

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナーのご案内

講座	セミナー内容
第1講座	空き家数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%の時代に入突! 空き家を活用するビジネス転換の必要性とは!? ■全国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 ■新築工務店から空き家再生ビジネスを始めるメリットとポイントとは?! ■業者仕入れを攻略し空き家再生 60 棟達成した成功ストーリーとは?! ■売上 17 億円を 12 名の社員で達成させた営業手法を大公開 株式会社リップル 代表取締役 岩崎 大吾氏
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 酒井 大輝
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 ■これから勝ち抜く住宅・不動産会社の成長戦略とは!? ■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?! 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29日 (水)

申込み期限 **2023年11月25日(土)**

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。

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR五反田駅西口より徒歩15分]

13:00~16:30(受付開始12:30~)

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/106205>



【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。

2023年ラストセミナー! 空き家再生の最新事例が1日でわかる!

異業種
参入

営業7名
82棟

1棟当たり
粗利高
400万超

空き家再生

営業7名▶売上**25億円**・粗利**3.3億円**達成!
伸びた理由を徹底分析!

こんなお悩みを抱えている皆様におすすめ

ゲスト
講師

株式会社リップル

代表取締役 **岩崎 大吾氏**

- ✓ 不動産売買仲介の**売り上げに伸び悩む**皆様
- ✓ 空き家再生の**仕入れ手法**が知りたい皆様
- ✓ 第二本業となる**新規事業**をお探しの皆様

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

東京
会場

2023年

11月29日(水)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 [JR五反田駅西口より徒歩15分]

13:00~16:30 (受付開始 12:30~) 〈限定30社〉

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

空き家再生ビジネス新規立ち上げセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. **S106205**

※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。)→ **106205**

新築工務店から独立！売買仲介から**中古再販**事業を中核事業に転換し 空き家再生**82棟** 仕入・売上**25億円**達成の秘訣

粗利高**3.3億円**の
成功のポイント徹底分析



ゲスト講座

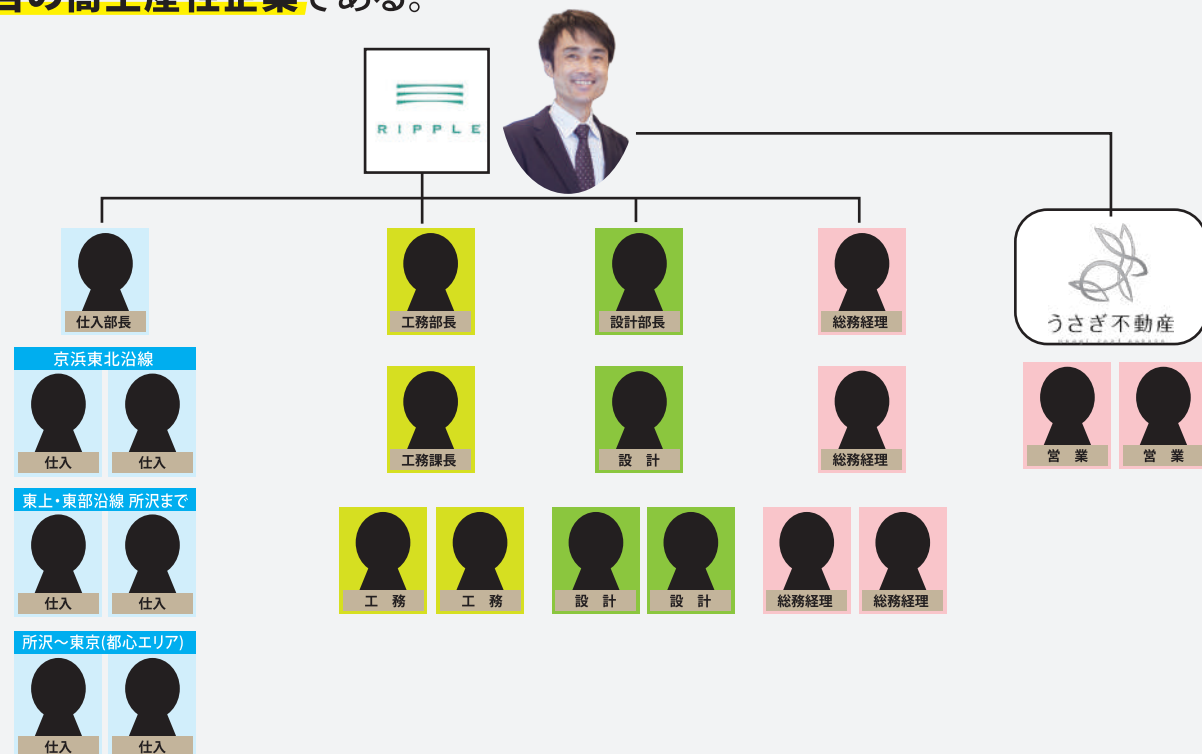
埼玉県川越市
株式会社リップル

代表取締役 岩崎 大吾氏

株式会社リップルのご紹介

注文住宅の営業を経て、
2007年に埼玉県川越市に不動産売買事業で株式会社リップルを創業。

売買仲介で実績を積み上げながら、中古マンション再生事業を中核事業として
転換を図り、16期目の前期は**77棟販売・売上25億円**を営業7名で達成した業界
注目の高生産性企業である。

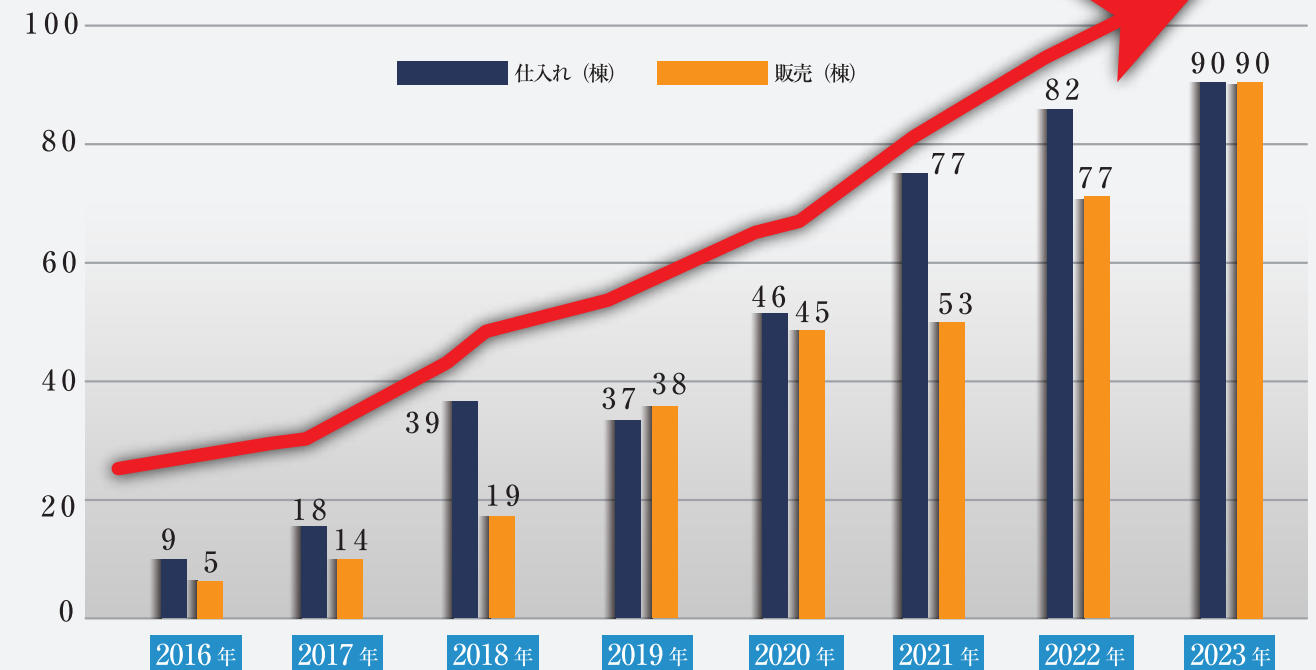


77棟販売による粗利高は3.3億円となっており、**1棟当たり428万円**と高粗利を達成されております。この事業を営業7名で実施しており、**一人当たり生産性4,700万円**と非常に高い生産性を誇っております。

本レポートでは株式会社リップル 代表取締役 岩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。

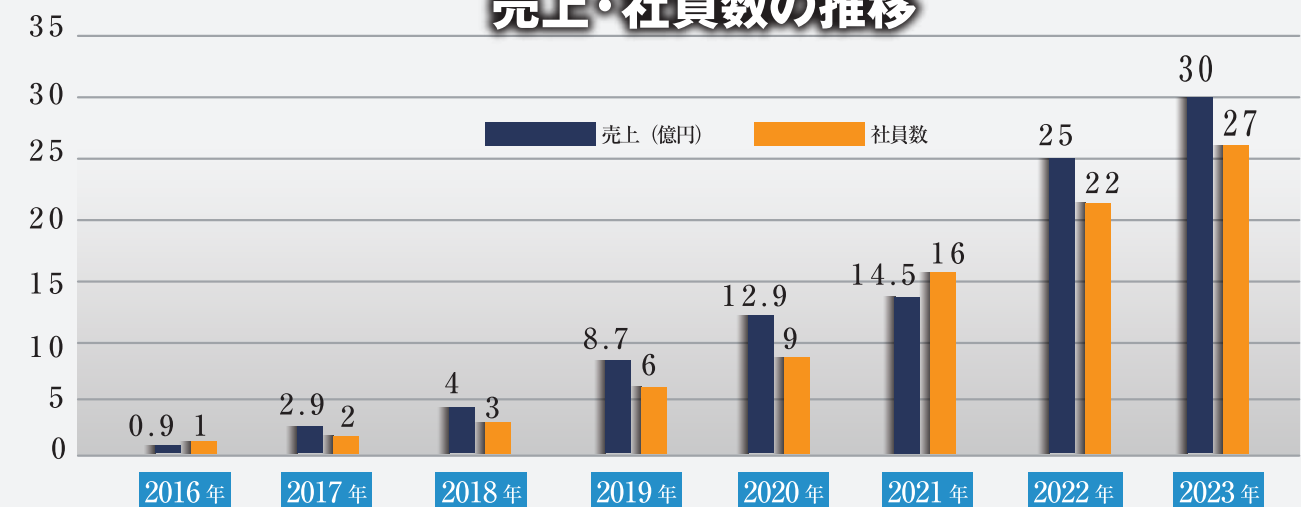
82棟の仕入れ、77棟の販売を達成

仕入・販売数の推移



売上**25億円**達成！今期は**30億円**目標

売上・社員数の推移



“営業生産性”を高めることを常に意識していたため、**業者からの仕入情報取得に特化**。業者仕入れの場合、手数料の関係で粗利率は低くなりますが、**仕入れまでの意思決定スピードや仕入れ量**など、**少ない人数で広いエリアをカバー**でき、**仕入れ件数を確保**することができます。

また客付け営業に関しても、業者に客付けしてもらうことを基本とし、自社では再販物件への直接反響のみ対応しております。

手間は最小化し、高回転・高粗利を意識しています。

株式会社リップルの創業

創業前は注文住宅の営業(土地仲介部門)をしていました。新築請負契約を獲得するために、不動産会社を回り土地情報取得に力を入れていました。その中で不動産業に魅力を感じ、株式会社リップルを創業しました。

売買仲介での“生産性の限界”を感じる

創業からは**売買仲介事業がメイン**で行っておりました。当初はリーマンショックの最中で買取を行っている企業の倒産も目の当たりにしてしましたので、リスクの高い買取再販事業は取り組んではいませんでした。

創業から7年間は売買仲介事業を順調に営んでいましたが、**売買仲介だけでは一人当たりの生産性や企業としての成長に限界を感じておりました。**

そんな中、取得した物件情報の中に、自社で買取転売しても**高収益が確保できる中古物件や土地情報があることに気がつき中古再販事業を検討し始めました。**

お客様からの買取りの要望も増え中古市場の成長も感じていましたので、**生産性を高めるため企業を大きく成長させるために中核事業を中古買取(空き家再生)へ転換する決意をしました。**

空き家再生ビジネスを中核事業に

転換当初の2016年の売上は0.9億円でしたが、翌年2017年には売上2.9億円、2020年はコロナ禍でありましたが売上12.9億円と目標としていた10億円を超える急成長を実現できました。

また**属人性を排除できたことにより採用・定着も好調で、前期2022年は22名の社員で営業エリア拡大を図り売上25億円まで成長**することができました。

空き家再生ビジネス成功の秘訣

成功の秘訣は不動産会社からの業者仕入れだと思います。仕入れする不動産情報の取得先は、大きく2つあります。

- ①エンドユーザーからの仕入れと
- ②業者からの仕入れです。

	エンド	業者
粗利率	◎	○
仕入生産性	△	◎
販売生産性	△	◎

それぞれにメリットデメリットがありますが、**自社は“営業生産性”を高めることを常に意識していたため、②業者からの仕入れに特化**することを決めました。

業者仕入れの場合、仲介手数料が発生するため粗利率は低くなりますが、仕入れまでの意思決定スピードや仕入れ量など、少ない人数で広いエリアをカバーでき、仕入れ件数を確保することができます。

また**物件販売の営業に関しても、業者に客付けしてもらうことを基本とし、自社の客付けの手間(育成や販促)をなくす**ことができます。販売を任せることにより関係性が良くなり、仕入れ情報の量・質、そして仕入れ業者数が増えます。



※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

今後の展望

空き家再生ビジネスへの転換により、**属人性を極力排除したスキームが構築**出来てきました。事業継承も視野に入れ、私個人としてではなく組織として外部から評価されるような会社を目指しております。都市部へのエリア拡大を行い、**売上100億円企業を目標**に事業展開を進めていきます。



株式会社リップル代表取締役岩崎氏に聞く 中古再販立上げの秘訣とは?!

月間7件の仕入れを実施するための仕入れ基準

中古再販事業成功のポイントは物件情報の最大化です。
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。

これにより未経験の新人営業社員でも物件のチェックを行えるようになり、仕入れ見込みの高い物件情報取得の最大化を図ることができました。

また買取価格算出もマニュアル化しており、損失も最小化できています。



月間7件の仕入れを実施するための仕入営業の標準化

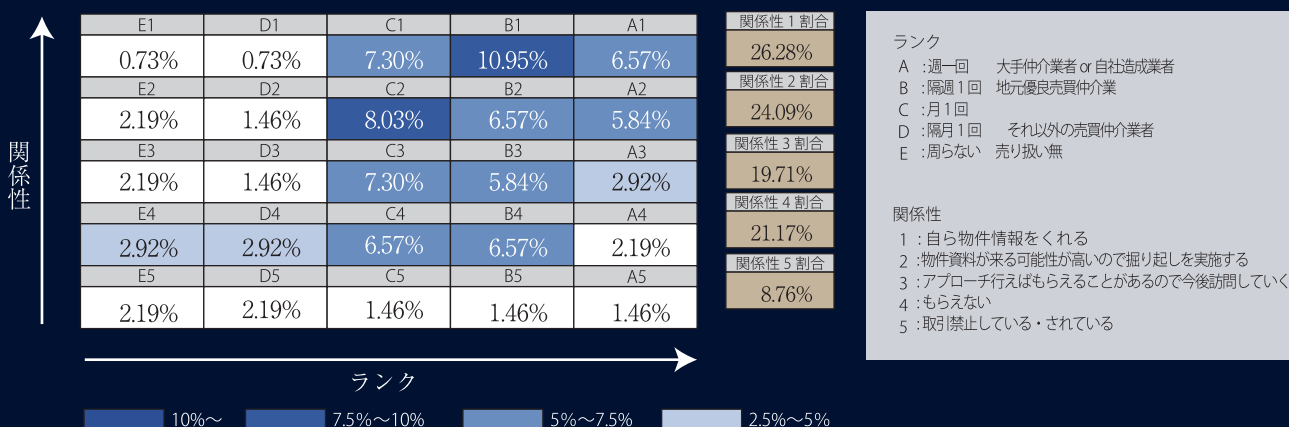
業界未経験の営業社員でも買取案件情報取得ができるように、業者営業の標準化を行いました。
具体的に、業者訪問時にお渡しするチラシを複数パターン作成し、訪問先の会社に合わせてメリット訴求を行いました。

また、訪問からクロージングまでのトーク内容をマニュアル化したことにより、誰が訪問しても情報がもらえる状況になりました。



月間情報取得250件を実現するパートナー業者作り

闇雲に訪問しても結果が出ないため、まずは業者分析表を基に訪問先となる不動産会社をリストアップし、ランク付けを行いました。商圏内での仲介取引件数が多く、関係性の良好な会社を重点的に訪問することにより、訪問業務の効率を上げることができ、月間の情報取得数250件を担保できています。



平均粗利400万円以上を確保する商品設計

商圏特性と顧客ニーズを想定した、デザイン性の高いリノベーションを施しています。同業他社と比較して100万円高いリノベーション原価をかけてでも、200万円高く売ることができる「優れた商品」を提供しているため、平均粗利400万円を確保できています。

