着で持続的な賃貸管理業の構築を目指す。

会員・クライアント企業は管理戸数ほぼ0戸の立ち上げ段階から、数万戸の企業まで、幅広く手がける。

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。

中古アパート買取再販セミナー

お問い合わせNo. S069204

開催要項

お申込み期限

1月21日開催:1月17日(日)、1月26日開催:1月22日(金)

1月29日開催:1月25日(月)、2月1日開催:1月28日(木)

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 1月21日(木) - 26日(火) - 29日(金)

2021年 2月1日(月) 開始 13:00▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30~)

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。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細「船井総研Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円) / 一名様

会員価格 税抜 20,000円(税込22,000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、ご入金が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(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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. 069204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: 林

お申込みはこちらからお願いいたします

1月21日(木)オンライン開催

申込締切日: 1月17日(日)

1月26日(火)オンライン開催

申込締切日: 1月22日(金)

1月29日(金)オンライン開催

申込締切日: 1月25日(月)

2月1日(月)オンライン開催

申込締切日: 1月28日(木)

1月21日(木)、1月26日(火)

1月29日(金)、2月1日(月)

オンライン開催

