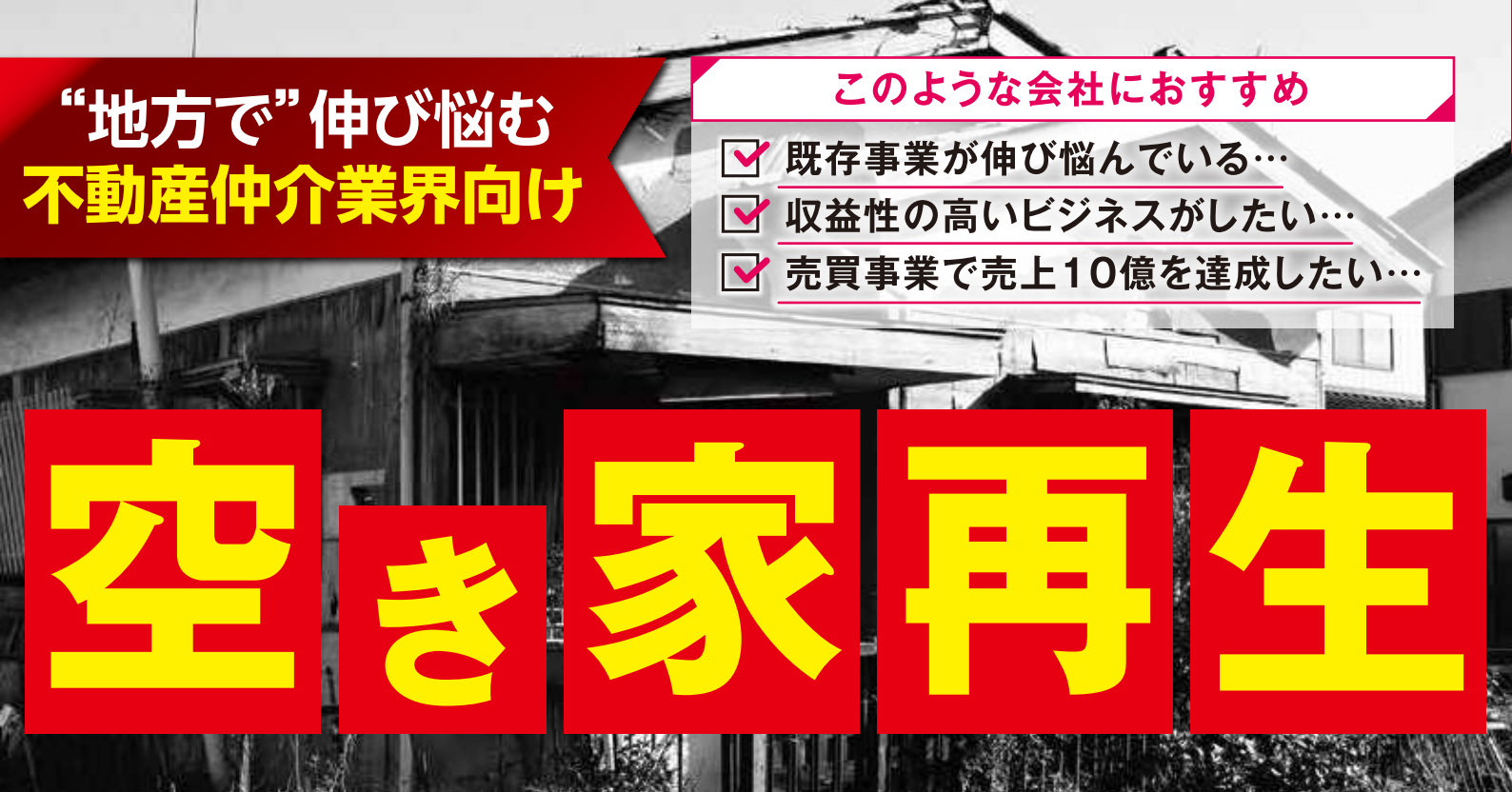




空き家再生

“地方で”伸び悩む
不動産仲介業界向け

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がしたい…
- ✓ 売買事業で売上10億を達成したい…



株式会社アイーナホーム
代表取締役 山下 史昭 氏



元引っ越し営業出身
仕入**30棟**



元建設業出身
仕入**10棟**

手数料単価**35万円**の地方商圏の空き家再生を強化し、
営業2名で**粗利1.5億円**を達成することができました！
一般売り主からの仕入れを強化し**1棟粗利400万円**の
高収益を実現することができてびっくりです！また、**マニュアル**を
整備することで未経験社員でも結果を出すことができました！

特別
ゲスト

これらを実現できた理由は、中面にて詳しく解説します

東京会場 2024年 9月 6日 金 船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
14:30～17:30 (受付/開始時刻30分前～)

売買仲介×買取再販で業績向上セミナー お問い合わせNo. S116792

主 催 サステナ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

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。) → 116792

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。

売買仲介×買取再販で業績向上セミナー お問い合わせNo. S116792

講座	セミナー内容
特別ゲスト講師 第1講座	売買仲介×買取再販で業績を最大化させる会社の成長戦略 ■人口が減少する地方商圏で年商15億円を達成した不動産会社の成功事例 ■売買事業・再販事業を強化し、5年で売上を10倍にした成長軌跡を徹底解説 ■毎年120%以上の成長を達成し続ける会社の経営計画ロードマップとは  株式会社アイーナホーム 代表取締役 山下 史昭 氏
第2講座	不動産会社がとるべき成長戦略 ■人口減少や競合の増加、供給過剰市場に陥っている不動産業界に必要な成長戦略を徹底解説 ■空き家再生50棟、粗利1.5億円を実現する空き家再生ビジネスを徹底解説 ■査定サイトを攻略して年間媒介取得240件を実現する査定サイト攻略手法を徹底解説  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 丸山 雄輝
第3講座	まとめ講座 ■会社の持続的な成長のために地方の不動産会社の経営者に取り組んでもらいたいこと ■戦略立案から現場での実践まで一貫させるための行動指針と必達すべき重要業績評価指標(KPI)の解説 ■持続的に成長し続ける不動産会社のつくり方  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 9月 6日 金

船井総研グループ 東京本社サステナグローススクエア TOKYO 〒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。
※【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。
※【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。

お申込み期限

・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

14:30～17:30
(受付/開始時刻30分前～)

受講料

一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様 会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000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、ご入金確認できない場合は、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.116792を入力、検索ください。

お問い合わせ

サステナ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
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。
※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。

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/116792>
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に
右上検索窓に「116792」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)
※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。



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。) → 116792

【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紹介します。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った後は販売しにくい案件となってしまういます。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います。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

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。**

だから、**今**

「**空き家活用**」が大きな注目を集めています。

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？

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

株式会社アイーナホーム
代表取締役 山下 史昭 氏

北海道函館市・北斗市にて不動産事業を創業。売買仲介、中古リフォーム、そして買取再販事業と不動産に関連する事業を複数展開し前期は札幌にも進出し売上12億円を突破。今期は売上14億円を見込んでおり高い成長率を誇っている。



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？

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経験を積んだメンバーを中心に構成するイメージでした。しかし仕組みを整えることで未経験でもできるとアドバイスをいただきまして、実際に売買仲介や中古リフォーム事業の方でも仕組みを整えることで未経験社員が活躍していたのもあって業界未経験の社員を仕入専任の営業にしました。当初は不安も少しありましたが、先ほどお話ししたように仕入に関す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なく月4件以上の仕入を実現することができました。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、採用も会社全体で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強化しておりまして、仕組みが整っているからできることだなと感じています。

「買取再販」は手数料単価の低い商圏ほど取り組みが必要！



組むことで地域の活性化につながると、これらを実現するために本腰を入れて買取再販事業に取り組んでいくことを決めました。

売買仲介業が軌道に乗り始め、世の中の的中にも中古物件の流通が注目される中で中古リフォーム事業にも参入しました。中古リフォーム事業に参入したことで手数料単価の低い地域であつても売上・粗利を伸ばすことができました。しかし商圏のボリュームも考慮すると徐々に天井が見えてきており、その中で売上や粗利とさらに伸ばしていくにあつた注目したのが買取再販事業でした。もともと売買仲介業の延長で取り組んではいきましたが、その時には仕組みといったものはなく、安定とは程遠かつたです。今後の会社のさらなる成長、そして営業社員の生産性を上げていくこと、空き家問題に取り組むことで地域の活性化につながると、これらを実現するために本腰を入れて買取再販事業に取り組んでいくことを決めました。

Question 1

買取再販事業に本格参入したきっかけは？

売買仲介事業+買取再販事業で「業績急拡大！」

なんとといっ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。

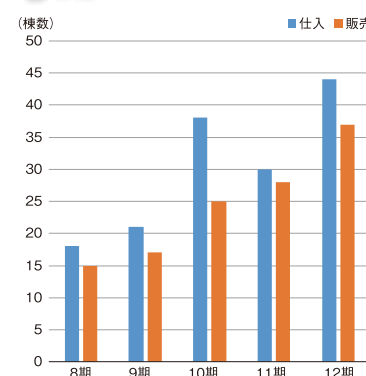
そして売買仲介事業も自社の物件が増えることで反響も増えたりしますし、売買仲介事業が活性化することで再販の物件も売れやすくなりますからとてもシナジーのある事業になったなと感じています。

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？

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！



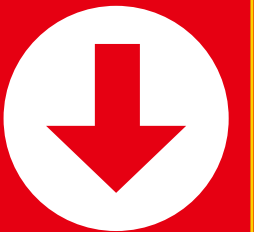
買取再販の事業を強化していくにあたって、やはり案件をどうやって確保するのかという部分はとても不安でした。仲介事業の売りの案件から買取もありましたが、たまにあるくらいで安定して買い取れるイメージはありませんでした。

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。仕組み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はありましたか？

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

「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。



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