

失敗しないための買取再販のトリセツ

空家再生

き

×

売買仲介

で年間5億円つくる

成功事例レポート

仕入れ基準とリフォーム使用を押さえれば成功しました。
具体的な内容は中面をご確認ください。

POINT 1 ねらい目は築35年～40年の中古戸建て物件。
築古戸建ての買取基準づくり

POINT 2 買取後にすぐにリフォームして販売するために
築年数別にリフォーム箇所・仕様を決める

POINT 3 パート社員でも物件仕入れできるための
仕入れの仕組みづくり



株式会社リブデザイン
代表取締役

千葉 武志氏

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。

空家再生ビジネス新規立ち上げセミナー お問い合わせNo. S092425

リアル開催決定

東京会場
株式会社船井総合研究所 東京本社

2022年 11/28 (月)

時間：13:00～16:30 (受付12:30～)

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

〒541-0041

大阪市中央区北浜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。

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「問い合わせNo.」をご記入ください。)

092425

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。ブランド立ち上げから3年間で年商5億粗利1.6億達成。

ゲスト
講師



立ち上げ3年で

年商5億 粗利1.6億達成

■ 空き家再生ビジネス参入1年目で買取再販 仕入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。

不動産事業のさら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、粗利1.6億を達成しました。今回のセミナーでは、株式会社リプロデザイン 代表取締役 千葉武志氏より空き家再生ビジネス参入に至った背景から事業が軌道に乗るまでのストーリーについてお話しいただきます。



3年間で年商5億の成功事例インタビュー

▶なぜ空き家再生ビジネスに取り組んだのですか？

■中古物件の仲介手数料だけでは単価が低く生産性が低い

地方商圏であるため、中古物件の仲介手数料は平均して50万円程度と低く、仲介手数料だけでは全く儲かりませんでした。この状況を何とかしたいと思い、収益性の高いビジネスモデルを探していたところ、空き家再生ビジネスを知りました。初めは半信半疑ではありましたが「まずは取り組んでみよう」と、思い切ってやってみることにしました。仕入れ案件の攻略と営業の仕組みが整備されてからは、安定的に仕入れを行うことができるようになりました。また、中古物件をリフォーム済みで販売することができるため、通常の中古仲介と比べ、成約率が高くなりました。結果的に営業の生産性が上がりましたので、参入して良かったと感じています。



▶空き家再生ビジネスを始めた当初苦戦したことはありますか？

■リフォームの積算がうまくいかず、粗利率に課題がありました。

参入当初はリフォームの積算が甘いなどの問題があり、粗利率が15%程度しか取れていませんでした。そのため、買取前の物件チェックの強化や、リフォーム業者と協力して積算の見直し、原価の見直しなどを進めました。そうしたことで想定外の追加費用やリフォームの原価を抑えることができるようになり、戸建再販事業の粗利率は25%まで徐々に向上してきました。今期はさらなる効率化や原価削減を進めて、30%の粗利率達成を目標にしています。

3年間で年商5億の成功事例インタビュー

▶ **仕入れに苦戦する会社が多いですが順調に進みましたか？**

■ 業者仕入れを中心に空き家物件の仕入れを強化

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**を強化しました。その上で自社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。



※当社 空き家再生ビジネス研究会
販促ツール一部抜粋

▶ **既存の売買仲介営業が仕入れを行うことは可能ですか？**

■ 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。



※当社 空き家再生ビジネス研究会
営業マニュアル一部抜粋

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	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	1,500万円～2,000万円（税込）
ビジネスエリア人口	人口～50万人の地域 （自社商圈＋近隣エリア）
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

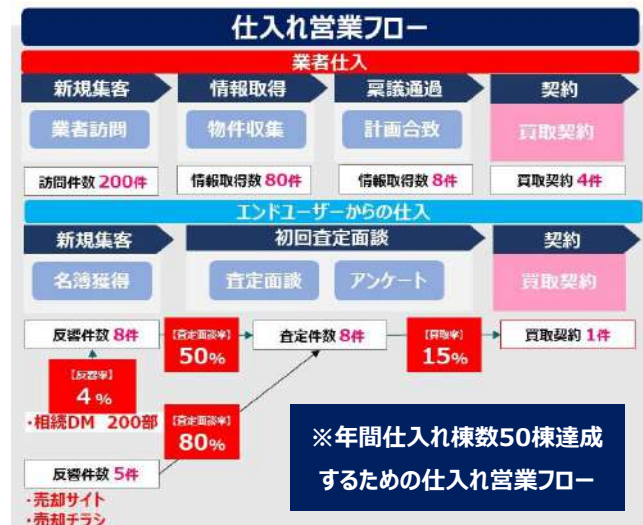
自社の商圈内における中古再販事業立上げにおいて、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標としています。

	1年目	2年目	3年目
売 上 / 1棟@1,600万円	28,800万円	59,200万円	80,000万円
粗 利	5,760万円	11,840万円	20,000万円
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	1,920万円	2,368万円	2,500万円

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	・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、内覧履歴、リフォームの箇所と金額、見積もり金額などが記載されています。積算ツールは、入力されたデータを基に、買取価格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

※当社 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**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8億
達成！専任1名で年間38棟仕入達成。**



代表取締役
山下 史昭氏

当社は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。



四国 地域

高知県高知市
株式会社
リアライズ

**異業種参入！不動産事業新規参入
4年目で3拠点売上11億達成。**



代表取締役
山崎 貴修氏

当社は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してきました。2017年より、不動産事業に新規参入しました。中古仲介事業で業績を伸ばし、2019年度より空き家再生に取り組み、現在、不動産事業3店舗で年間売上11億を達成しました。



ご入金確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

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.S092425

東京会場

2022年11月28日(月) 13:00 ▶ 16:30

(受付12:30より)

(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

日時・会場

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、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払い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。

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みに適用となります。

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

092425 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
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

ご参加いただくにあたり 下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによる
ご来場者様の体表温スクリーニング
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱(37.5度以上)がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますこと
をご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

▼お申込みはこちら

