

脱・公共事業下請け “空き家”再生

住宅不動産業界“最後のブルーオーシャン”

- ☑ 減り続ける公共事業、このままで生き残れるか
- ☑ 下請けから、元請へ転換したい
- ☑ 築30年以上の中古戸建ては競合がない



毎月15件以上
空き家の売却相談を
頂いています。
私1名で“空き家”を
年間“20棟”仕入れ&
販売できました。

株式会社リアライズ
ヤマダ不動産 マネージャー
佐伯 建志氏

空き家仕入専門の事業会社を立上げ、
業界未経験の専任営業1名で
初年度空き家20棟達成!
3期目の今期は売上5億円を達成しました!



株式会社 ライフラインサービス
代表取締役
山崎 貴修氏

WEB
オンライン

2022年

5/23 月 27 金 6/2 木

13:00 ~ 16:30

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。

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.S085790

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 大阪市中央区北浜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ページから
セミナー情報を
ご覧いただけます。



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。)

085790

高知県高知市

株式会社 ライフラインサービス

代表取締役 山崎 貴修氏

2011年5月、高知県高知市を中心に太陽光事業にて創業する。

さらなる事業拡大のために不動産事業部を立上げ、2017年には中古住宅専門店「イエ楽」を設立。2020年9月にはYAMADA不動産に加盟し、新築事業・買取再販事業に取り組んでいる。

ゲスト
講師



脱・公共工事下請け！**買取仕入れ専門**の事業会社を立上げて

3年で空き家再生30棟5億円達成

未経験からの新規参入～空き家再生ビジネス成功ストーリー

①脱・公共工事請負！未経験から不動産事業に参入した理由

不動産参入前は、太陽光の施工や公共事業下請けが本業でした。しかし、国策や行政の方針変更などの影響を受けで売上が安定せず、先行きも不透明・・・「このままでは、会社は成長しない」そういう思いがあり、自社の強みを活かせる領域で、新規事業を立上げることが本気で考えるようになりました。そんな中で、一般住宅への太陽光施工の下請け案件を多数いただく中で、自社で不動産を取り扱えれば、自社の今の悩みが解決できる！そう感じました。

①国策や行政の影響を受けることが無く、業績が安定させられる

②“下請け”から“元請”への転換ができ、粗利率の向上

③本業の請負工事の案件数が増える

②新規事業を立上げ、成功させるために大切にしたいポイント

後発からの不動産新規参入、さらには業界未経験という中で他社との差別化が必要と考えていました。色々な勉強会に参加する中で、新規事業を立上げて、成功させるために、下記2つを意識するようになりました。

①今後成長が期待できるマーケット（時流マーケット）

②粗利率が高く、未経験でも出来る（高収益）

③中古住宅に特化！中古住宅専門店で中古+リフォームを展開

未経験から不動産事業を立上げ、他社との差別化を図るため、今後大きく市場が成長する“中古住宅”に特化した不動産事業展開をすることを決意しますが、

仲介単価が低い

高知市で仲介する物件のほとんどが築30年以上の築古物件で、1件あたりの仲介手数料も30万円前後。仲介手数料に依存するビジネスモデルでは先がない！仲介+αで仲介単価を上げていくことが必要だと感じました。そんな時に参加した船井総研のセミナーで、中古物件仲介時に相見積もり無しでリフォーム受注できる「中古+リフォーム」ビジネスに共感。2017年に「**中古住宅専門店**」を出店し、不動産に新規参入しました。



④買取仕入れ専門の事業会社を立上げ！3年で空き家再生30棟達成

中古+リフォームで参入した不動産事業も大きく成長し、3年で高知県で3店舗まで多店舗展開することができました。しかし、不動産事業の業績を更に伸ばすには課題も多々ありました。中古+リフォームは在庫リスクは無いですが、

①初面談～引渡まで、3カ月以上を要する。また、

売買契約とリフォーム請負契約を同時に締結し住宅ローン本申込までスピード感をもって進めることが、中古+リフォーム成功のポイントですが、築30年以上の築古物件が多いエリアでリフォームの積算など、**②工務担当の能力、属人性が高く**

なってきた事がありました。そこで“買取仕入れ専門”の事業会社を立上げ未経験の営業1名で空き家再生のビジネスを本格的にスタートしました！

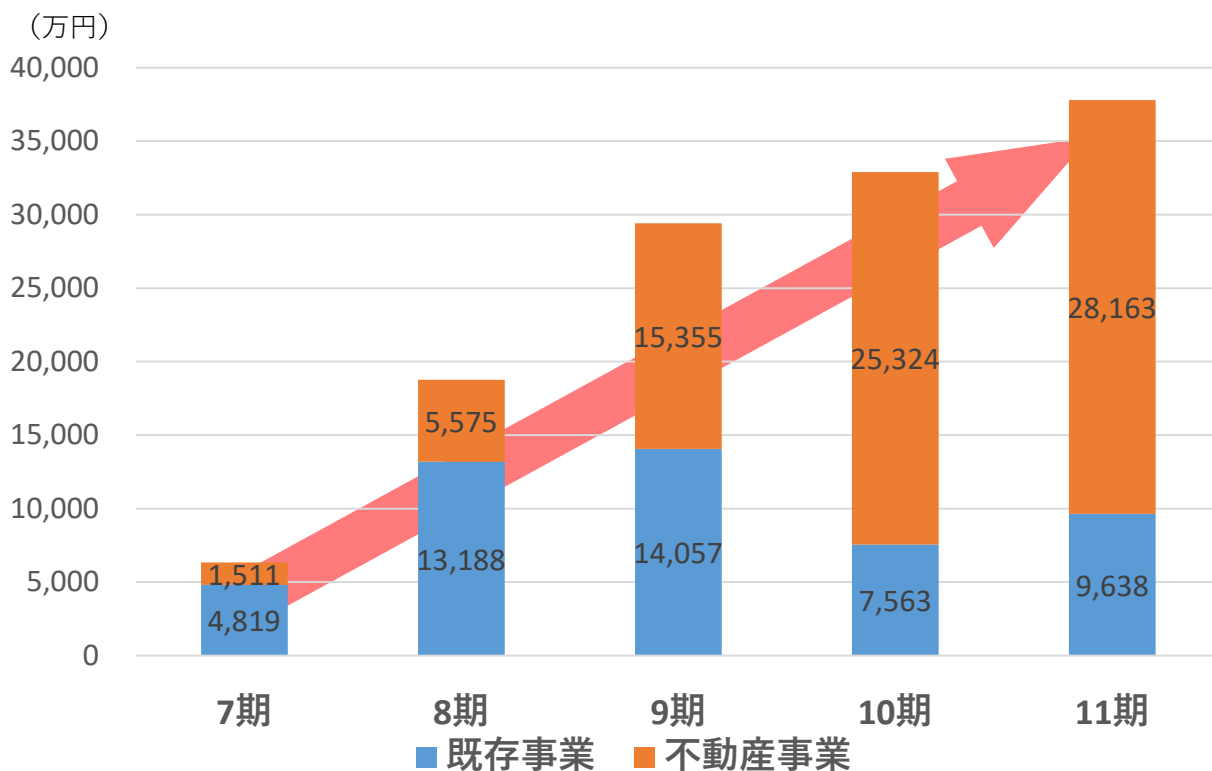
株式会社リアライズ
ヤマダ不動産

マネージャー
佐伯 建志氏



粗利業績推移

■不動産事業は9期以降既存事業を上回る活躍で推移！



会社組織図



株式会社ライフラインサービス

株式会社リアライズ

再生可能エネルギー企画・設計 太陽光への投資なら
太陽光 EPC事業



すべての人にマイホームの夢を 新築・建築請負業
住宅事業



既存事業

「中古不動産」×「リフォーム事業」リノベーション
不動産& リフォーム事業



買取再販事業

YAMADA不動産

不動産事業

■ 営業社員：24名

■ 工務社員：5名

■ 事務社員：8名

未経験から不動産を立上げて3年！

空き家再生30棟、年商5億円に成長した成功ストーリー

空き家再生ビジネスを始めるために取り組んだこと

■コアとなる業者づくり

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強化をしました。闇雲に訪問しても結果が出ないため、まずは業者分析表を基に訪問先のランク付けを行いました。商圏内で仲介取引件数が多く、関係性の良好な会社を重点的に訪問することにより、訪問業務の効率を上げることができました。

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

※弊社空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

■仕入れ営業の標準化

業界未経験の営業社員でも買取案件の情報取得ができるように、業者営業の標準化を行いました。具体的に、業者訪問時にお渡しするチラシを複数パターン作成し、訪問先の会社様に合わせたメリット訴求を行いました。また、訪問からクロージングまでのトーク内容をマニュアル化したことにより誰が訪問しても情報がもらえる状況になりました。



※弊社空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

未経験から不動産を立上げて3年！

空き家再生30棟、年商5億円に成長した成功ストーリー

空き家再生ビジネスを始めるために取り組んだこと

■ 空き家物件の仕入れを強化



※弊社空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

業者仕入れの他に、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。

■ 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

今回のセミナーで公開する

株式会社 ライフラインサービスの取り組みとは？

仕入棟数最大化のための一般売主攻略

ポイント
1

買取チラシを用いた買取戦略
→定期的な紙面変更で反響率を維持



ポイント
2

買取の内容を中心としたHPを用いた買取戦略
→受託ではなく買取に繋がる客層の確保



仕入棟数最大化のための業者仕入攻略

ポイント
1

FAXを用いた情報獲得施策
→多数の業者に一括でアプローチ可能



ポイント
2

ランク×関係性で廻る業者をリストアップ
→ランクの高い業者を中心に毎月訪問

業者リスト									
業者名	住所	担当	連絡先	ランク	関係性	備考	訪問予定	訪問完了	備考
ヤマダ不動産	高知市	田中	090-1234-5678	A	高	中古戸建て	2022/10/10	2022/10/10	中古戸建て
山田不動産	高知市	山田	090-8765-4321	B	中	中古戸建て	2022/10/15	2022/10/15	中古戸建て
田中不動産	高知市	田中	090-9876-5432	C	低	中古戸建て	2022/10/20	2022/10/20	中古戸建て
山田不動産	高知市	山田	090-1111-2222	D	低	中古戸建て	2022/10/25	2022/10/25	中古戸建て
田中不動産	高知市	田中	090-3333-4444	E	低	中古戸建て	2022/10/30	2022/10/30	中古戸建て

粗利率最大化のための仕入攻略

ポイント

他社が扱いにくい条件の物件を工夫して扱う

- ①ポータルサイトの情報収集では、土地枠販売中で古家付きの物件をチェックする
- ②事故物件であっても自然死の場合は積極的に買い取る

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

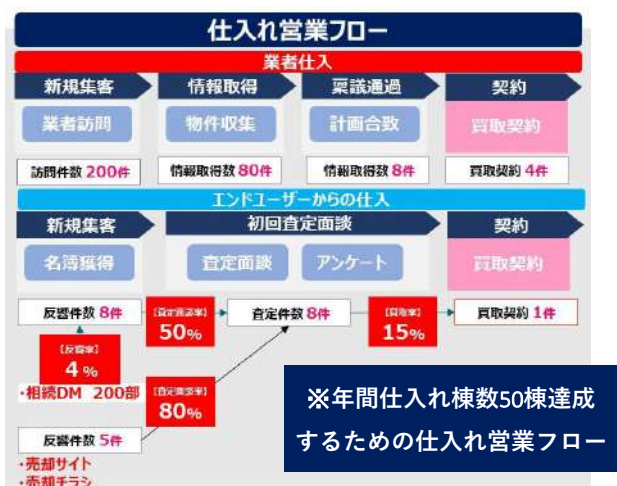
自社の商圈内における中古再販事業立上げにおいて、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標としています。

	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。

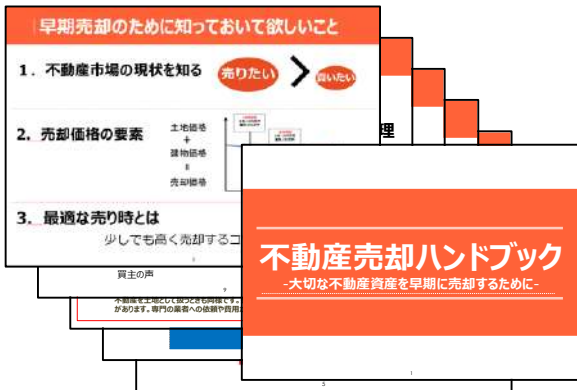
スクリーンショットは、リフォームチェックシートと積算ツールの2つの画面を示しています。チェックシートには、物件の基本情報、リフォームの箇所と内容、費用の明細などが記載されています。積算ツールは、入力されたデータに基づいて、総費用、利益率、最終的な買取価格などを自動計算する表形式のツールです。

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と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。



秋田

秋田県秋田市
株式会社
リプロデザイン

**空き家再生事業×売買仲介事業で
年商5億円、粗利1.6億円達成。**



代表取締役
千葉 武志氏

弊社は2013年に秋田市にて創業し、売買仲介事業を中心に事業を拡大してきました。不動産事業の更なる拡大を目指して、2018年に中古住宅専門店「いえいち」を立上げ、空き家再生事業には2021年に参入しました。ブランド立上げ3年目で年商5億円、粗利1.6億円を達成しました。



講座

第一講座

第二講座

ゲスト講師

第三講座

第四講座

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%の時代に入突！
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 武市 龍馬



空き家再生ビジネスモデルでの成功事例のご紹介

- ポイント①** 空き家再生ビジネスを成功させたポイントとは!?

株式会社 ライフラインサービス 代表取締役 山崎 貴修 氏

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。2015年度より新築事業に新規参入し、2017年9月より不動産支援部経験ゼロから住宅専門店ビジネスに新規参入。2019年には売上4億、営業利益4,000万円を達成。2020年に2店舗目となる中古住宅専門店を出店。同年に空き家再生ビジネスをスタートさせ、仕入れ営業1名で20棟の仕入れを達成する。2020年度の売上は11億を達成し、ここ数年は、昨対比130%以上の成長を毎年達成している。



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5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 中古流通グループ 中古再販チーム 池田 航基



不動産会社に取り組むべき高収益ビジネスモデル

- ポイント①** 採用離だからこそ営業生産性を上げる
ビジネス展開の必要性とは!?
- ポイント②** 1拠点5億円の不動産店舗づくりとは!?
- ポイント③** これからの勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?

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 武市 龍馬



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。

【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時：2022年5月23日(月) お申込み期限：5月19日(木)
2022年5月27日(金) 5月23日(月)
2022年6月 2日(木) 5月29日(日)

お時間：13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

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】

※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。
※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



受講料： 一般価格：税抜15,000円(税込16,500円)/1名様
会員価格：税抜12,000円(税込13,200円)/1名様

船井総研 空き家

検索

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。
セミナー情報をWEBからもご確認いただけます。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。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/085790>
TEL：0120-964-000 (平日9:30~17:30)

オンライン
セミナー