



次の売上の柱を作りたい
管理会社の経営者様

賃貸管理会社向け買取再販モデル

賃貸管理会社だからできる

賃貸アパート・マンション

買取再販

地主オーナーにも投資家オーナーにも頼らない
事業化オーナー様の開拓



設立17年で**売上12億円**
管理2,300戸の達成

私の会社が安定的に管理を増やし
売上10億円を突破した理由!

- ✓ 地域の事業化オーナーの開拓
- ✓ 事業化オーナーを中心に買取再販による管理物件の獲得
- ✓ 管理会社だからできる
買取→保有→再販→管理の王道ルート

今すぐスマホで
チェック!



特別ゲスト

株式会社 フロンティアホーム
代表取締役

中川 潤氏

WEB開催 2021年 10月28日(木)・11月2日(火)・11月8日(月) 13:00~16:30
[ログイン開始 12:30~]

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

中古アパート買取再販セミナー

お問い合わせNo. S076551



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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

WEBからお申込みいただけます。(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。)→ 076551

「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 船井総合研究所の林建人と申します。

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。2021年の繁忙期も終了しましたが、2021年の繁忙期は、やはり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た繁忙期でした。

- ・法人、学生、外国人等の需要縮に伴う中期的な空室増加
- ・また、それに伴う物件再生の鈍化（物件の老朽化の加速）
- ・移転者の減少に伴う、賃貸仲介客の減少及び入居率の低下
- ・お部屋探しの短縮化に伴う、顧客の集中化
- ・急激な変化に対する業績成長の鈍化

コロナ禍で起きた、賃貸業界の二極化

この現象は一部の地域で起こっている事なのかもしれませんが、私達船井総研のクライアント企業様の実績の推移や、多く寄せられるご相談を通じて明らかな経営環境の変化を感じています。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？

今回のコロナにおける影響は、さらに長期化する事が予想されます。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、自社の成長を 圧倒的に後押しするそんなビジネスモデル が今求められています。

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、社員16名と小規模の不動産会社ながら、コロナ禍でも影響を受けず、毎年10億円以上売上を達成する、新しいタイプの賃貸管理ビジネスです。

このコロナ禍且つ、融資が付きづらいと言われる昨今でも、アパート・マンション等の収益物件の買取再販を中心に12億円以上の売り上げを達成しています。また、一般的な日本の賃貸管理会社の社員1人当たりの粗利生産性が約1,000万円と言われる中、1人当たりの生産性が2,370万と倍以上の生産性を実現しています。

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、地域の中でまだアパート・マンションの買取事業に取り組まれていない会社様、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、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甚です。



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

中古アパート・マンション買取再販 買取再販ビジネス成功企業レポート

今回ご紹介する株式会社 フロンティアホーム様は、埼玉県所沢市を拠点とする地域密着の不動産会社です。

所沢市は、都内から約首都東京から30キロ圏内にあり、東京都多摩北部に接する埼玉県南西部に位置しています。

フロンティアホーム様は、所沢に本店を置きながら埼玉の西武線沿線沿いにビジネスを展開されており、現在は高田馬場にも支店を出店されています。



フロンティアホーム 所沢本店
2017年に現地店に移転

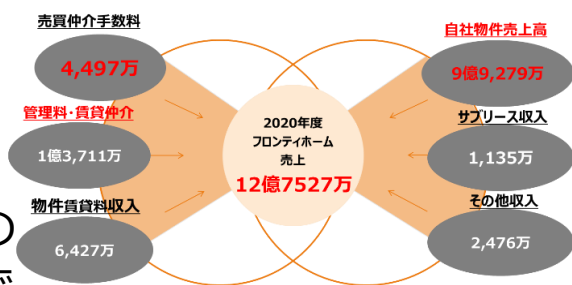
現在は約2,400戸の管理を任されており、創業の2003年より安定した成長を続けています。現在の社員16名ながら、毎年安定的に10億円以上の売上を達成されており、コロナ禍の2020年においても12億円以上の売上を達成されています。

このフロンティアホーム様が創業以来取り組まれていたのが

①地域の事業化オーナーの開拓

②中古アパート・マンションの買取再販

となっています。売上実績を見てみると、自社物件売上高（買取再販案件）が9億円以上と非常に高い推移を占めているのが分かるかと思います。既存の賃貸管理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。今回このDMをお読みいただいている経営者様にも、是非このアパート買取再販モデルに取り組んでいただければと思いますので、是非最後まで本レポートを読んでいただければと思います。



フロンティアホーム様 売上内訳

地域内の後発企業でも 安定的に成長出来る新しいビジネスモデルを

そもそも、なぜフロンティアホーム様は地域の事業化オーナーの開拓、中古アパート・マンションの買取再販を始めたのか？

もともと、中川社長は同じ市内の中堅大手不動産会社で売買事業部の部長をされており、エンドのお客様を中心に土地・戸建て等の売買を専門でされていました。当時は所沢市内も開発が進み、人口も増加していた為、売買自体は堅調に売上を上げていましたが、エンド顧客相手の売買事業に限界を感じられていました。

- ・ 土地や戸建ての取引はその場で終わり
- ・ 毎年、目標はノルマを追うので精一杯

管理のようなストック収入とは違い、売買事業はフロー収入ですから「今月売上が良くても、来月どうなるか分からない」という側面があり、もっと別の方法があるのではないかと日々、考えられていたようです。そして独立し、フロンティアホームを設立するにあたって、以下のように考えられました。

『他社がやっているような無理な営業展開はしたくない！』

『何とかストック的に売買の案件を作る事は出来ないか！』

『社員に無理な目標やノルマを課す会社は作りたくない！』

『**売買事業と管理事業を掛け合わせた新しいビジネスモデルを作れないか・・・。**』

当時所沢市内は開発が進み、不動産会社も数多く設立されていた為、自社独自のビジネスモデルを作らなければならないと考えていました。

会社設立後のきっかけになったのは 1人オーナー様との出会いでした！

2003年に現在のフロンティアホームの前身となる有限会社フロンティアホームを設立し、不動産賃貸仲介業務、賃貸管理業務、収益物件販売業務を設立されました。当時は社長1名で全ての業務を行っており、何でもやる会社でしたが、1人のオーナーとの出会いが、フロンティアホームのその後15年の成長を支えるビジネスモデル構築のきっかけとなりました。



フロンティアホーム設立時本社

地主でもなく、投資家でもなく 事業化オーナーの存在

そのオーナー様は、知り合いの友人から紹介をいただいたオーナー様でしたが、地元で食品加工業のビジネスをされている所謂中小企業様の経営者でした。初めて取引したのは収益物件の購入を買主側で仲介した時ですが、売買後は管理を任せていただいた事で、継続的にコミュニケーションが取れ、2棟目・3棟目の取引へと直ぐ繋がっていきました。

これは行けるかもしれない！
『中小企業や経営者に向けて収益不動産の取り扱いを中心に、売買から建物管理及び仲介リノベなど安定的に売上と利益の獲得に繋げる仕組みを作ろう』と考え、会社の命運を変える新しいビジネスモデルを進めて行く事になりました。実際にやってみると、このモデルにはメリットが多数存在する事もわかりました。

オーナー	取引件数
食品加工会社経営者様	28
飲食店経営者様	7
自動車販売経営者様	18
治療院経営者様	7
社会福祉法人社様	4

フロンティアホーム
取引件数上位のオーナー様

順調に成長して行くと思っていた矢先 不動産投資ブームが打撃に・・・

事業家オーナー様のメリットは、何と言っても購買意欲のある所です。自社を通して複数の物件を購入及び管理を任せていただき、10期ぐらいまで、安定的に業績の拡大と管理戸数を伸ばせました。

しかし、2010年ぐらいから始まったサラリーマン投資による不動産ブームにより、フロンティアホーム様は方向転換せざるをえなくなっていました。当時は高所得サラリーマンを中心にレバレッジを効かせ、フルローンで複数棟購入が流行り、賃貸経営のハードルがグンと下がった事から、収益物件の購入競争が激化し、オーナー様に良い物件を紹介する事が難しくなっていました。紹介した物件が次の日に決まってしまう事が多発したり、買付を入れても購入まで至らないというケースが多発しました。



フロンティアホーム様もブームに乗って、投資家オーナー様とお付き合いしようとポータルサイト等経由からサラリーマン投資家オーナーを開拓しようとしたのですが、これは上手く行かなかったようです。投資家オーナー様は情報インプットは多いものの、実際に購入に繋がるケースは少なく、融資も厳しい為、フロンティアホーム様では思うように結果が出ませんでした。

オーナー様満足度を考えた結果 「買取」という選択肢

そんな時に考えたのが、今のフロンティアホームの中心となる「買取再販」のモデルでした。「一旦自社で所有をして在庫として持っておけば、オーナー様に適切なタイミングで購入していただけではないか？」と考え、オーナー様に売買仲介で紹介するのではなく、思い切ってまずは自社で買取し、その後再販で提案をするというビジネスモデルを試してみる事にしました。

「収益物件を自社で購入するのは、リスクが高いのではないか」と当初考えていたようでしたが、実際にやってみると・・・

- ・保有している最中も家賃収入が入って来る
- ・物件販売スピードがコントロール出来る
- ・物件力を自社で上げる事が出来る
- ・長期保有する事で売上が安定する

等多数のメリットがありました。始めてみるとたくさんのポイントが見えてきました。こうして、事業家オーナー様をターゲットにしたアパート・マンション買取再販モデルという新しいビジネスモデルが出来上がっていきました。

良い物件作りがその後の良い取引に 保有時の物件力向上の取り組み

買取を始めてみると、様々な案件が発生するようになってきました。当然、色々な状態の物件がありました。その中でも目立つのは、入居率が厳しく空室が目立つ物件でした。こうした物件は確かに価格は安く購入出来るのですが、当然リスクはあります。フロンティアホーム様では、こうした物件が増えて行く中で買取後に大幅なリノベーションに力を入れるようになりました。他の物件とは違う唯一無二の物件を作る事をテーマに、設備や間取り変更はもちろん、物件名を変更したり、やれる事は何でもしました。リノベーションに力を入れる事で、売却後の管理も非常にやりやすくなり、入居率についても平均95%を維持しています。物件を見学したオーナーから「フロンティアホームの物件を買いたい！」と指名してくれるオーナーもいらっしゃったそうです。

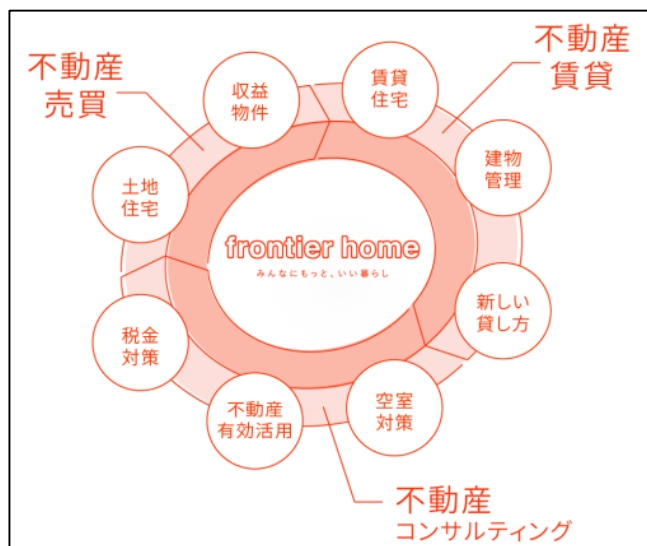


買取後に始めて弊社で大規模なリノベーションを実施した物件

設立20年で売上12億円を突破 小規模でも高生産性な会社を目指して

最初は半信半疑であった中古アパート・マンションの買取再販のモデルも軌道の乗り、毎年安定的に約10件程度の案件が発生するようになりました。またそれに比例して、管理物件も増加しています。最近では金融機関からオーナー紹介をいただいたり、自社のオーナー様から物件を買い取って欲しいという依頼を受けたりと、業務幅も広がりました。**昨季はコロナ禍且つ、融資が付きづらいと言われておりましたが、フロンティアホーム様では過去最高の12億円の売上を達成されました。**また、管理物件が拡大した事で既存の賃貸仲介事業や工事等の利益が増加し、利益率も年々向上し、昨季の営業利益は約4,000万円程になりました。今季から新入社員を2名増員し、賃貸、売買、管理さらなる飛躍を目指して邁進しています。

「買取再販」という新しいモデルは、フロンティアホーム様が徹底的に顧客であるオーナー様に向き合った結果生まれた新しいビジネスモデルです。このモデルは地域密着の賃貸管理会社にとって、新しい収益の柱を作る施策になるはずです。コロナ禍の賃貸管理会社の次の戦略として、是非取り入れていただければと思います。



フロンティアホームのビジネスモデル



株式会社 フロンティアホーム
代表取締役
中川 潤 氏

買取再販 モデル

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フロンティアホーム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オ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オススメする理由 ■

- 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**

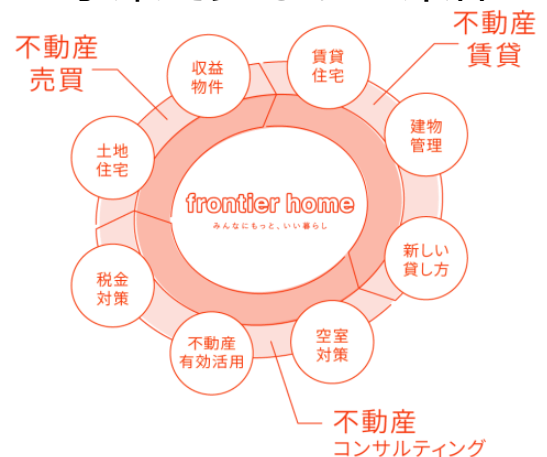
オススメする理由を細かくあげればきりがありませんが、「コロナ禍での市場が見えづらい時期に、地域で求められるニーズであること」、「自社の事業として継続性が高い」そんな領域をぜひ持っていただくことが、皆様の会社の未来づくりにつながっていくと本気で考えています。

とはいえ、フロンティアホーム様の取り組みや、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

フロンティアホーム様のように、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見てみると、『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。確かに初めは、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」⇒「保有」⇒「リノベーション（物件力向上）」⇒「再販」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

事業家（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、**経営者向け**

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
手に稼いで、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 (○) 開催場所 松井産業
※申し込みは参加費無料となります
すぐFAX! ☎ 011-382-5478

mail 役職 当日参加希望
有・無

先着順にご参加ください 担当 徳山 まで

の広告宣伝や、金融機関などを含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、定期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参加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、ご参加方法までサポートします。

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)

①13:00~14:30
②16:00~17:30

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。
賃貸経営市場動向を、プロが解説！

賃貸経営応援緊急セミナー

資産を上手に処分する
不動産売却セミナー

写真
菅原さん

賃貸経営
成功の秘訣
を学ぶ

都立中央大学市...

ポイント④

事業家オーナーの特性を理解し物件を提案する

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。また事業家オーナーにとって購入の際に重視をするのは、「利回り」だけではありません。物件の耐用年数による構造の違いや出口としてどのぐらいの金額で売れそうか等、総合的に物件を判断する必要があります。また事業家オーナーと取引を増やす為に、新しい金融機関と積極的に取引する事も重要です。金融機関との取引は増える事で「自社でも複数棟購入できる」「顧客の紹介の可能性が広がる」「売買仲介の可能性が広がる」等、様々な可能性が出てきます。

軽量鉄骨プレハブ造 (骨格材肉厚3mm以下)	19年
軽量鉄骨プレハブ造 (骨格材肉厚3mm超4mm以下)	27年
重量鉄骨造 (骨格材肉厚4mm超)	34年
鉄筋コンクリート造	47年
木造	22年

買取物件を再生するための 企画・仕様の標準化

住宅設備機器

[illegible]

厨烟·外转工事 渣转·强替

品名・品役	単位	数量	買入単価	買入税率	買入金額	買付税率	買付金額	買付税率
○買付品等								
衣類等類 買付用・洋服等類・靴等類・アクセサリー等	式	1	186,000		186,000	1	116,000	11.60%
○買付品・買付品等 買付品等類								
○買付品等								
アクセサリー 付属	本	4	16,000	64,000	4	24,720	61.80%	
アクセサリー 付属 装飾品等類	本	30	900	16,000	30	600	12.00%	
アクセサリー 付属 サングラス等類	本	30	1,000	16,000	30	1,800	26.67%	
アクセサリー等類・アクセサリー等類、アクセサリー等類	部	30	45,000	1,350,000	30	80,000	23.33%	
アクセサリー等類・アクセサリー等類	部	100	800	80,000	100	900	26.67%	
アクセサリー等類・アクセサリー等類	部	100	6,000	60,000	100	4,000	6.67%	
○買付品等								
アクセサリー等類	部	60	2,700	162,000	60	5,000	16.67%	
アクセサリー等類	部	60	2,700	162,000	60	5,000	16.67%	
アクセサリー等類 付	部	30	2,000	116,000	30	5,000	16.67%	
アクセサリー等類	部	30	1,600	14,400	30	2,000	16.67%	
アクセサリー等類	部	1	23,000	23,000	1	18,000	15.00%	
【合計】				2,336,000		1,596,000	15.83%	

『購入後、外壁の修繕が必要になった』
『退去のたび大規模工事が必要』等、
これでは購入者は安心して物件を購入することができません。

安定した経営をしていただくために、
どこまで、どれくらい費用をかけるか、
標準化し、あらかじめ企画・仕様を決め
ておく。

社内の仕入れ時の基準を標準化することで、安定的な物件の供給と収益が出る物件の提供が可能になります。

ポイント⑥

アパート・マンションの売買 を専門とした専任部署の設置

賃貸管理会社様の中にはまだ、売買専門部署を設けていない会社様もあるかもしれません。買取や売買事業を強化するにあたって、専任の部署の設置は不可欠です。

また対事業家オーナーを相手するには、一般的な営業スキルに加えて、専門的なスキルが必要となるかもしれません。（対地主オーナー様とはスキルが異なる）自社の社員が成長し、オーナー様がファンになっていただく事で、長期的な取引が可能になります。

またこうした専任の売買事業部と、既存の管理事業部との連携が非常に重要となります。社内で案件の紹介が生まれやすくする為の紹介制度を作る事をお勧めします。また次の取引に繋がる為には、既存の物件の入居率が高い事が不可欠ですので、既存物件の入居率向上も重要となります。

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、始め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ればいいのかな？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フロンティアホーム様では、実際にはこういった内容を解決され、今では売上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株式会社 フロンティアホーム 代表取締役 中川潤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、より皆様に具体的に、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、売上が上がる。**

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株式会社 フロンティアホーム 代表取締役 中川潤 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ですが、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、また、少しでもご興味がある経営者様は、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 資産管理チーム リーダー

林 建人

追伸① 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

社員16名で管理戸数2,400戸、売上12億円を達成 中古アパート・マンション買取再販を中心とした循環モデル

株式会社 フロンティアホーム 代表取締役 中川潤 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
- ☐ 物件購入から、出口での買取までサポート。買取再販を実践するための仕組み公開
- ☐ 実際やってみてわかった中古アパート・マンション買取事業のメリット
- ☐ 事業家オーナーに対応した売買専任部隊の作り方

■ 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？
- ☐ 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

賃貸管理会社向け

中古アパート買取再販セミナー



【開催日時】2021年10月28日(木)・11月2日(火)・11月8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 資産管理チーム リーダー 林建人
ゲスト講師 特別講座	社員16名で毎年安定的に10億円を達成、管理 会社だから出来るアパート・マンション買取再 販事業のポイント ゲスト講師：株式会社 フロンティアホーム 代表取締役 中川 潤氏
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 木下達也
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 資産管理チーム リーダー 林建人

■船井総合研究所 賃貸グループのご案内

船井総合研究所

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. S076551

開催要項

オンラインにてご参加

日時・会場

2021年 **10月28日(木)** ・ **11月2日(火)** ・ **11月8日(月)**

開始

終了

13:00 ▶ 16:30

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。
- ・全日程同じ内容となります。ご都合の良い日程をご選択ください。
- ・オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
- ・Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索しご確認ください。

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格

税抜 25,000円(税込 **27,500円**)／名様

会員価格

税抜 20,000円(税込 **22,000円**)／名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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、事前にご連絡ください。
- 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に適用となります。

お申込方法

1. WEBお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
お問い合わせNoの数字6桁を
船井総研HPで検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
開催2日前に受講方法をメールで
案内マイページにもセミナー視聴
サイトが表示

4. セミナー受講



開催時間になれば
お持ちのスマホ・PCより
セミナー視聴サイトに入室

お問合せ



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●お申込みに関する問い合わせ: 中田 ●内容に関する問い合わせ: 林

※お申込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

▼申込期限

▼お申込みはこちら

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合もございます

※満席などで期限前にお申し込みを
締め切る場合もございます

