

空き家再生ビジネス成功事例フォーラムのご案内

講座	セミナー内容
第1講座	地方の空き家増加を追い風に新規事業を立ち上げる空き家再生ビジネスのポイント ■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・賃貸支援部 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬
第2講座 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 ■異業種参入で、空き家再生ビジネスのみで40棟販売！売上高3.2億円、粗利高1億4,000万円を達成したポイントとは！？ ■40棟販売のうち、25棟を現居売りで1棟平均粗利350万円、粗利率43%を達成する高収益のポイントとは！？ ■空き家を仕入れ、平均120日以内に資金回収を行う早期販売の秘訣とは！？ 株式会社リアライズ 代表取締役 山崎 貴修氏
第3講座	空き家再生ビジネスに新規参入でも成功するポイントとは ■空き家再生ビジネス成功事例企業の仕入れ手法を大公開 ■高利益・早期販売を実現する具体的な手法を徹底解説！ ■空き家再生ビジネスを成功に導くリフォームのポイントとは！？ 株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古再販チーム 藤島 有希
第4講座	不動産会社に取り組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！？ ■これから勝ち抜く住宅・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・賃貸支援部 中古再販チーム リーダー 武市 龍馬

セミナー参加者限定特典！無料経営相談を開催します！

開催要項

東京会場

2023年11月2日(木)

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

申し込み期限 2023年10月29日(日)

13:00~16:30(12:30~受付開始)

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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。

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
●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も適用となります。		

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104957>



【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。
船井総研セミナー事務局 (seminar271@funaisoken.co.jp) TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

住宅・不動産向け

空き家再生の最新事例が1日でわかる

空き家再生成功事例

フォーラム2023

立上げ3年で

販売棟数

37棟

※2022年5月~2023年4月

売上

約3.2億円

※2022年5月~2023年4月

粗利

約1.4億円

※2022年5月~2023年4月

粗利生産性

3,500万円

※2022年5月~2023年4月

月間4件
仕入れを実施するための
買取案件創出方法

仕入れ決済から
引き渡しまで
120日
で実施する方法とは？

平均粗利高
350万円以上
獲得する仕組み

この3つのポイントが「住宅・不動産業界の未来」を切り拓く！

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
-----	---------------------------------	---------------------------------

東京会場

2023年11月2日(木)

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

13:00~16:30(受付12:30より)

〈限定30社〉

主催



明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

空家再生ビジネス成功事例フォーラム

お問い合わせNo. S104957

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 104957

空き家再生ビジネス立ち上げ3年で37棟販売の秘訣



株式会社リアライズ

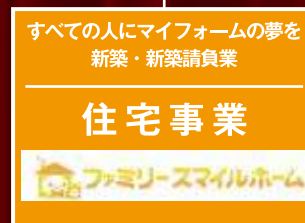
高知県高知市に本社を構える株式会社リアライズ。2020年の設立後、3年で37棟販売、売上3.2億円、粗利高1.4億円を達成されました。

株式会社リアライズのご紹介

株式会社リアライズは高知県でエネルギー事業や住宅・不動産事業を展開する株式会社ライフラインサービスグループの空き家再生ビジネスを担う会社です



株式会社リアライズ
不動産事業部



空き家再生ビジネスに参入後、3年で41棟仕入れ、37棟販売を実現しました。37棟販売による粗利高は1.4億円となっており、1棟当たりの粗利高は378万円となっております。

この事業は4名で実施しており、一人当たり生産性3,500万円と非常に高い生産性を誇っており、本レポートでは株式会社リアライズ 代表取締役 山崎氏へのインタビューを通じて成功の秘訣を紹介させていただきます。

株式会社ライフラインサービス
代表取締役

株式会社リアライズ
代表取締役

山崎 貴修氏



株式会社ライフラインサービスの設立

私たちは、

“お客様との仕事を通じて、人生のあらゆる壁を正面から受け止め乗り越えてゆく事で、自己と仲間を成長させ、自己の人生の幸福感とおお客様の満足感に貢献する事ができる。”

を企業理念としています。

当社の社員に、仕事を通じて人間的に成長し幸せになって欲しいと思った時に

どうすれば幸せになれるのか？

どうすれば自分の人生が良くなっていくのか？

私もそうでしたが、なかなか具体的な方向性がわからない事が多いと思います。私自身はこの理念を実践していく事で、少しずつ前進出来ていると感じてますので、迷っている人の道標になったら良いと思いこの様な企業理念としました。

と言いますのも、私自身は、ずっとBtoCの営業畑で仕事をしてきましたが、当時の会社では自分の仕事が世の中にどの様に役立っているのか実感しづらく、

一度の人生、どうせなら私という人間が世の中にどの様な影響を残せるのかを試してみたくなったのが起業のきっかけでした。

そして元々営業として行っていた、太陽光発電事業を行う会社として株式会社ライフラインサービスを立ち上げました。

未経験で参入した住宅業界での伸び悩み・・・

当初は時流もあり、順調に伸びていましたが、国の施策による影響が大きい業界の為、永続的な成長が難しいと考えていました。そしてエネルギー事業と親和性の高い住宅事業として、**立ち上げた住宅ブランド（ファミリースマイルホーム）**は思う様に伸びませんでした。そんな中で空き家問題の事を知ったり、高知県の中では都会である高知市でビジネスを行う場合は建築業よりも不動産業の方が川上側になると考え、不動産業界への参入を、検討し始めました。

不動産業界に参入して高知県No1に

当初は新規参入で上手くいく自身は有りませんでした。船井総合研究所のセミナーに参加し、買仲介のみで参入でき、既存の建築ノウハウも活かせる“中古＋リフォーム”のビジネスモデルで不動産業に参入する事をする事を決意しました。

“中古＋リフォーム”のビジネスモデルでは**3年で高知県 No.1**になりましたが、更に伸ばす為には物元になることが重要だと考えていましたが、**同じ会社で買仲介、売仲介どちらも行うとお客様にとっての利益相反になる**と考え、売買事業部となる株式会社リアライズを立ち上げました。

愛宕店



本宮店



さらに伸ばすため、買取再販事業（空き家再生ビジネス）へも参入

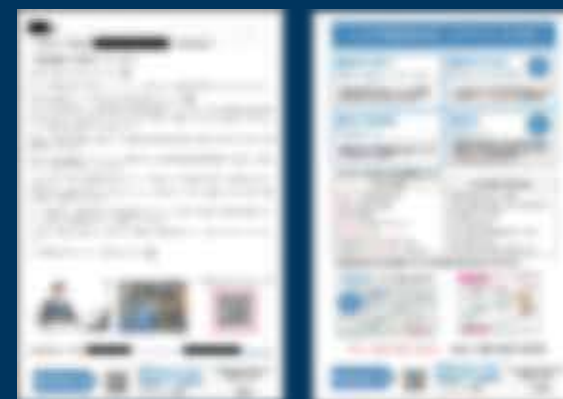
買取を自社で行うのは、物件を預かるよりも主導権を握りやすく、“中古＋リフォーム専門店 イエ楽”（買仲介事業）とのシナジーも効くと考え、**受託よりも買取を重視して空き家再生ビジネスへの参入**も行いました。

買取にあたって、自走できるほど利益を作れる自信はなかったため、**運転資金に不安があったので、仕入れから販売までの日数を短縮**するような取り組みを行いました。

空き家再生ビジネス成功の秘訣

成功の秘訣は**エンドユーザーからの仕入れ**だと思います。**空き家再生ビジネスは仕入れから販売までの川上の工程ほど重要度が高い**ので、自社でエンドユーザーへ営業し、粗利率の高い仕入れができたのがポイントでした。そのために、売主となる70代～80代に向けた看板や相続 DM、チラシといったアナログ媒体を強化した**アナログ集客戦略**が好奏し、空き家再生ビジネスの成長に大きく繋がったと思います。

相続 DM



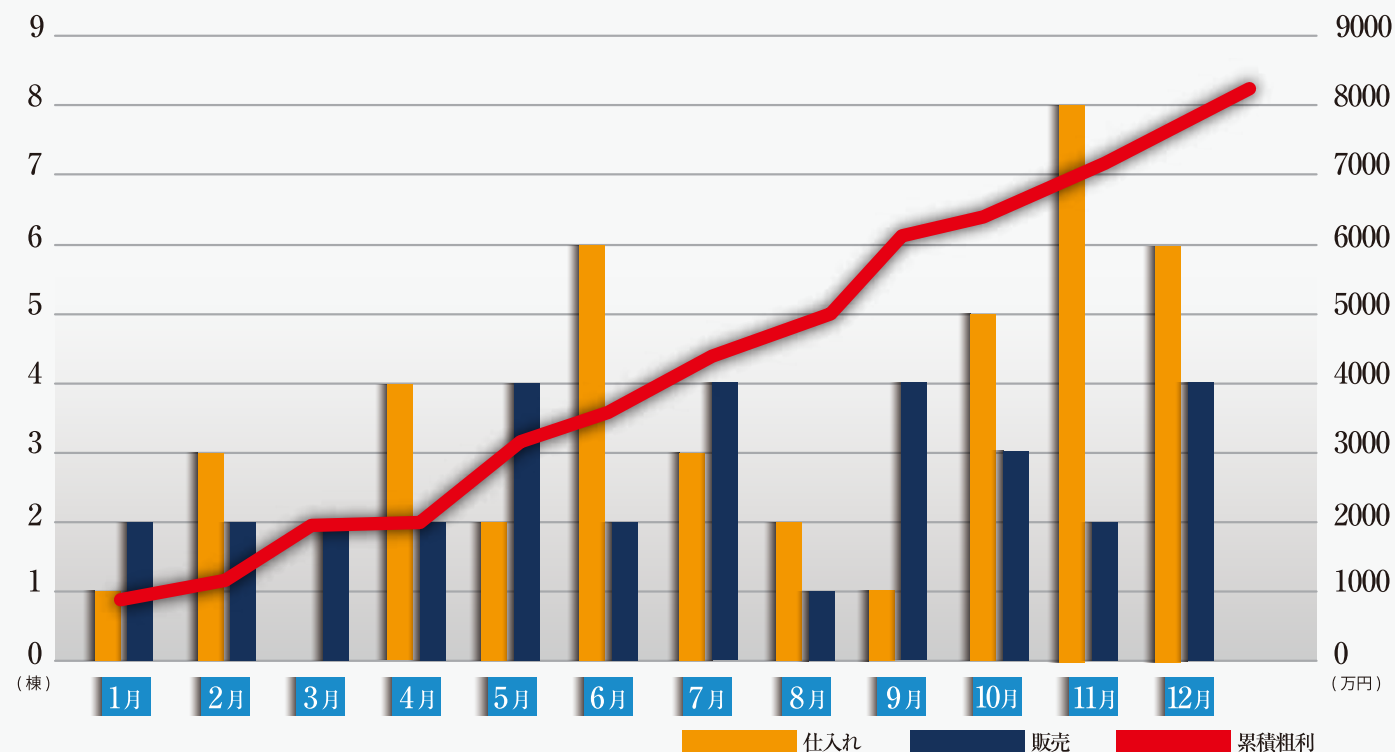
チラシ



空き家再生ビジネスに参入して良かったこと

イエ楽とのシナジーも効き、それぞれの会社で利益が出ているので参入して良かったです。

空き家再生事業年間実績「2022年」



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上 (万円)	2,639	2,185	2,941	880	2,448	4,235	4,378	2,197	5,560	3,468	2,496	4,042	37,469
粗利 (万円)	889	542	907	90	1,156	506	1,051	610	1,111	329	838	1,047	9,076
仕入れ (棟)	1	3	0	4	2	6	3	2	1	5	8	6	41
販売 (棟)	2	2	2	2	4	2	4	1	4	3	2	4	32

また、助け合う文化やチャレンジできたかを評価制度にも反映させており、未経験でも成果が出せる仕組みを構築しています。49歳で中途入社した前職事務員の女性は入社3か月で500万円ほどの粗利を作れているなど、助け合って成長できる組織を作れていると感じています。

社会にでて失敗して”私の人生これでいいのかな”と感じているような中途社員の方が結果を出せており、「リアライズに入社して良かった」という声も聞けています。

今後の展望

4年後に高知県で25億円規模の会社に成長することを目標としています。事業ごとに分社化し、社長を複数人作りやりがいをもって働ける組織にしようと思っています。

また、成長している人にポストを与えるためにも積極的に多角化を行い伸ばしていきたいです。



月間4件の仕入れを実施するための買取案件創出方法

売主となる70代～80代に向けて看板や相続 DM、チラシといったアナログ媒体を強化しました。相続 DMでは“量”と“質”のポイントを抑え、約5%の高い反響率で運用することができました。また、買取チラシも3,500部で1反響を獲得できております。



仕入れ決済から販売まで120日で実施する方法！

物件の情報取得から仕入、仕入から販売まで案件管理を仕組化。進捗が遅れないようスピード感を持った対応を行うことで仕入れ決済から販売まで120日間の期間を達成しています。



平均粗利350万円以上獲得する仕組み

平均粗利を高めるためには、安く購入できる物件の隠れた良さに気づくことがポイントです。見極め力をつけるためには案件数を最大化させることと、受託ではなく自社での買取に誘導する営業フロー・ツールの作成が重要でした。

