

失敗しないための買取再販のトリセツ

空家再生

×

売買仲介

で年間5億円つくる

成功事例レポート

仕入れ基準とリフォーム仕様を押さえれば成功しました。
具体的な内容を中面をご確認ください。

POINT 1 ねらい目は築35年~40年の中古戸建て物件。
築古戸建ての買取基準づくり

POINT 2 買取後にすぐにリフォームして販売するために
築年数別にリフォーム箇所・仕様を決める

POINT 3 パート社員でも物件仕入れできるための
仕入れの仕組みづくり

株式会社 リプロデザイン
代表取締役

千葉 武志氏

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: 2022年3月30日(水)・4月1日(金)・8日(金)

13:00▶16:30
ログイン開始 12:30~

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.S085005

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>

※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

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

079967

秋田県 秋田市

株式会社 リプロデザイン

代表取締役 千葉 武志氏

2013年に同社を創業。
2018年より中古住宅専門店「いえいち」ブランドを立ち上げ。ブランド立ち上げから3年間で年商5億粗利1.6億達成。

ゲスト
講師



立ち上げ3年で

年商5億 粗利1.6億達成

■空家再生ビジネス参入1年目で買取再販 仕入15棟、販売13棟を達成しました！

秋田県秋田市をメインに活動されている株式会社 リプロデザイン様は、売買仲介事業・買取再販事業を中心に事業を拡大されています。

不動産事業の更なる事業拡大を目指し、2018年より中古住宅専門店「いえいち」を立ち上げ、2021年空家再生ビジネスに参入。ブランド立ち上げ3年目で年商5億、粗利1.6億を達成しました。今回のセミナーでは、千葉社長より空家再生ビジネス参入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します。



3年間で年商5億の成功事例インタビュー

▶なぜ空き家再生ビジネスに取り組んだのですか？

■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

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、仲介手数料だけでは全く儲かりませんでした。この状況を何とかしたいと思い、**収益性の高いビジネスモデル**を探していたところ、空き家再生ビジネスを知りました。初めは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。仕入れ案件の攻略と営業の仕組みが整備されてからは、**安定的に仕入れを行うことができる**ようになりました。また、中古物件をリフォーム済みで販売することができるため、通常の中古仲介と比べ、成約率が高くなりました。結果的に**営業の生産性が上がりました**ので、参入して良かったと感じています。



▶空き家再生ビジネス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。

参入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15%程度しか取れていませんでした。そのため、買取前の物件チェックの強化や、リフォーム業者と協力して積算の見直し、原価の見直しなどを進めました。そうした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25%**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、30%の粗利率達成を目標にしています。

3年間で年商5億の成功事例インタビュー

▶仕入れに苦戦する会社が多いですが順調に進みましたか？

■業者仕入れを中心に空き家物件の仕入れを強化

買取案件づくりとして、まずは他の買取業者と同じく不動産会社からの仕入れを強化しました。その上で自社独自の反響を獲得するために相続DMを始めることにしました。初めは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。また、売却サイト/売却チラシを新たに製作し、「紙媒体×WEB」での集客活動を展開しました。結果的に買取の案件数は安定して毎月15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。

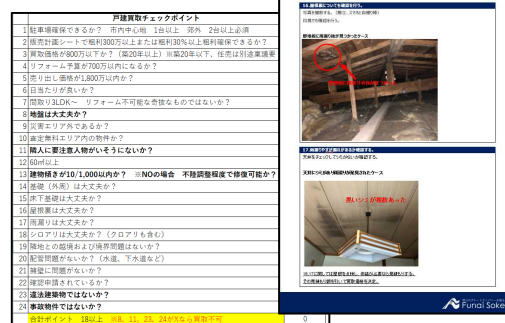


※弊社空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

▶既存の売買仲介営業が仕入れを行うことは可能ですか？

■買取基準表や仕入チェックシートを用いて在庫リスクを軽減

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。これにより既存の売買仲介営業社員でもチェックを行えるようになり、仕入れ前に在庫リスクを軽減することができるようになりました。



※弊社空き家再生ビジネス研究会
営業マニュアル一部抜粋

ここまでお読みいただいた皆様へ

1拠点空き家再生50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 中古流通グループ
中古再販チーム リーダー
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と成功のポイントを整理したいと思います。

空き家再生ビジネスモデルとは！？

業態概要	中古の戸建住宅を買取り、リフォームして再販売するモデル
取り扱う物件	築30年前後の中古の戸建住宅
平均販売価格	1,000～1,500万円（税込）
ビジネスエリア人口	人口5万人～30万人の地域
買主の年収	年収200万円～500万円
買主の年齢	30歳代～50歳代
支払い	買主の住宅ローン

人員体制と事業イメージ

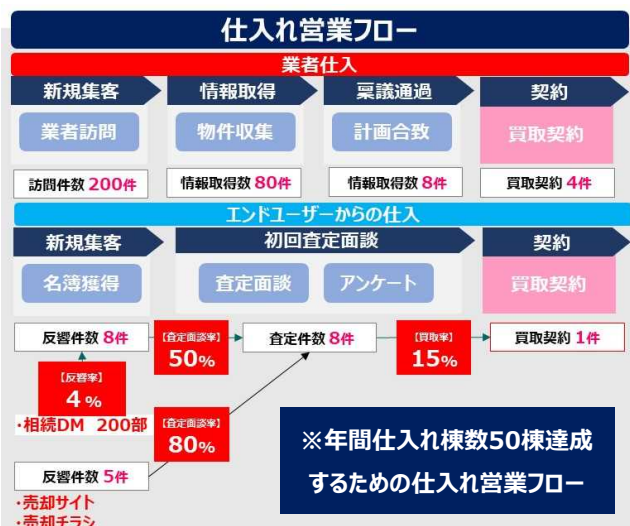
自社の商圈内における中古再販事業立上げにおいて、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標としています。

	1年目	2年目	3年目
売上 / 1棟@1,400万円	25,200万円	51,800万円	70,000万円
粗利 / 1棟@350万円 (粗利率25%)	6,300万円	12,950万円	17,500万円
仕入棟数	33棟	42棟	52棟
販売棟数	18棟	37棟	50棟
営業担当（1人あたり約20棟）	1人	2人	2.5人
仕入（1人あたり20棟）	1人	2人	2.5人
工務	1人	1人	2人
事務	1人	1人	1人
（合計人員）	4人	6人	8人
1人あたり粗利生産性	1,575万円	2,158万円	2,187万円

ポイント① 3媒体を活用し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。①業者仕入れ②相続DM③売却サイト/売却チラシ其々の特徴を理解し、正しく活用する必要があります。

	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	・業者物件への直接問い合わせ ・業者廻りによる買取案件情報収集
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
売却サイト/売却チラシ	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



また、左図のように仕入れ営業フローの各KPIを数値化・視覚化し各媒体ごとのKPIを正しく理解することで、着実に目標仕入れ件数にコミットすることができます。

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・保証内容に関し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400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

**空き家再生事業に参入して売上4.5億
達成！専任1名で年間24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らず苦戦していました。2020年1月より空き家再生に取り組み、1年間で仕入24棟、販売21棟を達成しました。



四国
地域

高知県高知市
株式会社
リアライズ

**異業種参入！不動産事業新規参入
4年目で3拠点売上11億達成。**



代表取締役
山崎 貴修氏

弊社は一般の住宅設備会社からスタートし、太陽光・蓄電池を中心に事業を拡大してきました。2017年より不動産事業に新規参入しました。中古仲介事業で業績を伸ばし、2019年度より空き家再生に取り組み、現在、不動産事業3店舗で年間売上11億を達成しました。



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. S085005

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。ご都合の良い日程をお選びください。

2022年3月30日(水)

開始

終了

お申込み期限 2022年3月26日(土)

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

2022年4月1日(金)

開始

終了

お申込み期限 2022年3月28日(月)

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

2022年4月8日(金)

開始

終了

お申込み期限 2022年4月4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

受講料

一般価格

税抜 15,000円(税込 16,500円)／名様

会員価格

税抜 12,000円(税込 13,200円)／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かか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きます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日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上でご確認ください。
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. 079967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

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

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申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: 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

3/30(水) オンライン
申込締切日: 3/26(土)

4/1(金) オンライン
申込締切日: 3/28(月)

4/8(金) オンライン
申込締切日: 4/4(月)



1拠点空き家再生年間50棟への道

講座内容 & スケジュール

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー
2022年3月30日(水) 4月1日(金) 4月8日(金)
13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

オンラインセミナー

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!?

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム リーダー
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

ブランド立上げ3年で年商5億粗利1.6億達成できた成功ストーリー

ポイント① 営業4名で年間粗利1.6億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 粗利率25%以上確保できるリフォーム商品戦略とは?

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 専任一名で初年度15棟仕入れるための営業手法を公開!

株式会社 リプロデザイン

代表取締役

千葉 武志氏

「新しい住まい、新しい生活、安心の暮らしをデザインします」をモットーに2013年に株式会社リプロデザインを創業。秋田市内の中古住宅を中心とした不動産流通の活性化を通して地域社会への貢献を目指す。2018年より中古住宅専門店「いすいち」を立ち上げ、ブランド立上げから3年間で年商5億粗利1.6億達成。

株式会社 リプロデザイン

店長

田村 信行氏

一般の住宅営業を経験した後、2018年に株式会社リプロデザインに入社。入社から一貫して中古住宅の売買仲介に携わる。2019年に店長に就任。以降、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。



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50棟達成する事例を徹底解説

ポイント① 月間4件以上買取を行うための集客・営業手法を公開

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 中古流通グループ 中古再販チーム
大阪大学経済学部卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。
入社以来、住宅・不動産業界のコンサルティングに従事。分譲事業、不動産売買事業、中古リフォーム事業を行う企業のサポートを経験。
現在は空き家再生に携わり、集客から営業に至るまで業績アップのサポートを行っている。

池田 航基



まとめ講座

15:40

～

16:30

不動産会社が取り組むべき高収益ビジネスモデル

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古再販チーム リーダー

武市 龍馬

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 079967

検索

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079967>

