

空き家再生で第二の本業を作る

コロナ禍でも
営業利益率33%の
高収益企業!

参入3年で売上4.5億円
営業利益1.5億円達成

北海道
函館市
株式会社 アイーナホーム
代表取締役
山下 文昭氏



買取再販ブランド
立上げ3年で
年間44棟販売!

参入3年営業3名+パート社員で
売上5.8億円達成

静岡県
静岡市
株式会社 Sweets Investment
代表取締役
玉木 潤一郎氏



売買仲介×空き家再生
立上げ2年で
トップクラス不動産会社に

参入2年で売上5億円
粗利生産性3,500万円達成

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



異業種から
新規参入3年で
トップクラス不動産会社に

参入初年度仕入専任1名で
年間買取20棟達成

高知県
高知市
株式会社 リアライズ
代表取締役
山崎 貴修氏



トップクラス 空き家再生

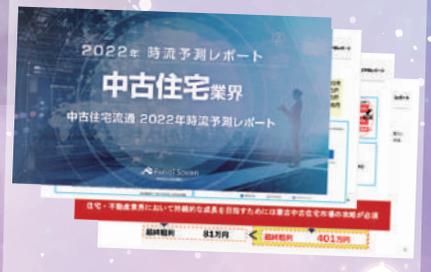
2022年の悩みを解決!!

- ✓ 最新の成功事例が知りたい
- ✓ 既存事業の成長スピードが鈍化している
- ✓ 新たな収益の柱を探している
- ✓ 高収益なビジネスを探している
- ✓ 2021年売上が伸びなかった
- ✓ 決算が赤字で利益が出ていない
- ✓ 買取案件の獲得に苦戦している
- ✓ 競合の営業に勝てない

参加無料

2022年 全国空き家再生 新チャンピオン 統一決定戦

2022年住宅・不動産業界の
最新時流レポート公開!



**10社様限定
特別ご招待状**

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。

2022年3月28日(月)

11:00~16:30
ログイン開始 10:30~
会場: WEB開催



主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
空家再生ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.KO48743/SO84329
TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30) E-mail:akiya@funaisoken.co.jp
株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 内容に関するお問い合わせ:池田航基(いけだこうき) 申込に関するお問い合わせ:堀口 美未子(ほりぐちみみこ)

WEBからもお申込みいただけます。(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。) → **084329**

空き家再生で第二の本業を作る

コロナ禍でも
営業利益率33%の
高収益企業!

※入居中で売上は1.5億円
営業利益1.5億円達成

株式会社 アイノホーム
代表取締役
北海道 函館市
山下 文昭氏

買取再販ブランド
立上げ3年で
年間44棟販売!

※入居中営業のエイバート社員と
売上5.8億円達成

株式会社 Stocks Investment
代表取締役
静岡県 静岡市
玉木 潤一郎氏

売買仲介×空き家再生
立上げ2年で
トップクラス不動産会社

※入居中で売上1.5億円
粗利生産性3,500万円達成

株式会社 アロデザイン
代表取締役
秋田県 秋田市
千葉 武志氏

異業種から
新規参入3年で
トップクラス不動産会社

※入居中営業の法人職員1名
年間買取20棟達成

株式会社 リアライズ
代表取締役
高知県 高知市
山崎 貴修氏

空き家再生 トップクラス

2022年の悩みを解決!!

- ✓ 翻新の成功事例が知りたい
- ✓ 既存事業の成長スピードが鈍化している
- ✓ 新たな収益の柱を探している
- ✓ 高収益なビジネスを探している
- ✓ 2021年売上が伸びなかった
- ✓ 決算が赤字で利益が出ていない
- ✓ 買取案件の獲得に苦戦している
- ✓ 競合の営業に勝てない

参加無料

2022年 全国空き家再生 新チャンピオン 統一決定戦

2022年住宅・不動産業界の
最新時流レポート公開!



10社様限定
特別ご招待状

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。

2022年3月28日(月)

11:00~16:30
ログイン開始 10:30~
会場: WEB開催



主催 **Funai Soken** (株)フナイソケン TEL.03-6212-2931 (FEB.9-17.20) E-mail: akiya@funaisoken.co.jp
お問い合わせNo. K048743/8084328

WEBからもお申込みいただけます。(お申し込みホームページ [https://frc.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) 084329

事例
企業

北海道 函館市

株式会社アイーナホーム
代表取締役社長 山下 史昭氏

不動産三冠資格を保持しており、「既存住宅の価値向上」をミッションに、ブログやメルマガなどの執筆および不動産セミナー、住宅ローン相談室などの各種活動を行っている。



毎年2ケタ成長を実現できた
空き家再生ビジネス！



アイーナホーム様 業績推移



店舗外観写真

函館市、北斗市を拠点に事業を展開している株式会社アイーナホーム様は、売買事業を中心に事業を展開してきました。既存事業に加えてさらなる事業拡大を達成するために、2020年1月より空き家再生ビジネスへの本格参入しました。参入からの1年間の成果として、専任の担当者1名で空き家仕入れ21棟、販売19棟を達成できました。さらに平均の粗利率は40%を超え高収益を達成しています。本格参入して2年目の今期は36棟の仕入れ、30棟の販売を目標に置いています。半期現在で仕入れ18棟、販売9棟を達成できており、順調に仕入れ計画を進めることができている。

【POINT：買取マニュアルで仕入れの仕組化を達成】

買取再販事業を始めるにあたり、自社の買取基準を明確に定めて物件の買取条件をマニュアル化しました。仕入れ段階でのミスをなくすことで在庫リスクを軽減することで高粗利を達成できる仕入れを実行することができています。

戸建再販チェックポイント		OK
1	駐車確保できるか？ 市内中心地 1台以上 郊外 2台以上必須	<input type="checkbox"/>
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？	<input type="checkbox"/>
3	買取価格が800万以下か？ (※20年以降)	<input type="checkbox"/>
4	リフォーム予算が700万以内になるか？	<input type="checkbox"/>
5	窓出し価格が200万以内か？	<input type="checkbox"/>
6	日当たりが良いか？	<input type="checkbox"/>
7	間取りDK〜リフォーム不可能な物	<input type="checkbox"/>
8	地盤は大丈夫か？	<input type="checkbox"/>
9	災害エリア外であるか？	<input type="checkbox"/>
10	完全無断エリア内の物件か？	<input type="checkbox"/>
11	購入に業種間人物がいないか？	<input type="checkbox"/>
12	50㎡以上	<input type="checkbox"/>
13	建物積りが10,000以内か？ ※NOG	<input type="checkbox"/>
14	基礎(外周)は大丈夫か？	<input type="checkbox"/>
15	床下基礎は大丈夫か？	<input type="checkbox"/>
16	屋根裏は大丈夫か？	<input type="checkbox"/>
17	高層は大丈夫か？	<input type="checkbox"/>
18	シロアリは大丈夫か？ (シロアリも含)	<input type="checkbox"/>
19	隣地との境界および境界問題は無いのか？	<input type="checkbox"/>
20	配管問題はないか？ (水道、下水道など)	<input type="checkbox"/>
21	隣近に問題はないか？	<input type="checkbox"/>
22	保証申請されているか？	<input type="checkbox"/>
23	違法建築物ではないか？	<input type="checkbox"/>
24	事故物件ではないか？	<input type="checkbox"/>
合計ポイント 18以上 20、11、05		<input type="checkbox"/>

事例 企業

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を展開するために

「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棟販売を達成。



立ち上げ3年で

年商5.8億円 販売44棟達成！

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いる株式会社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。



買取再販事例写真

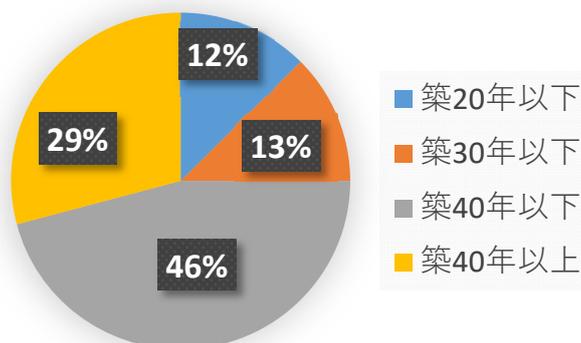
2018年より空き家買取専門店として「空き家買取専科」を立ち上げ、初年度から32棟の販売を達成。立ち上げ3年目の2020年度には、空き家買取36棟、販売棟数44棟を達成しました。

【POINT：競合の少ない築古物件を狙う】

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。

昨年度 築年数別仕入実績



事例
企業

高知県 高知市

株式会社リアライズ
代表取締役社長 山崎貴修氏



高知県高知市を中心に、太陽光事業から事業をスタート。さらなる事業拡大の為に不動産事業に参入したのち、買取再販ビジネスに取り組むために株式会社リアライズを設立。

参入から**1年半**で
買取**41**棟引き渡し**27**棟を達成！

	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	計
仕入れ	4	3	1	2	6	2	2	2	2	0	2	3	3	1	2	3	2	1	41
引渡し	2	0	4	1	0	1	2	2	2	3	2	1	0	0	0	3	2	2	27

リアライズ様 立ち上げからの買取、引渡し実績

高知県高知市をメインに活動されている株式会社リアライズ様は、売買仲介事業を中心に事業を拡大されています。

母体となる株式会社ライフラインサービスでは太陽光事業、中古住宅+リフォーム事業を実施しておりました。さらなる業績アップを目指すために2020年より空き家再生事業として株式会社リアライズを立ち上げ、立ち上げから1年半で買取41棟、引き渡し27棟を達成しました。

【POINT：業者からの情報取得を最大化】

買取案件を安定的に獲得するためには業者からの情報取得が不可欠です。しかし中には担当者の不足で業者訪問が実施しきれない場合があります。業者からの情報取得を最大化させるために業者向けにfax施策を実施し、訪問以外でも情報取得ができる施策をとっています。

事例
企業

秋田県 秋田市

株式会社リプロデザイン
代表取締役社長 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5億円粗利1.6億円達成。



新規立ち上げ3年で

年商5億円・粗利1.6億円達成

空き家再生ビジネス参入1年目で
買取再販仕入れ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年空き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。

地方商圏で手数料単価が低いという問題がある中で、契約1件当たりの単価をアップさせるために中古住宅の買取再販に取り組みました。中古住宅に対してリフォーム契約を付加するビジネスモデルも合わせて展開したことで年商5億円、粗利1.6億円の成果を出すことができました。



(店舗外観写真)

【POINT：業者を中心にエンドからの仕入れも実施】
買取数を安定させるために不動産会社からの情報取得を中心に、エンドユーザーからの情報取得も力を入れています。特に相続DMでは相続や贈与の案件に絞り込むことで物件の販売意欲が高い顧客に集中してアプローチすることができます。



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



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

$$\text{買取価格} = \text{販売価格} - (\text{諸経費} + \text{リフォーム価格} + \text{利益})$$

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いなら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

空き家再生ビジネス研究会説明会

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2022年3月28日(月)11:00~16:30

ログイン開始10:30~

※本講座はオンラインでの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。
※本研究会の説明会参加は1社1名1回限りのご参加に限ります。予めご了承ください。
※午前中は研究会説明会に、午後は例会にご参加をお願いいたします。

お問い合わせNO.
K048743/S084329

講座

講座内容

第0講座

空き家再生ビジネス研究会説明会

- ポイント① 空き家再生ビジネスの成功ポイントの解説
- ポイント② 全国の空き家再生ビジネスの成功事例をご紹介
- ポイント③ 年間50棟の空き家再生を達成するビジネスモデル



武市 龍馬

不動産支援部 中古流通グループ リーダー
入社以来一貫して不動産業界の業績UP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UPコンサルティングを行っている。
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。

第1講座

入社して4か月、未経験から買取再販専任を育成する育成術

- ポイント① 買取専任育成の流れを大公開！
- ポイント② 育成スピードアップのためのロープレ施策とは？！
- ポイント③ 早期育成のためのポイントを大公開！
- ポイント④ 仕入れ専任担当の行動スケジュールとは？！
- ポイント⑤ 仕入れ専任4か月の実績を大公開！



七尾 卓也氏

株式会社アイーナホーム 事業統括責任者
美容系・金融系企業に勤めたのち2017年にアイーナホームに入社。
入社以来売買取介営業を中心に担当。
函館店の店長を経て現在はアイーナホームの事業統括責任者として、事業全体の管理の傍ら売りの専任担当としても活躍している。

事例
講師

第2講座

業者からの買取情報数最大化施策

- ポイント① 業者の仕入れ数を最大化する情報取得戦略
- ポイント② 業者から情報を獲得するためのトーク手法
- ポイント③ 買取仕入れの実施事例を大公開



池田 航基

不動産支援部 中古流通グループ コンサルタント
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。

【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします

日時：2022年3月28日(月) 11:00~16:30 (Zoomへのログイン開始10:30~)

会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※お申込みいただいた後は事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申込みくださいませ。
WEBページにはもっと詳しい内容の特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

※申込締切日：2022年3月24日(木)

船井総研 空き家再生

検索

