

わずか**2名**で**粗利1.5億円!**
不動産会社から年間**50件**仕入れる

空き家再生

年間**8億円** 粗利**1.5億円**
達成できました。

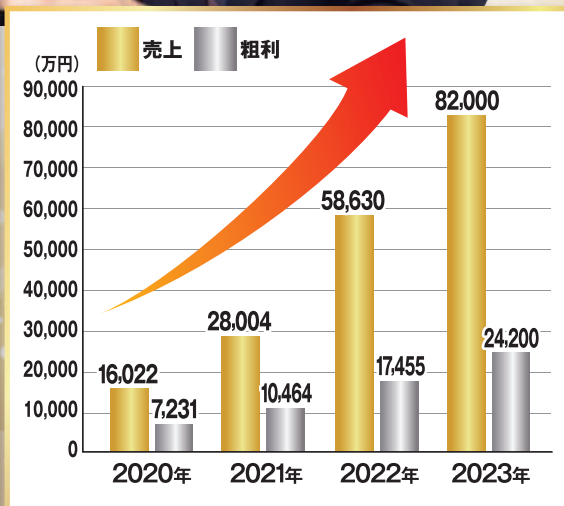
同業の不動産会社から仕入れできない、良い不動産
情報が出てこないという思い込みは間違いでした。

セミナーの見どころ

- 01 営業未経験の社員が不動産会社から
月**4件以上**買取仕入れ手法を徹底解説
- 02 買取前のリフォームチェックシート、
見積り方法を徹底解説
- 03 仕入れ決済から**160日以内**で**販売粗利300万円**
以上獲得する集客戦略と営業戦略を徹底解説

これらを実現できた理由は、
中面にて詳しく解説します

つなぐ不動産株式会社
代表取締役 **丹波 亜希夫氏**



オンライン開催

2024年**7月8日(月)・26日(金)**

10:00~12:00 (ログイン開始:
開始時刻30分前~)
各回、同じ内容です。ご都合のよい日時をお選びください。

主
催

時流適応! 成長を続ける不動産仲介会社の最新事例を大公開!



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

お問い合わせNo. **S114522**



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。)

114522

地方の不動産会社必見！ 不動産会社に取り組むべき 買取再販事業の魅力を徹底解説

つなぐ不動産株式会社

代表取締役 **丹波 亜希夫氏**

石川県金沢市にて不動産事業を展開、売買仲介事業を軸に買取再販事業、中古リノベ事業を展開し、毎年2ケタ成長をし続ける持続的成長企業の1つである。特に買取再販事業においては今期60棟以上の仕入れを実現している。



地方の不動産会社で収益性を高めるには 「買取再販」が必要！



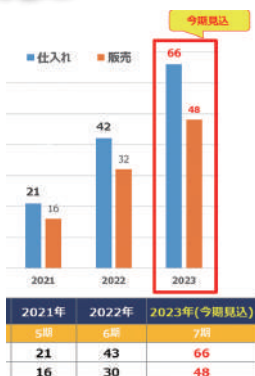
もともと売買仲介事業で伸ばしていく想定だったのですが、店舗を展開する金沢市では、都心部と比較するとやはり仲介単価の面でそこまで高くありませんから片手で40万〜50万前後の手数料だけでは営業は頑張ってくれているけど、なかなか業績的には伸びていかないというのが悩みとしてはありました。

売買仲介事業は軸として据えつつ、収益の拡大をしていくためには、収益性の高い自社で物件を買って販売していく買取再販の事業をより強化していかなければいけないと思っていました。

Question 1

不動産売買事業でどのような課題や悩みがありましたか？

同じ不動産業者から買い取れないは間違い！ 「業者からの買取が仕入れ件数の安定」につながる！



買取再販の事業を強化していくにあたって、やはり案件をどうやって確保するのかという部分はとても不安でした。仲介事業の売りの案件から買取もありましたが、たまにあるくらいで安定して買い取れるイメージはありませんでした。

今回再販を事業として立ち上げていくにあたって仕入れの専任者を置いて業者からの仕入れを強化していくという話が出た際も、正直業者から情報なんて出てこないし、出てきても利益が取れるようなものじゃないと最初は思っていました。仕組を整えることで安定して仕入れができるようになりました。

Question 2

買取再販事業を立ち上げるにあたっての不安な部分がありましたか？

業者からの仕入れは1から10まで仕組みが重要！ 「毎月4件ペースの仕入れ」を実現できた

業者仕入れを安定させるための目標設定や営業の際に使うツール類、そして仕入れの判断を早くするスキーム構築ですね。

まず業者に対して何件訪問するのか、そして何件情報をもたらしてくれるのか、そういった件数を目標として設定しました。

情報ももらいやすくなるように業者の方に持参する資料作りも行いましたね。また、今までは正直案件も少なかったですから情報があれば私が判断という流れでも問題ありませんでしたが、案件数が増えてくるとどうしてもスピードが遅くなってしまう。なので営業のメンバーでもある程度判断できるように買い取る物件のチェックシートや稟議書のフォーマットを作成して、仕入れの判断のスピードを高めるような仕組みを構築しました。

Question 3

業者から仕入れるための仕組みとはどういったものでしょうか？

未経験社員でも「仕入れはできる！」

私も最初は買取事業をやる上で、ある程度ベテランのメンバーを中心に構成しないといけないと思っていたのですが、そういった人材の確保はなかなか難しかったので、今回業界未経験の社員を仕入れ専任の営業にしました。当初は不安も大きかったですが、先ほどお話ししたように仕入れに関わる内容を全て仕組みにしておいたので、業界未経験の社員だけでも月4件以上の仕入れを実現することができました。最近では業界経験がないほうが先入観にとらわれず素直に物事を実行してくれるので、採用も業界未経験の方を中心にしています。直近では新卒採用も始めておりまして、仕組みが整っているからこそできることだなと感じています。

Question 4

仕入れの営業社員はどういった方を抜擢されましたか？

売買仲介事業+買取再販事業で「業績急拡大！」

なんといつても会社の業績が飛躍的に伸びましたね。買取再販事業があることで事業の柱がもう一つできたようなもので、業績が大幅に拡大していきました。

そして売買仲介事業も自社の物件が増えることで反響も増えたりしますし、売買仲介事業が活性化することで再販の物件も売れやすくなりますからとてもシナジーのある事業になったなと感じています。

また、会社の規模が大きくなるにつれて人が増えていきましたね。コロナ前の人員と比較すると3倍以上増えていまして、新店舗もオープンして会社がとても賑やかになりました。

Question 5

立ち上げてどのような成果が得られましたか？

時流適応! 成長を続ける不動産仲介会社の最新事例を大公開!

講座

セミナー内容

第1講座

ゲスト講座

売上10億、粗利3億を達成した不動産仲介会社の取り組みを徹底解説!

- 年間媒介150件、仕入れ60棟を実現するスキームを解説
- 未経験社員の育成環境づくり
新人を早期戦力化するためのツール・マニュアルの仕組みを公開
- 営業実績の可視化と営業課題の抽出&改善
営業社員の課題抽出と改善施策のPDCAを推進する方法

つなぐ不動産株式会社 代表取締役 丹波 亜希夫氏



第2講座

地域一番店になるために不動産会社の経営者が明日から実施すること

- 媒介シェアNo.1を獲得し、手数料売上3億円で地域一番店へ!
手数料売上5,000万円~3億円達成までのロードマップを大公開
- 持続的な成長を続け、地域一番店になるために、明日から経営者が実施してほしいこと。中期経営計画の策定&発表で、事業戦略×人財戦略を明確にする!

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



開催日時

2024年 7月 8日(月)

2024年 7月26日(金)

10:00~12:00 (ログイン開始:
開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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
※祝日や連休により変動する場合がございます。

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
●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



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114522>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「114522」をご入力し検索ください。



不動産売買仲介業界の事業主の皆様

このような悩みはありませんか!?

悩み1

仲介手数料が低い

- ① 年間の仲介件数は増えているのに、手数料売上は横ばい、もしくは微減…
- ② 仲介単価の高い、新築建売の在庫数が減少し、競争が激化している…
- ③ 商圏内の中古物件の築古化で仲介単価が年々下落。
またそのままでは売れず、契約率が上がらない…
- ④ 仲介手数料以外の収益が欲しい…

悩み2

媒介取得できない

- ① 売却チラシの反響が無い!また直接の売却相談件数が減少している…
- ② 売却一括査定サイトを使ったが、媒介が取れず、現在は利用停止中…
- ③ 大手FCに加盟したが、媒介取得できない…
- ④ 商圏内の競合他社に査定負けしている。また高取する業者に苦戦…

悩み3

採用・育成できない

- ① 中途採用したいが、そもそも応募が来ない
- ② 新卒・未経験中途の育成方法がわからず、採用しても定着しない
- ③ 管理職・店長育成ができない。優秀な社員が退職した…
- ④ 社員が勝手に自走する評価制度がないか、模索中…

悩み4

買取再販ができない

- ① 買取再販をしたいけど、資金繰りが苦しく、何棟も仕入れできない
- ② 買取物件の情報取得ができない
- ③ どのような物件を仕入れたらいいのか判断できない
- ④ リフォームの内容や工事の発注方法がわからない



人口減少・競争激化! 厳しい環境下で、貴社はどう勝ち残りますか?

現状維持は近い将来、衰退へとつながる…厳しい環境下でも、成長し続ける企業があります!

上記の①仲介手数料が低い、②媒介取得ができない、③採用・育成できない、④買取再販ができない

1つでも“悩み”が当てはまる事業主の皆様! 是非、セミナーにご参加ください!