

2021年
10月14日(木)19日(火)22日(金)
13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)



PC・スマホ
どこでも参加可能



拡大する空き家マーケットを攻略する

空き家再生

パート社員で
仕入れる仕組み
構築をして

年間40棟

新規事業立ち上げて3年で年商5.8億円達成

- ☒ 営業3名で年間粗利1.3億の高収益事業に
- ☒ 築40年以上の戸建て再販商品
- ☒ 1棟粗利300万円以上獲得する買取術
- ☒ パート社員でも仕入れられる仕組み作り

詳しくは中面へ



空家買取専科

株式会社Sweets Investment

代表取締役 玉木 潤一郎氏

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。

PC・スマホでセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

オンライン開催:2021年10月14日(木)・19日(火)・22日(金)

13:00▶16:30
ログイン開始 12:30~

空家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S077384

主催



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>

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

※お問合せの際は
「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

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ<https://fhrc.funaisoken.co.jp>)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→

077384



立ち上げ3年で

年商5.8億 販売44棟達成

成功企業 レポート

株式会社Sweets Investment様に
お話を伺いました

静岡県 静岡市

株式会社

Sweets Investment

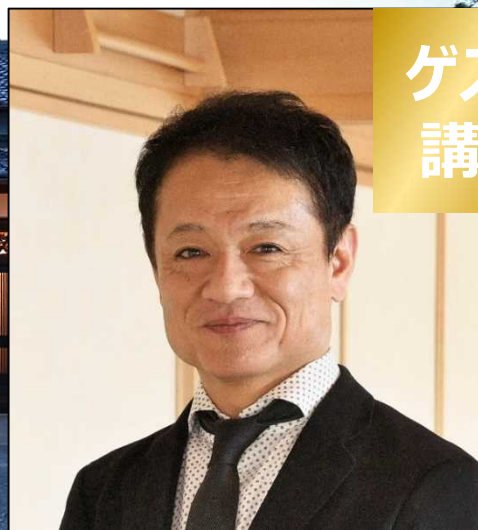
代表取締役 玉木潤一郎氏

2013年に同社を創業。

2018年より空き家再生事業として、

「空き家買取専科」ブランドを立ち上げ。

ブランド立ち上げから3年で年間44販売を達成。



ゲスト
講師

■ 買取再販ブランドの立ち上げから3年で 年間仕入36棟、販売44棟を達成しました！

静岡県静岡市を中心に活動されております株式会社Sweets Investment様は、現在、中古戸建物件の買取再販事業を中心に事業を拡大されています。

分譲事業、不動産売買等を実施している会社の関連会社として設立されました同社ですが、土地の仕入がうまくいかずなかなか結果が出ませんでした。

そんな中で空き家市場の成長性を感じ、空き家再生事業に参入しました。

2018年より空き家買取専門店として「空き家買取専科」を立ち上げ、初年度から32棟の販売を達成。立ち上げ3年目の2020年度には、空き家買取36棟、販売棟数44棟を達成しました。

今回のセミナーでは、玉木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しいただきます。

3年間で年商5.8億の成功事例インタビュー

▶なぜ戸建再販ビジネスに取り組んだのですか？

■土地の仕入がうまくいかず分譲事業に苦戦していました。

創業当初は土地分譲事業、造成事業や物件の投資判断・販売協力を中心に事業を展開していました。

しかし、土地の仕入がなかなかうまくいかず苦戦していました。

そんな中で目を付けたのが、空き家再生ビジネスです。地方商圈で特に問題となり、増え続けている空き家をターゲットに置くことで、成長分野のビジネスと社会貢献ができると感じ、会社の中心事業として展開していくことを決めました。



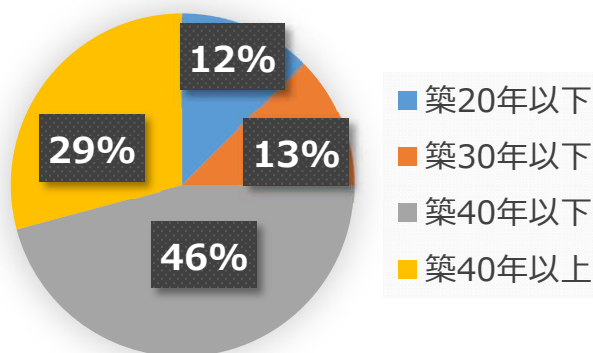
▶仕入に苦戦する会社が多いですが順調に進みましたか？

■築古の戸建物件に絞り込んでいるので競合も少なく、順調に仕入れられています。

築浅物件は仲介で動いてしまい、買取額も高くなってしまいます。しかし、築古の戸建物件なら土地の評価額で購入できるため、低価格で仕入れることができます。競合も少ないので、買取も順調に進めることができます。

実際に昨年度の仕入のうち、75%が築30年を超える物件になっています。

2020年度 築年数別仕入実績



3年間で年商5.8億の成功事例インタビュー

▶パート社員で仕入情報を獲得していますがどのような方法ですか？

■業者訪問持参ツールの整備や訪問業者の整理で パート社員でも情報獲得できています。

毎月250件の訪問目標を達成していくために、**パート社員の力を借りています。**

仕入れの業者廻りでは、業者訪問用の持参チラシや、パンフレット等の資料を作成して情報取得をしています。**訪問する業者はランクと関係性で分析し、情報取得しやすい業者への訪問を強化しています。**

	E1	D1	C1	B1	A1			
	0.00%	0.00%	25.00%	0.00%	25.00%			関係性1割合
							10%~	50.00%
	E2	D2	C2	B2	A2			関係性2割合
	0.00%		0.00%	0.00%	0.00%		7.5%~10%	0.00%
	E3	D3	C3	B3	A3			関係性3割合
	0.00%	0.00%	25.00%	0.00%	0.00%		5%~7.5%	25.00%
	E4	D4	C4	B4	A4			関係性4割合
	0.00%	25.00%	0.00%	0.00%	0.00%		2.5%~5%	25.00%
	E5	D5	C5	B5	A5			関係性5割合
	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%			0.00%
	関係性							

↑業者分析表

ランク
A：大手仲介業者
B：地元優良売買仲介業者
C：中程度の売買仲介業者
D：情報量の少ない業者
E：周る必要のない業者

関係性
1：放っておいても情報くれる業者
2：物件資料をもらえる可能性が高い業者
3：アプローチ次第では情報をもらえる業者
4：情報をもらえない業者
5：取引禁止業者

▶リフォーム見積もりのスピード、正確性は？

■リフォーム積算チェック表を用いて その場で価格出しができています。

買取の判断のためには、精度の高い見積もりをスピード感を持って提出することが必要になります。物件調査時の見積もり作成を仕組化するために、**リフォームチェック表を作成して請負額の積算**をしています。

競合が少なく、安く買取できていることもあり、粗利率は23%獲得できています。

↑リフォームチェック表（イメージ）

3年間で年商5.8億の成功事例インタビュー

▶ 買取再販事業を始めた当初苦戦したことはありますか？

■ リフォームの積算がうまくいかず、粗利率に課題がありました。

立ち上げ当初はリフォームの積算が甘い等の問題があり、粗利率が20%程度しか取れていませんでした。

そのため、**買取物件のチェック強化**やリフォーム業者と協力して、**積算の見直し、原価の見直し**を進めました。そうすることで想定外の追加費用やリフォームの原価を抑えることができるようになり、戸建再販事業の**粗利率は23%まで徐々に向上してきました**。今期はさらなる効率化や原価削減を進めて、25%の粗利率達成を目標にしています。

▶ このビジネスを始めて良かったことは何ですか？

■ 競合が少なく、これから成長するマーケットで生産性の高いビジネスが実施できています。

分譲事業では土地の仕入に苦戦し、なかなか業績が上がりませんでした。

しかし築古戸建をターゲットとした戸建再販ビジネスでは、他社が扱わない築30年以上の物件を取り扱っています。**社員1人当たりの生産性は4000万円を達成できており、高い生産性を達成できています。**

アフター



ビフォー



ここまでお読みいただいた皆様へ

1拠点空き家再生40棟 成功のポイントを徹底解説



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

まずはここまでお読みいただき、ありがとうございます。
今一度、このビジネスモデルの成功のポイントを整理したいと思います。

ポイント① 3媒体活用で仕入れ案件を最大化

空き家再生ビジネスを成功させる上で最も重要なポイントは、仕入れ案件を最大化させることです。安定的に仕入れ案件を創出する手法として、

①業者仕入れ②相続DM③買取チラシ/売却LPなど、其々の特徴を理解し、正しく活用する必要があります。



※弊社空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

	ターゲット	案件の特徴	案件獲得手法
業者	商圏内の不動産業者	安定的な案件獲得が可能	・業者廻りにより関係性強化 ・業者から買取案件情報を取得
相続DM	一般売主（相続案件）	競合が少なく温度感が高い 比較的安価での買取が可能	・相続した売主へDMを送付 ・電話/来店による売主からの直反響
買取チラシ /売却LP	一般売主（相続案件） 一般売主（売却検討初期客）	WEB広告で広域での集客可能	・二次取得者に「紙+WEB」でアプローチ ・電話/来店/WEB上から直反響

ポイント② リフォームチェックシート・積算ツール活用で 売れ残りのリスクを回避

買取価格 = 販売価格 - （諸経費 + リフォーム価格 + 利益）

買取再販において売れ残るリスクを軽減させるためには、事前にリフォーム価格、利益率を算出しておく必要があります。また、機会損失を避けるためにも、スピード査定できる体制を整備しておく必要があります。

ポイント③

営業ツールの標準化で買取率強化 不動産営業未経験でも即時買取を実現

仕入れ案件の獲得が安定しても、営業ツールが整備されていなければ買取率は高まりません。案件の買取率を高めるためには、中古住宅を



※弊社空き家再生ビジネス研究会
営業ツール一部抜粋

取り巻く市場性・不要な不動産を持ち続けるデメリットを正しく一般売主様に伝える必要があります。

買取の営業経験がない営業社員様でも、**即時に**実績が出せるような仕組みを整備する必要があります。

ポイント④

粗利率25%以上確保できる 買取再販リフォーム商品戦略

買取再販で粗利率25%以上確保するためには、**築年数に応じたり**リフォーム商品を整備する必要があります。新耐震基準を分岐として、リフォーム箇所・保証内容に於いてあらかじめルールを策定しておくことで、平均25%以上の高粗利率を実現することができます。

項目	築年数30年以上	築年数30年以下
リフォーム予算帯	600万円～800万円強	200万円～600万円強
物件仕入価格	300万円程度	～800万円程度
リフォームの規模	間取り変更を含むフルリフォーム	外壁・屋根+表層程度
リフォーム箇所	外装すべて 内装すべて 水廻り4点 間取り変更	外壁塗装・補修 内装すべて 水廻り4点
保証	2年間の施工保証 5年間のシロアリ保証	2年間の施工保証 5年間のシロアリ保証 瑕疵保険 ※条件による

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セミナー」では、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、実践されています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様をピックアップしてご紹介させていただきます。



北海道

北海道函館市
株式会社
アイーナホーム

**空き家再生事業に進出して売上4.5億
達成！専任1名で年間20棟仕入達成。**



代表取締役
山下 史昭氏

弊社は2012年に北海道の北斗市で創業しました。函館市、北斗市を中心に事業を展開していましたが、地方商圈で手数料単価が上がり苦戦していました。2020年1月より空き家再生に取り組み、1年間で仕入21棟、販売19棟を達成しました。



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、思い切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。



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。

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S077384

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも同じ内容になっております。ご都合の良い日時をお選びください。

2021年 **10月14日**(木) 開始 終了
お申込み期限 2021年10月10日(日) **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

2021年 **10月19日**(火) 開始 終了
お申込み期限 2021年10月15日(金) **13:00 ▶ 16:30** (ログイン開始12:30より)

2021年 **10月22日**(金) 開始 終了
お申込み期限 2021年10月18日(月) **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。
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

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様
会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200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、事前にご連絡ください。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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメール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. 077384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

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ: 横田 ●内容に関するお問い合わせ: 池田

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

お申込みはこちらからお願いいたします

10/14(木) オンライン
申込締切日: 10/10(日)

10/19(火) オンライン
申込締切日: 10/15(金)

10/22(金) オンライン
申込締切日: 10/18(月)



1拠点空き家再生年間40棟への道

講座内容 &
スケジュール

講座

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10月14日(木) 10月19日(火) 10月22日(金)

13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

セミナー内容

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!?

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
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、幅広い規模の企業に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



戸建再販年間40棟、売上5.8億を達成した成功ストーリー

ポイント① 営業3名で年間粗利1.3億円の高収益事業のポイントとは!?

ポイント② 築40年以上の戸建再販商品を大公開!

ポイント③ 1棟粗利300万円以上を獲得する買取術とは?

ポイント④ パート社員でも仕入れられる仕組み作りとは?

ポイント⑤ 買取計画書が1分で作成できるDXツールとは?!

株式会社Sweets Investment

代表取締役

玉木潤一郎氏

2013年より株式会社Sweets Investmentを創業。2014年に宅建業免許を取得し不動産事業に取り組み、2018年より空き家買取専科ブランドを立ち上げ、中古戸建再販事業に注力。ブランド立ち上げ3年目の2020年度には、買取棟数36棟、販売棟数44棟を達成し売上5.8億円、粗利1.28億円を達成した。

店長

黒田淳将氏

26歳の時に静岡の地域活性化の活動を開始し、リフォームによるまちづくりに傾倒。空き家を活用したビジネスに大きな可能性を感じ、Sweets Investmentに入社。その後、店長として事業構築・運営の中心メンバーとして活動している。



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 成功企業の買取チェックシート、買取マニュアルを公開

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

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

まとめ講座

株式会社 船井総合研究所 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、新規事業立ち上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。企業の永続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

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページより詳細をご確認ください。
WEBページよりお申込みをいただけます。
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。

船井総研 空き家再生

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077384>

