

売買仲介に 空き家再生

+30棟で売上5億円

売買仲介で伸び悩み…
自社が空き家再生ビジネスで
取り組んだ実績を大公開!!

- ☑ 仲介単価が下落で売上ダウン
- ☑ 築古物件が多く仲介が伸びない
- ☑ 空き家の仕入れで伸びない
- ☑ 未経験営業でも仕入れが出来る
営業ツールと業者訪問の手法

業界未経験ながら
初年度空き家15棟
仕入れ出来ました。



空き家仕入れ15棟
株式会社 リプロデザイン 店長

株式会社 リプロデザイン
代表取締役
千葉 武史氏

10社限定
オンライン開催

2022年 6月8日(水)

13:00~16:00 (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研究会説明会

お問い合わせNo.S086520/K048743

主催



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 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内ビル21階

TEL03-6212-2931 受付
9:30~17:30

E-mail : akiya@funaisoken.co.jp

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 : 川合利奈(かわいりな)

WEBページから
説明会の詳細を
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>】右上新築窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) 086520

東日本 事例

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、中古仲介+リフォーム事業を本格スタート。その後、空き家再生ビジネスを本格化！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

売買仲介にプラスして、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5億円、粗利1.6億円**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（空き家再生ビジネス）に取り組みました。**買取仕入れ専任の営業担当を配置！**業者&エンド顧客からの仕入れ活動を強化！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。

【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。

(店舗外観写真)



西日本
事例

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

高知県高知市を中心に、太陽光事業から事業をスタート。国策の影響が大きい既存事業から、事業の第二の柱をつくるため未経験から不動産事業に参入！中古仲介+リフォームビジネスの店舗3店舗にプラスして、空き家再生ビジネスに取り組むために株式会社リアライズを設立。



空き家再生ビジネス参入から**1年半**
不動産未経験の営業社員が仕入れ**41棟**

売買仲介にプラスして、空き家再生ビジネス参入1年目で
買取41棟引き渡し27棟を達成！

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、空き家再生事業を中心に事業を拡大されました！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から、2017年に不動産未経験で中古住宅事業「イエ楽」を出店！2021年には既存事業の売上を大きく超えました。



そして、さらなる業績アップを目指し、**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**、不動産未経験の営業社員1名で立ち上げから1年半で買取41棟、引き渡し27棟を達成しました。

株式会社 リアライズ様 立ち上げからの買取、引渡し実績

	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
入仕	4	3	1	2	6	2	2	2	2	0	2	3	3	1	2	3	2	1	41
渡引	2	0	4	1	0	1	2	2	2	3	2	1	0	0	0	3	2	2	27

【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。

ヤマダ不動産高知本店

中古戸建て 年間 **36棟** 月 **3棟**

※買取保証責任 不要!

※買取条件 高知県内全域 築年数制限:30年以上

※対応エリア **高知県全域**

※買取対象物件 築30年以上の物件でも買い取ります!

※高知県内全域 特に高知市 南国市 香南市 土佐市 四万十市 高岡町に集中!

※ご相談下さい!
・見積り時期
・売却時期
・買取条件
・売却に对应致します!

080-6846-5764
realize.yamada.estate@gmail.com

佐伯

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	1,000万円～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

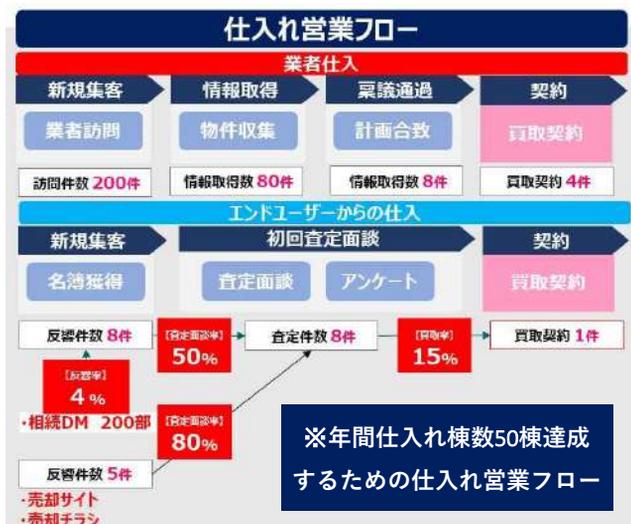
自社の商圈内における中古再販事業立ち上げにおいて、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標としています。

	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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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

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

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場合は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

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研究会」では、約30社の不動産・建築会社の方にご参加いただいております。その多くが研究会の内容を吸収、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4.5億円
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。



中部
地方

静岡県静岡市
株式会社
Sweets Investment

買取再販ブランド立ち上げ3年で
年商5.8億円、販売44棟達成！



代表取締役
玉木 潤一郎氏

弊社は分譲事業、不動産売買事業を中心に実施している企業の関連会社として設立しました。土地の仕入れに苦戦する中空き家市場に可能性を感じ事業参入しました。空き家再生のブランド設立から3年で年商5.8億円、販売44棟を達成しました



買取再販事例写真

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

オンライン開催 2022年6月8日(水)13:00~16:00

ログイン開始12:30~

※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。

お問い合わせNO.
K048743/S084329

講座

講座内容

第1講座

空き家再生ビジネス説明

- 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

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
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

ブランド立ち上げ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**

不動産会社の社員として10年間、中古住宅の仕入からリフォーム、販売を担当した後、2013年10月に株式会社リプロデザイン設立。
賃貸や新築物件の売買をメインとする不動産会社が多い中、秋田を中心に中古住宅の売買に特化したビジネスモデルを展開。
2018年10月に中古住宅専門店いえいちを設立し設立から3年間で年商5億粗利1.6億達成。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。



事例 講師

第3講座

情報交換会

【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6月8日(水) 13:00~16:00 (Zoomへのログイン開始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】

※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。

●お申し込みいただいたにもかかわらずメールが手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。

●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いたします。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。



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が記載されておりますので是非ご覧ください。

※お申込み締切日：2022年6月4日(土)

船井総研 086520

検索

