

資材原価高騰!に悩む新築工務店の経営者様へ

“賢い”新築工務店の経営者はもう始めている

新築工務店が**空き家再生**で

売上**15億円**創るセミナー

空き家再生は新築よりも“粗利が低い”!?

原価高騰のあおりを受けている今こそ

住宅・不動産業界 最後**ブルーオーシャン**

“空き家再生”に参入!

“工務店出店の経営者が伝える”新築工務店が
空き家再生で成功する3つのポイント

- ✓ 営業1名で初年度20棟仕入れ営業戦略
- ✓ 不動産未経験社員が空き家情報を取得する方法
- ✓ 仕入れから販売まで180日



WEB
オンライン | 2022年 7月19日(火) 22日(金) 26日(火)
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。

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.S086169

主催



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 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。)

086169

埼玉県川越市

株式会社リップル

代表取締役 岩崎 大吾氏

注文住宅の営業を経て、2007年に埼玉県川越市に不動産売買事業で株式会社リップルを創業。売買仲介で実績を積み上げながら、中古マンション再生事業を中核事業として転換を図り、15期目の今期は50棟販売売上15億円を10名の社員で達成した業界注目の高生産性企業である。

ゲスト
講師



新築工務店から独立！売買仲介から**中古買取**事業を中核事業に転換し

空き家再生**50棟 15億円**達成

住宅・不動産業界最後ブルーオーシャン！空き家再生成功秘話

①新築工務店が“今”空き家再生を始めたほうがいい理由

創業前は注文住宅の営業をしていました。新築の請負契約を獲得するために、不動産会社を回り土地情報の取得にも力を入れていました。その中で不動産に魅力を感じたことはもちろんですが、取得した情報の中に、自社で買取転売しても高収益が取れる中古や土地情報があることに気がつきました。これが、創業のきっかけです。創業当初は売買仲介事業がメインでしたが、**一人当たりの生産性を高めるために、中核事業を中古買取（空き家再生）へ転換**しました。事業成功の背景には、注文住宅の営業の経験が大きく役に立っています。中古買取（空き家再生）は、新築工務店にとって既存事業とのシナジーとメリットがある事業です。また①新築着工棟数減・②大手分譲会社の飛躍・③原価高騰など**外的要因が厳しい“今”、中古再販（空き家再生）を始めるチャンス**だと考えています。新築工務店が中古買取（空き家再生）をするメリットは、

①**既存事業のノウハウ（建築設計力・デザイン力）が活かせる**

②**不動産（土地情報）に強くなれる**

③**商圏内で異なる客単価の客層（中古住宅）へアプローチできる**

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

■ 業者仕入に特化し、営業生産性を向上させる

	エンド	業者
粗利率	◎	○
仕入生産性	△	◎
販売生産性	△	◎

仕入れする不動産情報の取得先は、大きく2つあります。①エンドと②業者です。それぞれにメリットデメリットがありますが、自社は“営業生産性”を高めることを常に意識していたため、

②業者からの仕入情報取得に特化することを決めました。業者仕入れの場合、手数料の関係で粗利率は低くなりますが、仕入れまでの意思決定スピードや仕入れ量など、少ない人数で広いエリアをカバーでき、仕入れ件数を確保することができます。また客付け営業に関しても、業者に客付けしてもらうことを基本とし、自社の客付けの手間（育成や販促）をなくすことでことができます。また関係性が良くなり、仕入れ情報の量・質、そして仕入れ業者数が増えます。

■ 買取基準表や仕入チェック表を活用！仕入情報最大化

中古再販（空き家再生）成功のポイントは仕入れ情報の最大化です。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。これにより未経験の新人営業社員でもチェックを行えるようになり、仕入れ前に仕入れ見込みの高い情報取得の最大化を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

■コアとなる業者づくり

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

■ 仕入れ営業の標準化

ヤマダ不動産高知本店

求 **中古戸建て**

36ヶ月

090-8848-5764

yamada-realty.com/kochi

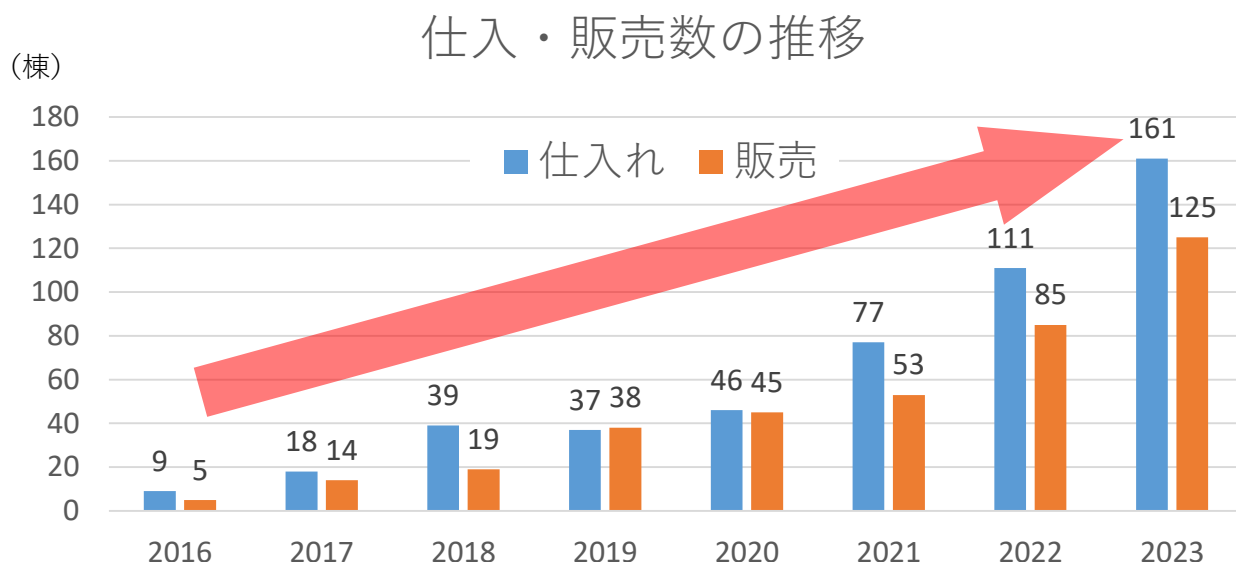
30年以上の物件でも
買い取ります！

4

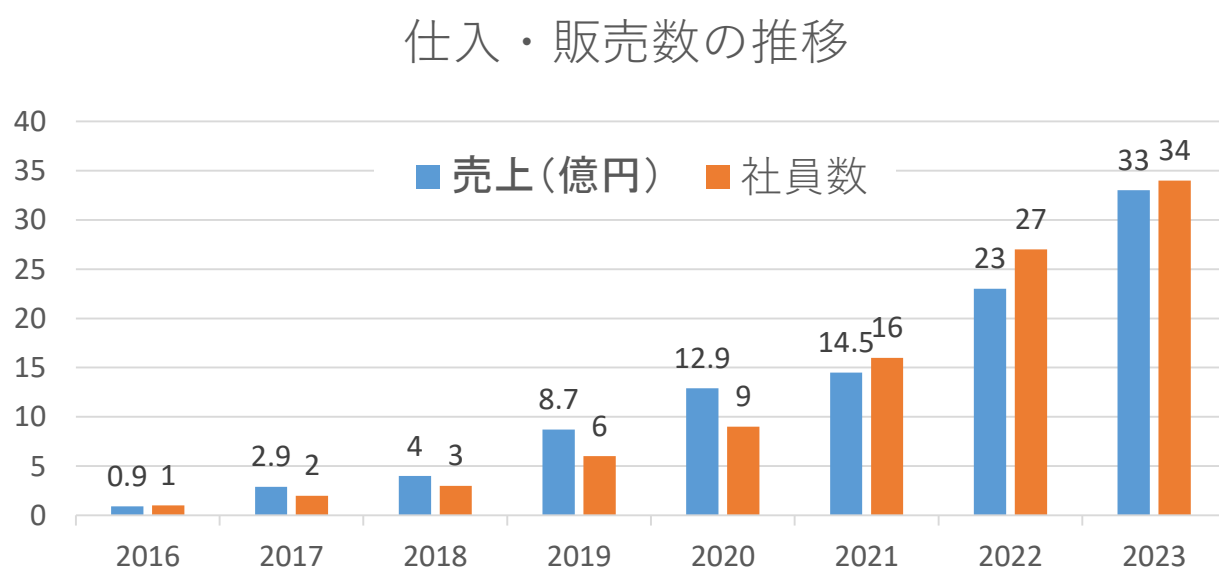
新築工務店から独立！中古買取事業を中核事業に転換し
空き家再生50棟15億円達成した成功ストーリー

仕入れ基準の標準化と業者仕入れに特化した結果・・・

■ 今期は70棟の仕入れ、50棟の販売を達成



■ 売上は14.5億円を達成！売上30億円企業を目指す



中期目標として売上30億円を掲げています。仕入れ営業の人員を増やし、仕入れエリアの拡大していきます。

今回のセミナーで公開する

株式会社リップルの取り組みとは？

仕入棟数最大化のための仕入れ基準

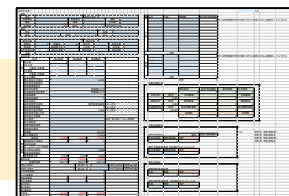
ポイント
1

自社の**仕入れ基準を明確化！チェック表活用**
→未経験でも仕入れ情報の最大化が可能



ポイント
2

情報取得～仕入営業フローと活用ツール確立
→試算表で未経験でも**仕入れ合致度が分かる**



仕入棟数最大化のための業者仕入攻略

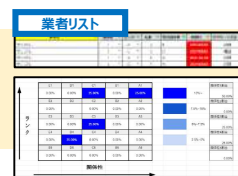
ポイント
1

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



在庫回転率UPのための販売戦略

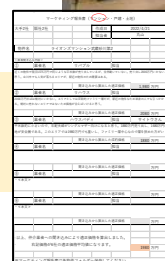
ポイント
1

商圈特性×顧客ニーズ！付加価値デザイン設計
→仕入決済～販売までの**在庫回転率が180日**



ポイント
2

客付け仲介会社のノウハウを活用
→販売価格ヒアリングで**1年超の長期在庫なし**



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

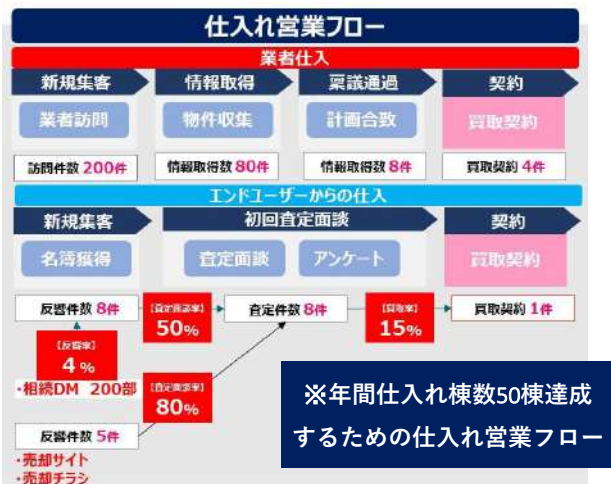
自社の商圈内における中古再販事業立ち上げにおいて、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標としています。

	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。

この画像は、リフォームチェックシートと積算ツールのスクリーンショットを示しています。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、総費用や利益率などを自動的に計算するソフトウェアの画面です。

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

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合研究所主催の「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50棟15億円を達成したストーリー

株式会社リップル 代表取締役 岩崎 大吾 氏

注文住宅の営業を経て、2007年に埼玉県川越市に不動産売買事業で株式会社リップルを創業。売買仲介で実績を積み上げながら、中古マンション再生事業を中核事業として転換を図り、業者仕入れで、未経験営業でも仕入れ情報を取得できる仕組化を推進。15期目の今期は仕入れ70棟、50棟、売上15億円を10名の社員で達成した業界注目の高生産性企業！



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 小林 直生



新築工務店が取り組むべき高収益不動産ビジネスモデル

- 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新築工務店の不動産成長戦略とは!?

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 マネージャー 廣瀬 浩一



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7月19日(火) お申込み期限：7月14日(木)
2022年7月22日(金) 7月18日(月)
2022年7月26日(火) 7月22日(金)

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

船井総合研究所 086169

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/086169>
TEL：0120-964-000 (平日9:30~17:30)