空き家再生に本格参入したい新築工務店の経営者様へ

新築の工務担当だった社員が

不動産未経験なのに

6ヶ月で空き家仕入20棟達成

2名で粗利6000万を創出

空き家仕入はこれだけでOK!!

- ☑ 業者ランク×訪問頻度はこう決める
- ☑ 仕入情報を引き出す前準備
- ☑ 営業が現場で仕入判断できる試算表

つなぐ不動産株式会社
TSUNAGU DESIGN株式会社
代表取締役
丹波 亜希夫 氏

東京会場 9月26日(月) 13:00～15:00(受付開始12:30より)

オンライン開催 ※事前受講 9月28日(水)30日(金) 13:00～15:00(ログイン開始12:30より)

Webページからセミナー情報をご覧いただけます。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様にもよりお見舞い申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

9月空き家再生ビジネスセミナー　お問い合わせNo.S097426

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。)→ 097426

「これなら、不動産未経験の若手社員でも空き家を安定的に仕入れられる！」

これが、空き家再生ビジネスと出会った時の素直な感想でした。

弊社は、不動産売買仲介業を主力事業として2017年10月に創業。順調に売上を上げることができ、創業3年目では売上5.8億円を達成することができました。

しかし、売上の大半は、代表である私が作っており、これ以上の売上アップに限界も感じていました。

その不安が的中し、4期目は、**社員の離職**もあり**売上が3.3億円までダウン**・・・・

何かヒントはないか！？そのような思いから当時はいろいろなセミナーやフランチャイズ説明会を巡っていましたが、何をしたらいいか！？何を優先したらいいかが全く分かっていませんでした。

経営者として焦る日々が続いておりましたが、

6期目（今期） は **売上6.0億円達成** 見込みです。

どうして、そうような状況になったのか？

不動産未経験でも、空き家を安定期的に仕入れることができる仕組みができたことでした。

空き家仕入が好調で、主力の売買仲介事業も順調に業績が上がっています。

・・・・ まずは、**続きをお読みください。**

不動産未経験なのに6ヵ月で空き家仕入20棟達成！
未経験でも空き家を安定的に仕入れる仕組みの秘密をお伝えします

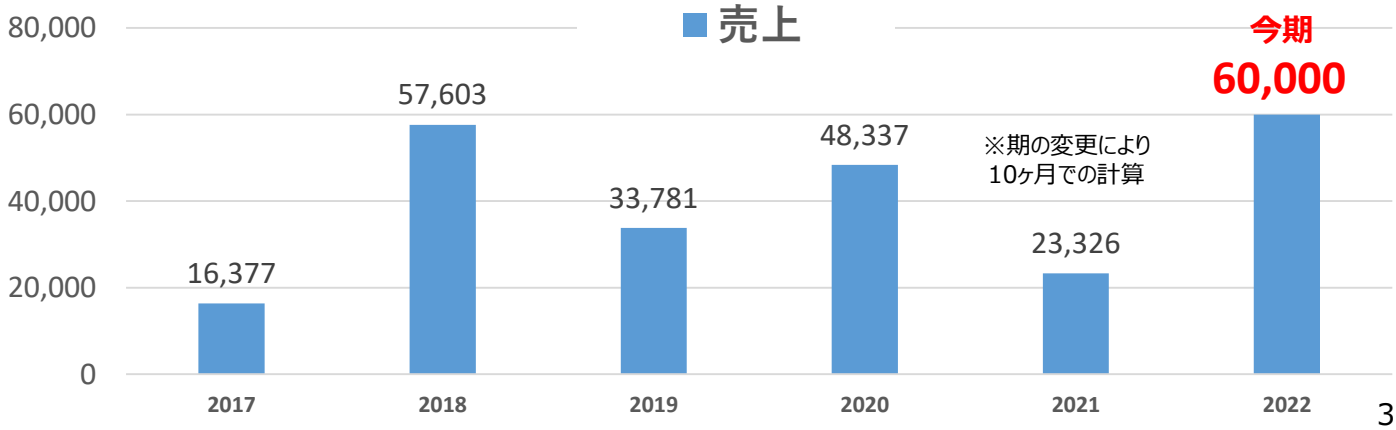
つなぐ不動産株式会社
TSUNAGU DESIGN株式会社
代表取締役　丹波　亜希夫 氏

成功企業

2017年に売買仲介事業を主力事業とした、つなぐ不動産株式会社を創業！2018年に現在の空き家再生事業の母体となるTSUNAGU DESIGN株式会社を創業！空き家仕入強化のために、不動産業界未経験の社員を仕入営業として採用し、6ヵ月間で20棟の空き家仕入を実現！売買仲介＆空き家再生で今期(6期)に売上6億円を達成見込み！

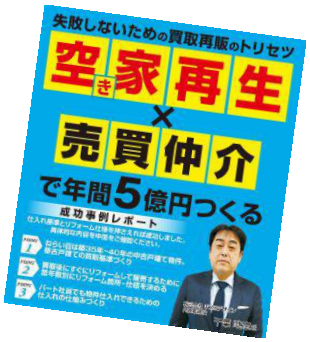
つなぐ不動産株式会社の丹波と申します。弊社は、石川県金沢市2017年に創業した、売買仲介事業のつなぐ不動産株式会社と、2018年に創業した、空き家再生事業と建売分譲事業へTSUNAGU DESIGN株式会社の2社を運営しています。創業～3年目まで順調に業績を伸ばすことができ、グループ2社で売上5.8億円を達成することができました。

しかし、課題も山積みでした・・・私が売り上げの大半を作っていたこともあり、非常に俗人性が高く、社員が真似しにくかった。特に、空き家や分譲地の仕入れは、私への紹介案件がメインで、安定的に仕入れ件数を確保すること難しいという状況でした。その不安が的中します。さかのぼること2020年（4期目）のことです。社員の退職と仕入れ案件が入らず、前期の売上5.8億円から3.3億円までダウンしてしまいます。「このままではまずい・・・・」



俗人性を排除し、未経験でも早期に結果を出せる仕組みが必要でした。

空き家・分譲地を毎月安定的に仕入れる仕組みが必要でした。



当時のDM・・・

そんな時に届いた**1通**の**DM**・・・

売買仲介＋空き家再生で5億円！パート社員でも物件仕入れができる仕入れの仕組みづくり！？勉強も踏まえて試しにセミナーを聞いてみようと思いました。

物件仕入れを、エンド仕入れから業者仕入れにシフトすることで、少ない営業人員でも安定的に件数を確保することができるというものでした。本当に、業者周りだけで仕入れ件数はふえるのだろうか！？

	エンド	業者
粗利率	◎	○
仕入生産性	△	◎
販売生産性	△	◎

半信半疑でしたが、全国で空き家物件の仕入れ件数を増やしている企業が30社ほどいる！

全国に30社もいるなら、自社でもできる！

セミナー後に船井総合研究所に連絡を取り、未経験でもできる業者周りの仕組化を進めました。

まず実施したのが、**仕入れ営業**を**専任**にすることでした。不動産業務は多種多様にわたり、営業社員を育成するのに時間が掛かります。しかし、業者仕入れ営業に特化することで、未経験社員でもスグに結果を出すことができるということでした。

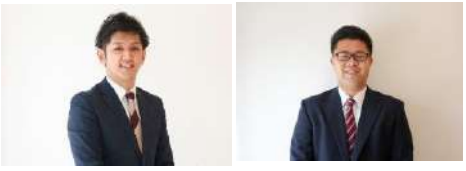
「同じように展開し、成功している会社の真似であれば絶対に上手くいくだろう！」と考え、建築受注を進めるために採用した2名の**工務担当**を、**不動産未経験ながら、仕入れ営業専任**とすることにしました。

2022年最新版！空き家仕入成功企業レポート

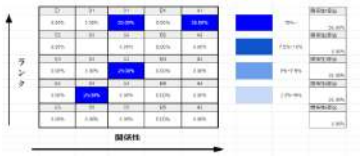
実際に、不動産未経験の社員が業者周りをスタートし、約1カ月で仕入れ営業が取得した情報から、本当に空き家の仕入れができました！その後は、順調に仕入れ件数を伸ばし、スタートからたった6カ月で空き家仕入20棟を達成しました。

不動産未経験の仕入れ営業が6ヵ月で20棟の仕入れをすることができたのか・・・

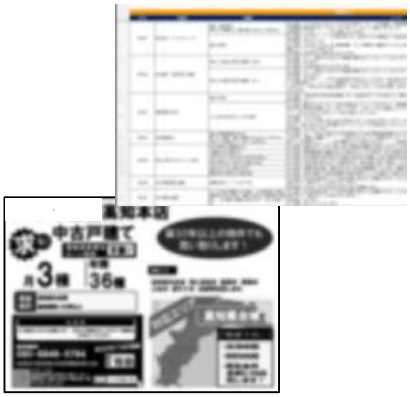
その理由は、大きく2つ！1つ目は、仕入れ営業を専任化し、営業の仕組化を進めたこと！2つ目は、仕入れ基準を整備したこと！



未経験の仕入れ専任営業の2名！業務をシンプルに！目標が明確になり行動量を確保することができました。そして自然と結果につながる



仕入れ情報を取得する業者をリストUP！優先順位をつけ、効率的に情報を取得



業者訪問の営業ツール＆訪問時のトークマニュアルを整備し未経験でも仕入れ情報の取得が可能

俗人的だった判断基準を、明確化！営業が即日、仕入れの判断ができるよう、仕入判断のスピードが業者仕入れ成功のポイント！

売上10億円という次のステージへ向かって！

当時は社員の離職や売上ダウンで不安でしたが、今では空き家仕入が軌道に乗り、今期は売上6億円を達成見込みです！売上10億円という次のステージを見通すことができるようになりました。

空き家再生ビジネスを始めて本当に良かったです。

ぜひ、少しでも多くの不動産会社やこれから空き家再生ビジネスを取り組みたいと考えている経営者の皆様にこの体験をお伝えしたく、今回このセミナーに登壇させていただきますので、皆様のお役に立てる事を楽しみにしております。

未経験でもできる仕組みが整い2022年の新卒採用を実施！

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	空き家を買取り、リフォームして再販売するモデル
取り扱う物件	主に相続等により空き家となった中古の戸建住宅
平均販売価格	1,400～1,500万円（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

**自社の商圏内における中古再販事業立上げにおいて、
初年度18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標とする**

	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	5,040万円	10,360万円	17,500万円
粗　利　率	20%	20%	25%
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）	2人	4人	6人
事務	1人	1人	2人
（合計人員）	3人	5人	8人
1人あたり粗利生産性	1,680万円	2,072万円	2,187万円

1拠点空き家再生50棟　成功のポイントを徹底解説

ポイント① 3媒体を活用し、仕入れ案件を最大化

	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

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。

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する

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

営業ツール一部抜粋

年間仕入れ棟数50棟達成
仕入れ営業フロー

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る

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

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

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**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

講座	セミナー内容	お問い合わせNo.S089206

第一講座

地方エリアで空き家案件から仕入れ強化する方法

見所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!?

見所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

見所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

第二講座

ゲスト講師

不動産未経験！6ヵ月で空き家仕入20棟を達成した秘訣！

見所① 自社が実践した不動産未経験でも仕入れが成功するポイント

見所② 仕入営業が即日仕入れ判断ができる試算表の仕組み公開

見所③ 在庫回転率を上げる売れるリフォーム仕様と原価をご紹介

つなぐ不動産株式会社 / TSUNAGU DESIGN株式会社
代表取締役　丹波　亜希夫 氏

2017年に売買仲介事業を主力事業とした、つなぐ不動産株式会社を創業！2018年に現在の空き家再生事業の母体となるTSUNAGU DESIGN株式会社を創業！空き家仕入強化のために、不動産業界未経験の社員を仕入営業として採用し、6ヵ月間で20棟の空き家仕入を実現！売買仲介＆空き家再生で今期(6期)に売上6億円を達成見込み！

第三講座

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

見所① 月間5件以上買取を行うための集客手法を公開

見所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

見所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

第四講座

不動産会社が取り組むべき高収益ビジネスモデル

見所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!?

見所② 1拠点5億円の不動産店舗づくりとは!?

見所③ これからを勝ち抜く不動産会社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　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／　船井総合研究所 089206　検索

※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。

東京会場

是非、東京会場にお越しください！
丹波社長がゲスト登壇致します！！

2022年9月26日(月)　13：00～16：30
■お申込み期限：9月21日(水)

（株）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［JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分］

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払はいたしかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。

オンライン視聴

2022年9月28日(水)
13：00～16：30
■お申込み期限：9月24日(土)

2022年9月30日(金)
13：00～16：30
■お申込み期限：9月26日(月)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。
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）/1名様
会員価格：税抜12,000円（税込13,200円）/1名様

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。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089206
TEL：0120-964-000（平日9:30~17:30）　※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。