

売買仲介会社の事業者の皆様へ

# 業者仕入 空き家再生 仕入営業3人で年間 仕入51棟 売上7億円

～～成功事例レポート～～



静岡県  
株式会社Sweets Investment  
執行役員 黒田 淳将 氏

売買仲介から空き家再生を本格スタートして5年！年  
間51棟仕入・44棟販売！営業社員3名で売上7億  
円を達成し、高収益事業になりました。成功のカギは、  
業者仕入に、、**続きは・・・**

**具体的な内容は中面をご確認ください！**

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。



<主催>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。

お問い合わせ No.S095625



2023年  
オンライン  
開催 2/24(金)  
開催時間：13:00～16:30

業者仕入で空き家再生50棟7億円達成セミナー



仕入れ営業3人で

年商7億 販売44棟達成

成功企業  
レポート

株式会社Sweets Investmentに  
お話を伺いました

静岡県 静岡市

株式会社

Sweets Investment

執行役員 黒田淳将氏

2018年より空き家再生事業として、  
「空き家買取専科」ブランドを立ち上げ。  
ブランド立ち上げから4年で年商7億円を達成。



ゲスト  
講師

## ■ 買取再販ブランドの立ち上げから4年で 年間仕入51棟、販売44棟を達成しました！

静岡県静岡市を中心に活動されております株式会社Sweets Investmentは、  
現在中古戸建物件の買取再販事業を中心に事業を拡大されています。

分譲事業、不動産売買等を実施している会社の関連会社として設立された同  
社ですが、土地の仕入れがうまくいかずなかなか結果が出ませんでした。

そんな中で空き家市場の成長性を感じ、空き家再生事業に参入しました。

2018年より空き家買取専門店として「空き家買取専科」を立ち上げ、初年度か  
ら32棟の販売を達成。立ち上げ4年目の2021年度には、空き家買取51棟、  
販売棟数44棟を達成しました。

今回のセミナーでは、黒田氏より空き家再生事業立ち上げ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します。

## 4年間で年商7億の成功事例インタビュー

### ▶なぜ戸建再販ビジネスに取り組んだのですか？

#### ■土地の仕入れがうまくいかず分譲事業に苦戦していました。

創業当初は土地分譲事業、造成事業や物件の投資判断・販売協力を中心に事業を展開していました。しかし、**土地の仕入れがうまくいかず苦戦していました。**そんな中で目を付けたのは、空き家再生ビジネスです。**地方商圈で特に問題となり**

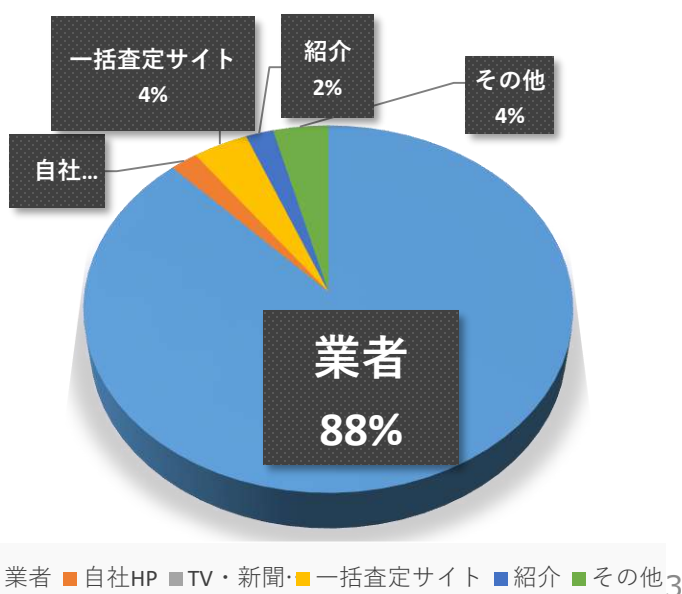


**増え続けている空き家をターゲットに置くことで、成長分野のビジネスと社会貢献ができると感じ、会社の中心事業として展開していくことを決めました。**初めはFCに加盟していましたが、2018年に「空き家買取専科」を立ち上げ**戸建て買取再販に特化したビジネス**を行っています。

### ▶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？

#### ■仕入れのルートを不動産仲介業者に絞り込むことで安定して仕入れ活動を行えるようになりました。

もともと一括査定サイトなどの**エンドユーザーからの仕入れ**をメインに買取を行っていました。エンドからの仕入れだと売主の都合により案件化までに時間がかかるケースも多く、仕入れ件数が思ったように伸びませんでした。仕入れのルートを思い切って**業者に絞り込むことで安定的な仕入れ情報獲得**を実現しました。



# 4年間で年商7億の成功事例インタビュー

▶ 未経験営業でも仕入れ情報を獲得していますがどのような方法ですか？

■ 訪問業者の精査や業者訪問持参ツールの整備で  
未経験営業社員でも情報獲得できています。

効果的な業者仕入れを行うためには**自社物件を多く保有する業者**をメインとして関係性を構築する必要があります。そのためには**訪問する業者はランクと関係性で分析**し、自社に情報を流す優位性を伝える必要があります。初めは属人的に業者廻りを行っていましたが、現在では**だれでも自社が買取りするメリットを伝えられるよう持参ツールを整備**しています。

| ランク | E1    | D1    | C1     | B1    | A1     |
|-----|-------|-------|--------|-------|--------|
| E1  | 0.00% | 0.00% | 25.00% | 0.00% | 25.00% |
| E2  |       |       |        | 0.00% | A2     |
| E3  |       |       | 0.00%  | 0.00% | 0.00%  |
| E4  |       |       | 25.00% | 0.00% | 0.00%  |
| E5  |       |       | 0.00%  | 0.00% | 0.00%  |

関係性

↑業者分析表



↑業者訪問時持参ツール

▶ 営業3名でどのように月間250件の案件に対応しているのですか？

■ 営業の役割を分業しシステムを導入することで  
3名で250件程度の案件に対応しています。

月間250件近くの物件情報から5件程度買取りを行っています。買取案件の管理に関してはsalesforceを活用しています。**システム上で簡易査定**する仕組みが整っているため事業責任者は**スピード感を持った返答**を行うことができます。

また、**役割を分業**することで月間250件近い物件情報に対応しています。

| 物件ID | 建物    | 土地    | 設備     | その他   |
|------|-------|-------|--------|-------|
| 001  | 0.00% | 0.00% | 25.00% | 0.00% |
| 002  |       |       |        | 0.00% |
| 003  |       |       | 0.00%  | 0.00% |
| 004  |       |       | 25.00% | 0.00% |
| 005  |       |       | 0.00%  | 0.00% |

↑簡易査定表（イメージ）

## 4年間で年商7億の成功事例インタビュー

### ▶ 買取再販事業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。

立ち上げ当初はリフォームの積算が甘い等の問題があり、粗利率が20%程度しか取れていませんでした。

そのため、**買取物件のチェック強化**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**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23%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、25%の粗利率達成を目標にしています。

### ▶ このビジネスを始めて良かったことは何ですか？

#### ■ 競合が少なく、これから成長するマーケットで生産性の高いビジネスが実施できています。

分譲事業では土地の仕入に苦戦し、なかなか業績が上がりませんでした。

しかし築古戸建をターゲットとした戸建再販ビジネスでは、他社が扱わない築30年以上の物件を取り扱っています。**社員1人当たりの生産性は4000万円**を達成できており、**高い生産性を達成できています**。



## 今回のセミナーで公開する

# 株式会社Sweets Investmentの取り組み

情報取得～買取りまで**最短1週間**で査定額算出する仕組み

ポイント  
1

salesforceを活用し**査定・値交渉を自動化**  
→未経験でも仕入れ情報の最大化が可能

ポイント  
2

**業務分担を明確化**し営業の生産性向上  
→各営業フローで**分業制を導入**

| 名称        | 主な業務内容             | 担当            |
|-----------|--------------------|---------------|
| 情報取得      | 業者アプローチ            | フロント担当・業務委託社員 |
| フロント査定    | SF上机上査定            | フロント担当・業務委託社員 |
| フロント打診承認  | 机上査定のジャッジ          | 各エリア担当者       |
| 本査定       | 訪問査定               | リーダー          |
| 本打診承認済    | 買付額確定              | 執行役員          |
| 契約合意・決済準備 | 買付                 | フロント担当        |
| 加工        | リフォーム内容確定          | 加工販売担当        |
| 販売中       | 加工中の販売、専任期間と一般期間管理 | 加工販売担当        |
| 契約合意・決済準備 | —                  | —             |

## 年間50棟仕入れ達成するための業者仕入れ攻略

ポイント  
1

**アプローチツール**を用いた情報獲得施策  
→未経験でも結果が出るよう**営業を標準化**



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

業者リスト

| 業者名 | ランク | 関係性 | 備考   |
|-----|-----|-----|------|
| 業者A | 高   | 強   | 毎月訪問 |
| 業者B | 中   | 中   | 毎月訪問 |
| 業者C | 低   | 弱   | 毎月訪問 |

## 高粗利率・回転率UPするための販売戦略

ポイント  
1

競合業者との差別化、付加価値デザイン設計  
→再販物件1件当たりの粗利益**300万円以上**



ポイント  
2

**商圈特性×顧客ニーズ**を抑えた商品化戦略  
→仕入決済～販売までの**在庫回転率向上**



ここまでお読みいただいた皆様へ

# 未経験者3名で7億円達成 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

不動産営業未経験者が**空き家再生50棟を達成し、年商7億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、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、全国の不動産会社向けに、空き家再生(中古買取再販)、専任媒介獲得強化、中古仲介×リノベなどの**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。本日は沢山ある当社の業績アップ事例の中から、空き家再生事業で空き家再生50棟を達成し、年商7億円を達成した企業の取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

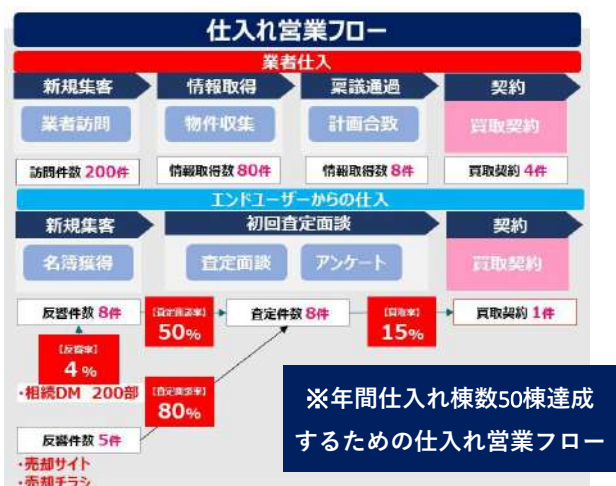
中古再販事業立ち上げ、初年度建売18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標とします。

|                           | 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**おのこの特徴を理解し、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。積算ツールでは、入力されたデータに基づいて、買取価格や利益率など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40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40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、年間仕入38棟、販売25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

当社は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。



# 業者仕入で空き家再生50棟7億円達成セミナー

お問い合わせNo.S095625

セミナー開催日程：2023年2月24日（金）

会場：オンライン開催

## 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

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!?  
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  
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 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬

## 第二講座

### 特別ゲスト講座

#### 空き家再生ビジネスモデルでの成功事例のご紹介

不動産売買仲介会社が空き家再生50棟達成した成功ストーリーをお話しいたします。

株式会社 Sweets Investment  
執行役員 黒田 淳将 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年で50棟達成する事例を徹底解説

月5件以上買取りを行うための集客手法を公開  
成功企業の買取りチェックシート、買取りマニュアルを公開  
買取り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 中古再販チーム 酒井 大輝

## 第四講座

### 船井総合研究所の講座内容

#### 不動産会社が取組みむべき高収益ビジネスモデル

採用難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?!1拠点5億円の不動産店舗づくりとは!?これから勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬



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。

業者仕入で空き家再生50棟7億円達成セミナー

お問い合わせNo.S095625

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】

2023年2月24日(金)

開始

終了

13:00

16:30

ログイン開始：講座の開始時刻30分前より

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。

日時・会場

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し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)/1名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200円)/1名様

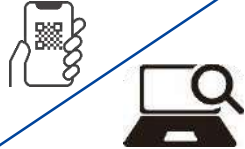
●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。

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。

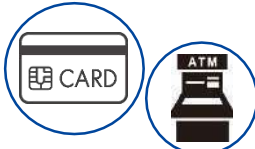
お申込み  
方法

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  
【 095625 】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.メールで届く



受講料のお支払い確認後  
開催2日前に受講方法をメールで案内  
マイページにも  
セミナー視聴サイトが表示

4.セミナー受講



開催時間になれば  
お持ちのスマホ・PCより  
セミナー視聴サイトに入  
室



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)

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お問合せ

▼よくあるご質問

▼お申込みはこちら

・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

