

東京会場
2024年5月27日
開催時間 14:30~17:30
(受付開始14:00~)
株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲)

- このような会社におすすめ
- ✓ 既存事業が伸び悩んでいる…
 - ✓ 収益性の高いビジネスをしたい…
 - ✓ 既存事業とシナジーを生むビジネスがしたい…
 - ✓ 不動産ビジネスに“今から”参入したい…

異業種参入OK! 営業利益10%超えの高収益ビジネス!

空き家再生

店舗なし 営業育成なし 不動産免許なし で始められる!

初年度売上3億円粗利1億円営業利益3,000万円



ゲスト講師
株式会社匠和美建
代表取締役
松本 直也氏

既存のリフォーム業を活かして高収益
不動産事業に参入することができました!

具体的な取り組み内容は中面へ!

主催 サステナブルグロスカンパニーをもっと。 Funai Soken
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
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 ※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。

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。

空き家再生セミナー

お問合せNo. S112844

講座	セミナー内容
特別ゲスト講師 第1講座	リフォーム会社が空き家再生ビジネスを新規立ち上げて3億円達成できた秘訣 ポイント① リフォーム会社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 ポイント② 未経験の担当者1名で空き家再生30棟・売上3億円を達成できた具体的な施策を公開 ポイント③ リフォーム会社だからこそできる旧耐震物件の再生事例を大公開 株式会社匠和美建 代表取締役 松本 直也氏
第2講座	空き家再生ビジネスで売上5億円達成する成功事例紹介 ポイント① 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 ポイント② 高利益・早期販売を実現する具体的な手法を徹底解説! ポイント③ 空き家再生ビジネスを成功に導く仕入れ・リフォーム・営業で押さえるべきポイントとは 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 小林 直生
第3講座	リフォーム会社が取り組むべき空き家再生ビジネスモデル ポイント① 空き家ビジネスの新規立ち上げで売上5億円を突破するためのロードマップ ポイント② 企業の持続的な成長に向けて経営者がまずは取り組むべきこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 武市 龍馬

開催要項

日時	東京会場 2024年5月27日(月) 株式会社船井総合研究所 東京本社(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 ※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由) 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。	お申込み期限 5月23日(木)	14:30~17:30 (受付開始14:00より)
----	--	--------------------	------------------------------

受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円)/一名様 ●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、ご入金確認が完了しない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●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 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
または、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.112844を入力、検索ください。

お問い合わせ サステナブルグロスカンパニーをもっと。 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)
※お申込みに関するよくあるご質問は「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。

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/112844	【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。
---	---

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。)→ 112844

【徹底解説】異業種でも始められる！

なぜ今、空き家再生を始めるべきなのか。

中古住宅市場の現状とこれから

昨今の資材高騰や、世帯年収の伸長率が小さい等の外的要因は、住宅・不動産業界市場も大きく影響を与えています。物件価格も高騰するうえで、新築着工棟数は減少すると見込まれています。一方で、中古住宅の流通数は増加する見込みです。その中でも築古物件は年々増加しています。中でも**空き家に関して、年間60万戸増加すると見込まれており、2028年には空き家率が23%と4件に1件が空き家になると想定されています。**
(出典：総務省住宅土地統計調査)

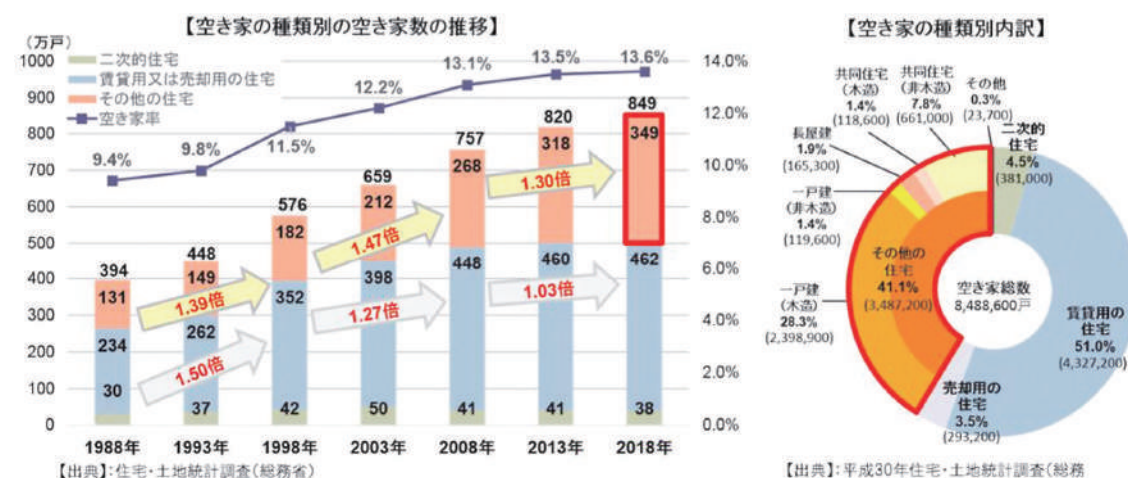
そのため、住宅・不動産業界では、中古住宅をいかに扱うかが今後重要になってきます。

新築現象、中古住宅流通は増加する見込み

	2015年	2025年
新築市場	92万戸	67万戸
中古市場	25万戸	30万戸
リフォーム市場	6.7兆円	6.6兆円

※船井総合研究所調べ(当社所有企業のデータ国土交通省の統計、総務省の統計をもとに算出)

全国の空き家数は増加する見込み



空き家の活用が進まない背景

なぜ、空き家の活用がなかなか進まない実態になっているのでしょうか。空き家の活用が進まない理由や背景について解説します。

空き家の活用が難しい理由について実態を見ていきます。まずは、**買取情報の獲得が難しい点**にあります。住宅を売る方のほとんどは一括査定サイトなどでご自身の物件査定を依頼している場合が多く、問い合わせがあっても他社で決まってしまう実態がございます。次に、**買取基準が定まっていない点**にあります。せっかく情報を獲得しても修繕箇所が多く、施工費用が上がってしまう、駐車場が1台しか停められない案件を買い取ってしまうのは販売しにくい案件となってしまう。最後に、**売れる商品づくりがわからない点**にあります。施工箇所、内容、価格が妥当でないと販売価格が上がり、売れにくい物件となってしまう。こうした点が空き家の活用が進まない原因となっております。

空き家の活用がなかなか進まない背景

理由①

「買取情報が集められない」

- ・一般売主から情報を獲得できない
- ・他業者から情報を獲得できない

理由②

「買取基準がわからない」

- ・仕入れ可能な物件の良し悪しがわからない
- ・物件調査時の確認すべき内容がわからない

理由③

「売れる商品づくりがわからない」

- ・どこを施工して良いかわからない
- ・施工金額の妥当性がわからない

空き家を活用できていない企業が多い現状がある

「空き家活用」が大きな注目を集めています。

だから、今

上記の課題をすべて解決し、社会性と収益性を両立できる事業が必要。

担当者1名で売上3億円、粗利 1億円を達成した軌跡を徹底調査!

買取基準の設定、商品設計における リフォーム事業との兼ね合いが難しかった。

確かに苦労はございましたが、「どのようでしたら上手くいくか」ここが一番の肝かなと思います。

良いものにするのと価格がどうしても上がってしまうので、施工デザインを工夫しました。例えば、サッシや階段だったり。

一方で、買取再販事業の施工は減点方式なイメージです。

ただ、K社の品質よりは少し上の仕上がりにしたいとの思いは正直心にありました。

また、商品化についても最初は苦労しました。リフォーム事業を営んでいると、「できるだけ良いものを」とつい考えてしまいます。

そのために、正直販売まで半年以上かかった、いわゆる売れ残り物件は数棟発生しました。

また、商品化についても最初は苦労しました。リフォーム事業を営んでいると、「できるだけ良いものを」とつい考えてしまいます。

Question 3

参入時の苦悩

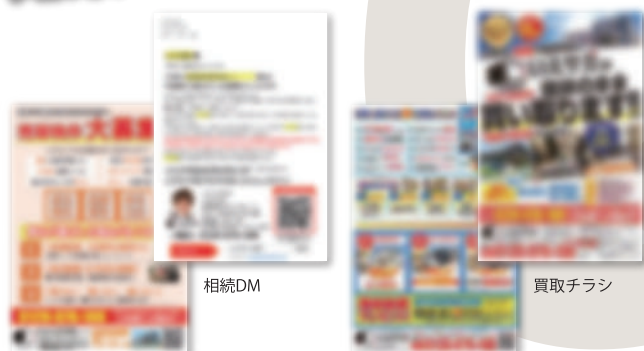


株式会社匠和美建
代表取締役 松本 直也 氏



1995年創業。住宅の増改築や水回りリフォームのショールーム店舗を福岡県と佐賀県に展開している。2022年佐賀市内にてリフォームのショールームと併設する形で不動産ショールームを開業。2023年に空き家再生事業に本格参入。空き家再生事業立ち上げ1年目で売上3億、粗利1億円を達成している。

買取物件の情報数をどれだけ獲得できるか。 効果のあるチラシ・相続DMを配布しました。



軌道に乗った一番の要因は、買取情報数を増加できたことです。船井総合研究所より、「当たる」チラシのデザインや配布方法を教えていただいたり、相続した方へ直接「当たる」DMを配布することで、反響数が急増しました。その上で買取の基準を整備することにより、成功率の高い物件の仕入れをすることができました。

また、一般売主に対するB to Cの営業手法についてもマニュアルを活用することで、仲介ではなく買取につなげることができました。

Question 4

空き家再生ビジネスが軌道に乗ったポイント

新規出店にはさまざまなコストがかかる。 「1店舗での複数事業展開」が企業成長のカギ



弊社がもともと外壁塗装の訪問販売から始めました。当初は売上を上げ、事業を大きくする考えは強くありませんでした。しかし、従業員を抱えているが故、企業の業績を安定させないといけないという気持ちは強くなりました。

会社を安定させるにも、現状維持では衰退していくだけ。そのため、企業成長は必須でした。

建築会社の成長として、店舗当たりのシェア拡大に注力しておりました。

しかし、業態付加での企業成長も考え、既存事業とのシナジーが効くことが効く不動産事業への進出を決めました。

事業を営む中で、商品化において建築業とのシナジーが効くと考え、地方の空き家問題を解決したいの思いから、1年前買取再販に取り組みました。

Question 1

空き家再生ビジネス立ち上げのきっかけ

商品企画における 箇所選定・詳細見積出しのスピード感、 が他社と比較して圧倒的に違います。



まず、各工事における底値などが理解できているので、箇所の選定のみを付けければよく、価格については各箇所についてわかっているため、箇所さえ決まれば価格出しはスムーズでした。

施工業者の喜ポイントなども理解できているため、住宅設備等をこちらで入れますとか、うまく営業ができましたね。

先ほども述べましたが、K社の施工内容も十分理解していたので、差別化できるポイントも選定できるんですね。

もともと付き合いのある工務店さんとも協力体制を敷くことができますので、施工費用も安くできました。

Question 5

既存事業とシナジーが効いたポイント

やると決めたら実績が出るまでやる。 実績がないからはやらない理由にならない。

また、未経験の新規参入ですし、物件を買収するのは「本当に売れるのか」わかりませんでした。ただ、やらなければ会社は成長しませんし、やると決めた以上、まずは実績が出るまでやろうと決めたのが事業が好転したきっかけなのかもしれません。

買取再販事業は弊社の既存事業とのシナジーも効くと考えてましたし、不安だからやめようとは考えていませんでした。

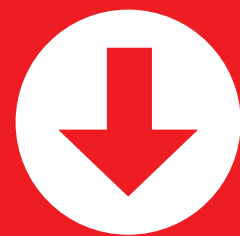


宅建免許の登録から始めたため、知識も何もない状況でした。実務はもちろん、契約締結の仕方なども一から学ぶ必要がありました。エリアにはもともと不動産事業を展開している競合他社もいるわけで、そのような中で自社が本場に勝てるのかはわかりませんでした。

Question 2

参入前の不安事項

セミナーへの
ご参加で



解消
3
大理由

Before

「買取情報が
集められない」

- ・一般売主から
情報を獲得できない
- ・他業者から
情報を獲得できない

After

- 業者訪問・買取チラシ・
相続DMで買取案件数の
最大化
- 買取チラシ・相続DMの
実施で一般売主からの
買取案件を最大化
- 業者訪問の仕組みで、
他業者からの買取案件を
最大化

Before

「買取基準が
わからない」

- ・仕入可能な物件の
良し悪しがわからない
- ・物件調査時の確認すべき
内容がわからない

After

- 買取チェックシートの
活用で買取可否判断が
可能に
- 物件チェック項目と
チェック方法の仕組みで
買取可否判断が
可能になる

Before

「売れる商品づくりが
わからない」

- ・どこを施工して良いか
わからない
- ・施工金額の妥当性が
わからない

After

- ゲスト企業の
施工価格・施工内容が
わかる
- 販売できた物件の
施工価格を参考にできる
- 販売できた物件の
施工内容を参考にできる

空き家再生ビジネスモデル大公開

ビジネスエリア	人口～50万人の地域（自社商圈+近隣エリア）
取り扱う物件	主に相続などにより空き家になった戸建住宅
平均販売価格	1,400万円～2,000万円
買主のニーズ	実需
買主の年齢・年収層	30代～50代 / 年収200万円～500万円
初年度売上/粗利	売上2.8億円、粗利5,400万円（仕入：33棟、販売：18棟）
初年度営業利益	2,790万円
初年度人員計画	営業2名、事務1名
3年目売上/粗利	売上8億円、粗利1.5億円（仕入：52棟、販売：50棟）
3年目営業利益	8,160万円
3年目人員計画	営業5名、事務2名



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 リーダー

武市 龍馬

「この事業は、世の中にもっと広がるべき」

資材高騰などの影響で新築価格が高騰する中で、中古住宅のニーズは高まっており、中でも空き家問題については4月からは相続登記が義務化されるなど行政も力を入れており、今大注目のビジネスモデルになります。

空き家を再生させ、活用を促進することで、地方に蔓延る空き家問題の解決につながり、地域への貢献にもなります。

本セミナーでは、立ち上げのきっかけ、立ち上げ時の苦労から現在に至る過程と事業のポイントについて余すことなくお伝えいたします。ぜひ、この機会に本事業の魅力と住宅・不動産業界の未来への希望を感じていただければ幸いです。