

売買仲介会社の経営者の皆様へ

売買仲介会社が

空き家 50 棟  
再生



愛知県  
デイライフ株式会社  
代表取締役 渋谷 和彦 氏

- 年間50棟仕入れ！のために  
買取融資枠を2倍以上にした財務戦略
- 買取率UPさせる売却査定の営業術
- エンド顧客×業者訪問で仕入情報を  
最大化する仕入れ戦略
- 在庫回転2回転！在庫回転率をUP  
させる自社直販体制&販売戦略

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心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。

オンライン (PC・スマホで受講可能)

東京会場

<主催>  明日のグレートカンパニーを創る Fundai Soken

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  
船井総研セミナー事務局

Email: 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」明記の上、ご連絡ください。

2022年 10/27 (木) 11/7 (月) 2022年 11/2 (水)

(株)船井総合研究所 東京本社

時間：13:00～16:00 (ログイン開始または受付12:30～)



ゲスト  
講師

愛知県清須市

デイライフ株式会社

代表取締役 渋谷 和彦 氏

2012年飲食事業で独立！その後、業界未経験から不動産売買仲介事業のフランチャイズ House Doに加盟し、売買仲介事業を新規立ち上げ！順調に業績を伸ばし、現在は愛知・岐阜で3店舗を運営している。2021年から本格的にスタートした空き家再生ビジネスでは、年間50棟の空き家再生販売を実現！仲介手数料にプラス粗利1.5億円を実現した注目企

## 売買仲介会社が**空き家再生事業に新規参入！！**エンド×業者訪問の仕入戦略で**年50棟販売達成**

### Q.空き家再生スタート後の実績は？

もともとは2012年に飲食事業で創業し、その後2016年に不動産売買仲介フランチャイズ「House Do ハウスドウ」に加盟し、現在は**3店舗運営**しています。

2021年本格的に空き家再生をスタートし、**今期は50棟販売**することができました。売買仲介事業の**仲介手数料売上にプラス**して、**1.5億円の粗利を上乗せ**することができ、**業績も好調です！** 来期は**採用を強化**し、売買仲介店舗を**1店舗を新規出店し、4店舗体制**になる予定です。

## Q.空き家再生をスタートした理由は？

未経験から売買仲介のフランチャイズに加盟して、店舗数を3店舗まで増やし

**多店舗展開を実現**できました。しかし、**1店舗当たり**  
**の粗利伸び悩み**が、空き家再生をスタートした一番の理由です。

新規出店から2年で、店舗粗利7～8千万円まで仲介手数料売上でつくる形  
は見たのですが、



業界未経験から、新規立ち上げた不動産売買仲介事業は3店舗体制へ  
来期は4店舗体制！

**営業人員を増員したり、媒介獲得強化**を進めまし

たが、**1店舗当たりの粗利を伸ばすことに苦勞**して

いました。House Do店舗では、**買取業者へ、自社で集客**

**した売主を紹介**することも多々ありましたので、**自社で買取**

**したらどうなるか！？**と思い、チャレンジのつもりで1棟中古物件を

買取したら**未経験の若手社員が購入客の客付け**

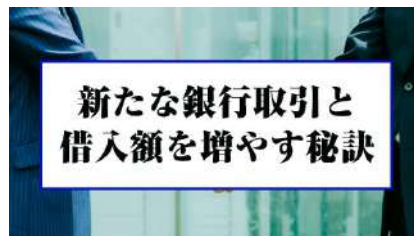
**ができ、収益**が出ました。そこから、本格的に空き家を買取することを考え

始めました。

## Q.空き家再生が成功した要因は？

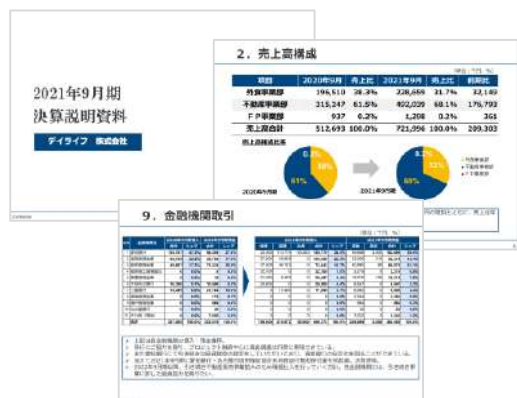
そのような時、船井総合研究所から  
財務強化のDMが届きました。  
空き家再生を強化するためには、買取  
融資枠を増やす必要があると考えて  
いたので  
「とりあえずセミナーに参加してみよう」  
と軽い気持ちで参加したのが大きな  
ターニングポイントになりました！

※当時参加した財務セミナーDM



空き家再生を本格スタートするためには仕入融資枠の拡大は必須と考えてました

## Q.空き家再生で実施した貴社の取り組みは？



財務資料を整理したことで、銀行からの信用がUPし、交渉が円滑に！

◆ダイライフ株式会社  
3年事業計画



3か年の中期事業計画も作成！  
積極的な事業展開には  
金融機関のサポートが必要

まず初めに実施したことが、**買取融資**  
**枠を広げるために金融機**  
**関との関係構築**に注力すること  
です。**決算資料や事業計画**  
**書**など、金融機関に対して信用できる会社、  
実績がつけれる会社という印象付けるために、  
**資料整備を実施**しました。

## Q.買取融資枠を広げるポイントは？

融資枠拡大の最重要ポイントは、まずは**取引可能な金融機関**

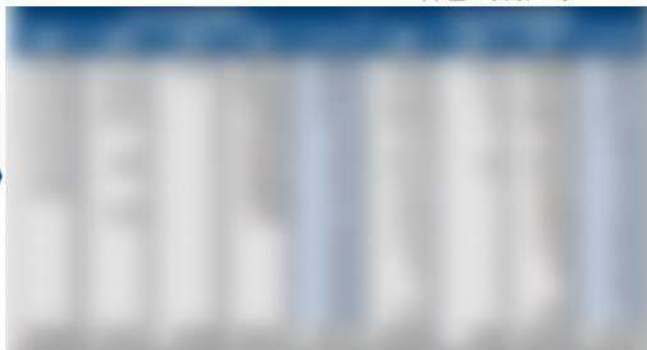
**数を増やす**ことです。知り合いの経営者や、船井総合研究所のコンサルタ

ントの方に、いくつか新規の取引銀行を紹介してもらいました。現在では、**10**

**行ほど取引**をさせてもらっています。

### 9. 金融機関取引

(単位：千円、%)



➤ 上記は各金融機関の借入・預金推移。

➤ 2022年9月期以降、引き続き不動産販売事業拡大のため積極仕入を行っていく方針。各金融機関には、引き続き事業に即した融資協力を賜りたい。

各位金融機関の借入・預金推移。現在は10行ほどの金融機関と取引をしている。  
結果的に、空き家再生を加速することができました！

これまでは、“**融資が出るなら**”と**不安定な経営**を  
**強いられていた**が、融資可能額が把握できたため、**安定的は**  
**物件仕入れが可能**になり、**お金の悩みが無くなり、**  
**事業拡大に特化**できました。

## Q.空き家仕入れの情報取得方法は？

買取情報の取得は、大きく2つの方法です。

### ① エンド顧客からの空き家仕入れ

### ② 業者からの空き家仕入

エンド顧客から仕入れは、3店舗あるHouse Doからの紹介は、もちろんありますが、

毎月**相続登記変化情報**を取得し、DMを郵送し

ています。また**自社の売却HPを構築**し、売却の直接反響を獲

得！！業者仕入れに関しては、**別法人を立ち上げ仕入れ**

**専任営業2名で業者訪あ問を実施**。空き家情報を取

得しています。訪問数と関係構築次第で、**安定的に空き家情報**

**を獲得**することができます。



登記変化情報に対して  
毎月郵送しているDM



自社の売却専門HP  
紙⇒自社HPへ誘導し  
て直反響を獲得

業者訪問リストで、訪問実績を記録している  
訪問数×関係ランクが仕入れ情報取得のカギ

業者訪問のKPI管理帳票

今回のセミナーで公開する

# デイライフ株式会社の取り組み

## 仕入れ営業がその場で判断！仕入れ判断基準

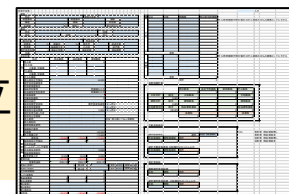
ポイント  
1

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～仕入れ営業フローと活用ツール確立  
→試算表で未経験でも**仕入れ合致度がわかる**



## 年間50棟達成するための業者仕入れ攻略

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

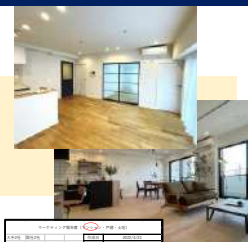
**ランク×関係性**で廻る業者をリストアップ  
→ランクの高い業者を中心に毎月訪問



## 年2回転！在庫回転率UPするための販売戦略

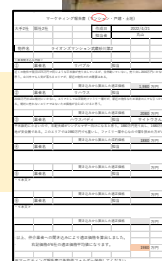
ポイント  
1

**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

# 空き家再生50棟 仲介手数料にプラスして1億円達成 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

売買仲介会社が**空き家再生50棟を達成し、仲介手数料にプラスして粗利1億円を達成した企業の成功レポート**をお読みいただきましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、私、株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古再販チームのリーダー 武市 龍馬と申します。現在、全国の売買仲介会社向けに、専任媒介獲得強化、中古仲介×リノベ、空き家再生(中古買取再販)などの**不動産事業の業績アップのお手伝い**をさせていただいております。本日は沢山ある弊社の不動産売買仲介業績アップ事例の中から、売買仲介会社が空き家再生50棟を達成し、仲介手数料にプラスして粗利1億円を達成した企業の取り組みをご紹介します。

## 空き家再生ビジネスモデルと人員体制と事業イメージ

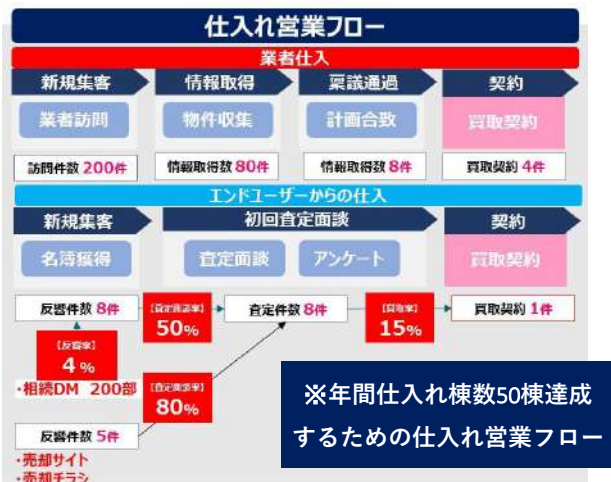
中古再販事業立ち上げ、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標とします。

|                           | 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<br>(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                      | <b>18棟</b> | <b>37棟</b> | <b>50棟</b> |
| 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**それぞれの特徴を理解し、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"> <li>業者物件への直接問い合わせ</li> <li>業者廻りによる買取案件情報収集</li> </ul>       |
| 相続DM        | 一般売主（相続案件）                  | 競合が少なく温度感が高い<br>比較的安価での買取が可能 | <ul style="list-style-type: none"> <li>相続した売主へDMを送付</li> <li>電話/来店による売主からの直反響</li> </ul>       |
| 売却サイト/売却チラシ | 一般売主（相続案件）<br>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"> <li>二次取得者に「紙+Web」でアプローチ</li> <li>電話/来店/Web上から直反響</li> </ul> |



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。

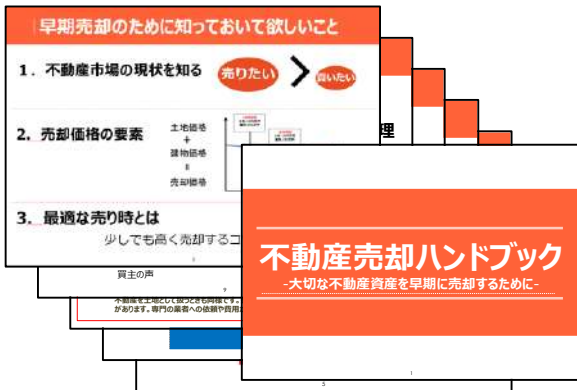
この図表は、リフォームチェックシートと積算ツールのスクリーンショットを示しています。左側にはチェックシートがあり、右側には積算ツールの画面が表示されています。チェックシートには、物件の基本情報、リフォームの項目（キッチン、バス、トイレ、床、壁紙など）とその金額が記載されています。積算ツールでは、これらの金額に基づいて買取価格が自動的に計算されています。

## 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<br>内装すべて<br>水廻り4点<br>間取り変更 | 外壁塗装・補修<br>内装すべて<br>水廻り4点             |
| 保証       | 2年間の施工保証<br>5年間のシロアリ保証           | 2年間の施工保証<br>5年間のシロアリ保証<br>瑕疵保険 ※条件による |

## 売買仲介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全国35社以上の不動産会社の経営者が参加する、**空き家再生ビジネス研究会**では、全国で**年間30棟以上の空き家再生を達成**している成功事例企業が続出！**空き家再生ビジネスがパッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできます！**



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。不動産事業のさらなる拡大を目指して、2018年に中古住宅専門店「いえいち」を立ち上げ、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。



# 仲介会社向け空き家再生50棟達成セミナー

お問い合わせNo.S091462

セミナー開催日程 2022年

【オンライン】 10月27日（木）・11月7日（月）

【東京会場】 11月2日（水）

## 第一講座

### 船井総合研究所の講座内容

#### 地方エリアで空き家案件から仕入れ強化する方法

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、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いたします!

## 第二講座

### 特別ゲスト講座

#### 売買仲介会社が空き家再生50棟販売 仲介手数料に+1.5億円達成!!

売買仲介会社が、財務強化を実践し、空き家再生で50棟販売できた、仕入融資枠拡大、空き家仕入&販売戦略に至るまで、成功の秘訣を余すことなくお話いただきます。



デライフ株式会社  
代表取締役  
渋谷 和彦 氏

## ゲスト講師

## 第三講座

### 船井総合研究所の講座内容

#### 空き家再生を始めて3年50棟達成する事例を徹底解説

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

月5件以上買取を行うための業者×エンドからの空き家情報取得の集客手法を大公開いたします! 成功企業の買取りチェックシート、マニュアルを公開

## 第四講座

### 船井総合研究所の講座内容

#### 売買仲介会社が取り組むべき高収益ビジネスモデル

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

1拠点5億円の不動産店舗づくりの具体的手法と、これからを勝ち抜く売買仲介会社の成長戦略をお伝えいたします!



セミナー当日に、実際に活用しているツール等をお見せいたします

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。

## 仲介会社向け空き家再生50棟達成セミナー

お問い合わせNo. S091462

### 東京会場

※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

2022年 **11月2日** (水) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

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場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。  
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるウェブ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お願い申し上げます。

日時・会場

### オンライン開催

2022年 **10月27日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (ログイン開始12:30より)  
**11月7日** (月)

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。

### 申込期限

#### 各開催日の4日前まで

- 銀行振込み: 開催日6日前まで
- クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます  
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

### 一般価格

税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

### 会員価格

税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

- 銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。  
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

#### 1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み  
もしくは  
船井総研HPの右上検索窓に  
**091462** で検索

#### 2. お支払い



お申込み時に  
クレジットカード・銀行振込  
のご選択が可能

#### 3. メールが届く



受講料のお支払い確認後  
お申込み手続き完了のお知らせを  
メールで案内、マイページにも  
ご案内が表示されます

#### 4. セミナー受講



お申込みされた会場にて  
セミナーへご参加ください

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

## ▼よくあるご質問

- ・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
- ・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は  
「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

## ▼お申込みはこちら

