

空き家再生

講座	セミナー内容
第1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 ■業者仕入れを攻略し空き家再生50棟達成した成功ストーリー ■営業3名で空き家再生売上7億円達成させた営業手法を大公開 株式会社 Sweets Investment 取締役執行役員 黒田 淳将 氏 株式会社Sweets Investmentの執行役員。 不動産業界未経験で2016年に入社。2018年より空き家再生事業である「空き家買取専科」の事業構築・運営に携わる。業者仕入れを強化して年間買取51棟・販売44棟・年商7億円を達成。空き家を活用したビジネスを主軸に地域社会の活性化に貢献している。空き家再生ビジネス研究会の会員であり、当ビジネスモデルの事例企業である。
第2講座	空き家再生を始めて3年で50棟達成する事例を徹底解説 ■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 ■年間50棟以上空き家を買取り取る仕入れ手法を公開 ■成功企業の買取チェックシート、買取マニュアルを公開 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 空き家活用チーム 藤島 有希 新卒で船井総研に入社後、住宅・不動産業界の業態の多様さに興味を持ち住宅・不動産業界のコンサルタントに従事。土地や中古物件を仕入れる不動産の再販事業の業績アップ支援をメインに、再販事業の新規立ち上げから県No1ビルダーまで幅広いクライアントを支援している。再販事業において最重要な不動産の仕入れに加えて、デジタルマーケティングや営業ノウハウの体系化といった販売強化に強みを持つコンサルタントである。
第3講座	不動産会社に取り組むべき高収益ビジネスモデル ■空き家再生で失敗しないための押さえるべきポイントとは!? ■これから勝ち抜く不動産会社の成長戦略とは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 空き家活用チーム リーダー 武市 龍馬 入社以来一貫して不動産業界の業績UPコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績UPコンサルティングを行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

開催日時

2024年10月24日(木) 14:30～17:30
(受付開始:開始時間30分前～)

東京会場

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
【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)】
※【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。

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もございます。

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
●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/118787>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「118787」をご入力し検索ください。

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)
※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。※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。

未経験社員



空き家再生は
仕組みを整えれば成功できます！

- 1 未経験社員1名でOK
- 2 初期投資0円
- 3 既存店舗で実施可能

特別
ゲスト

株式会社 Sweets Investment
取締役執行役員 **黒田 淳将** 氏

Interview & Report

成功企業レポート

株式会社Sweets Investmentにお話を伺いました



静岡県静岡市

株式会社Sweets Investment

取締役執行役員

黒田 淳将 氏

2018年より空き家再生事業として、「空き家買取専科」ブランドを立ち上げ。ブランド立ち上げから4年で年商7億円を達成。

■買取再販ブランドの立ち上げから4年で年間仕入51棟、販売44棟を達成しました！

静岡県静岡市を中心に活動されております

株式会社Sweets Investmentは、

現在中古戸建物件の買取再販事業を中心に事業を拡大されています。

分譲事業、不動産売買等を実施している会社の関連会社として設立された同社ですが、土地の仕入れがうまくいかずなかなか結果が出ませんでした。

そんな中で空き家市場の成長性を感じ、空き家再生事業に参入しました。2018年より空き家買取専門店として「空き家買取専科」を立ち上げ、初年度から32棟の販売を達成。立ち上げ4年目の2021年度には、空き家買取51棟、販売棟数44棟を達成しました。

今回のセミナーでは、黒田氏より空き家再生事業立ち上げに至った背景から事業が軌道に乗るまでのストーリーについてお話しいただきます。

4年間で年商7億の成功事例インタビュー

▶なぜ戸建再販ビジネスに取り組んだのですか？

■**土地の仕入れがうまくいかず分譲事業に苦戦していました。**

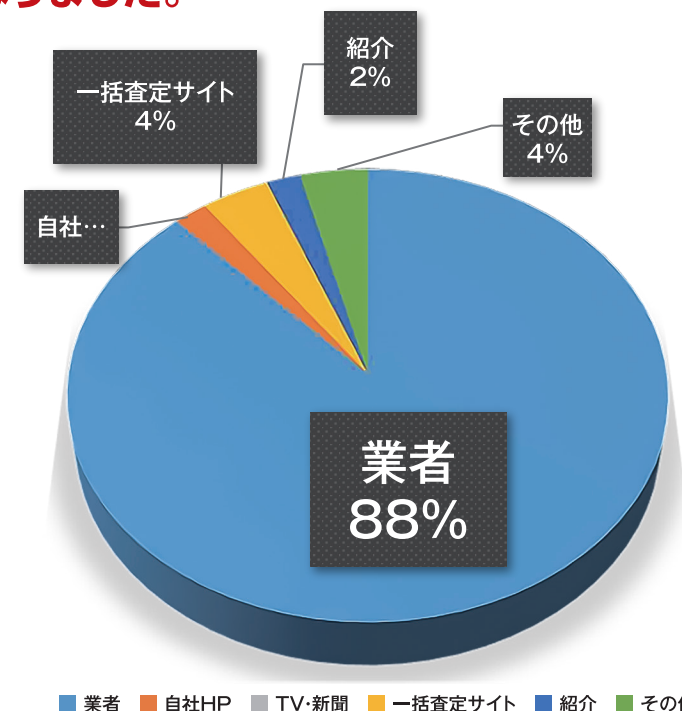
創業当初は土地分譲事業、造成事業や物件の投資判断・販売協力を中心に事業を展開していました。しかし、土地の仕入れがうまくいかず苦戦していました。そんな中で目を付けたのは、空き家再生ビジネスです。地方商圈で特に問題となり増え続けている空き家をターゲットに置くことで、成長分野のビジネスと社会貢献ができると感じ、会社の中心事業として展開していくことを決めました。初めはFCに加盟していましたが、2018年に「空き家買取専科」を立ち上げ戸建て買取再販に特化したビジネスを行っています。



▶なぜ戸建再販ビジネスに取り組んだのですか？

■**仕入れのルートを不動産仲介業者に絞り込むことで安定して仕入れ活動を行えるようになりました。**

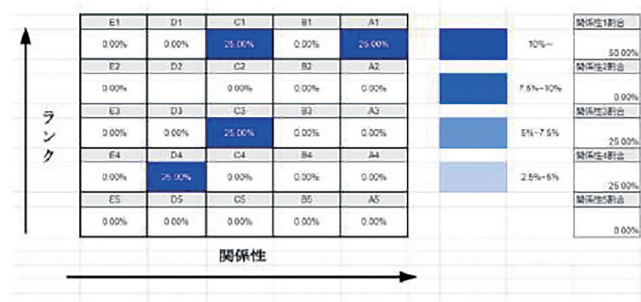
もともと一括査定サイトなどのエンドユーザーからの仕入れをメインに買取りを行っていました。エンドからの仕入れだと売主の都合により案件化までに時間がかかるケースも多く、仕入れ件数が思ったように伸びませんでした。仕入れのルートを思い切って業者に絞り込むことで安定的な仕入れ情報獲得を実現しました。



▶ 未経験営業でも仕入れ情報を獲得していますがどのような方法ですか？

■訪問業者の精査や業者訪問持参ツールの整備で
未経験営業社員でも情報獲得できています。

効果的な業者仕入れを行うためには
自社物件を多く保有する業者をメイン
として関係性を構築する必要があります。
そのためには訪問する業者は
情報収集と関係性で分析し、自社に
情報を流す優位性を伝える必要があり
ます。初めは属人的に業者廻りを行って
いましたが、現在ではだれでも自社が
買取りするメリットを伝えられるよう
持参ツールを整備しています。



業者分析表



業者訪問時持参ツール

▶ 営業3名でどのように月間平均130件の案件に対応しているのですか？

■営業の役割を分業しシステムを導入することで
3名で130件程度の案件に対応しています。

月間平均130件近くの物件情報から
5件程度買取りを行っています。買取
案件の管理に関してはsalesforceを
活用しています。システム上で簡易査定
する仕組みが整っているため事業責任
者はスピード感を持った返答を行うこと
ができています。また、役割を分業
することで月間平均130件、最も多い時で
178件の物件情報に対応しています。



簡易査定表 (イメージ)

▶ 買取再販事業を始めた当初苦戦したことはありますか？

■リフォームの積算がうまくいかず、粗利率に課題がありました。

立ち上げ当初はリフォームの積算が甘い等の問題があり、粗利率が15%程度
しか取れていませんでした。

そのため、買取物件のチェック強化やリフォーム業者と協力して、積算の見直し、
原価の見直しを進めました。

そうしたことで想定外の追加費用やリフォームの原価を抑えることができる
ようになり、戸建再販事業の粗利率は最高で23%まで向上しました。

今期は昨今の資源高騰の中で、20%の粗利確保を目指して事業を構築し
ています。

▶ このビジネスを始めて良かったことは何ですか？

■競合が少なく、これから成長するマーケットで
生産性の高いビジネスが実施できています。

分譲事業では土地の仕入に苦戦し、
なかなか業績が上がりませんでした。
しかし築古戸建をターゲットとした戸建
再販ビジネスでは、他社が扱わない築
30年以上の物件を取り扱っています。
社員1人当たりの生産性は4000万円
を達成できており、高い生産性を達成
できています。

After



Before



ここまでお読みいただいた皆様へ

未経験者3名で7億円達成
空き家再生50棟
成功のポイントを徹底解説



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
空き家活用チーム リーダー
武市 龍馬

不動産営業未経験者が**空き家再生50棟を達成し、年商7億円を達成した企業の成功レポート**をお読みいただきましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、私、船井総合研究所不動産支援部空き家活用チームのリーダー武市龍馬と申します。現在、全国の不動産会社向けに、空き家再生(中古買取再販)、専任媒介獲得強化、中古仲介×リノベなどの**不動産事業の業績アップのお手伝い**をさせていただいております。今回は沢山ある当社の業績アップ事例の中から、空き家再生事業で空き家再生50棟を達成し、年商7億円を達成した企業の取り組みをご紹介します。

空き家再生ビジネスモデルと人員体制と事業イメージ

中古再販事業立ち上げ、初年度18棟、2期目37棟、3期目で50棟の目標とします。

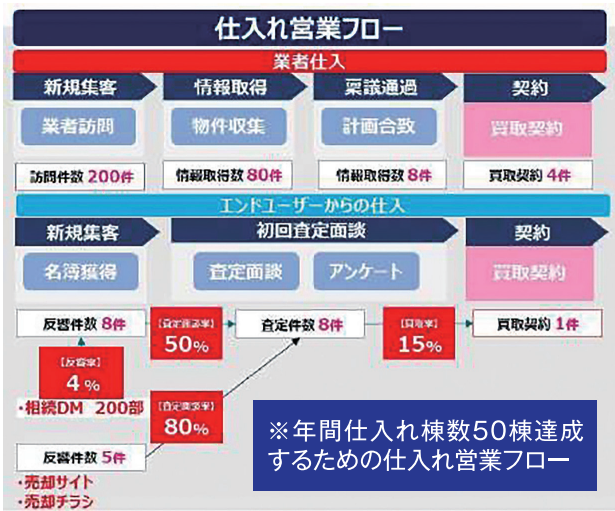
	1年目	2年目	3年目
売上 / 1棟@1,600万円	28,800万円	59,200万円	80,000万円
粗利 / 1棟@300万円	5,400万円	11,100万円	15,000万円
仕入棟数	33棟	42棟	52棟
販売棟数	18棟	37棟	50棟
仕入営業担当 (1人換算)	2人	4人	5人
事務 (0.5人換算)	1人(0.5人)	1人(0.5人)	2人(1人)
(合計人員)	2.5人	4.5人	6人
1人あたり粗利生産性	2,160万円	2,467万円	3,000万円

1拠点空き家再生50棟 成功のポイントを徹底解説

ポイント① 3媒体を活用し、仕入れ案件を最大化

空き家再生ビジネスを成功させる上で最も重要なポイントは、仕入れ案件を最大化させることです。[①業者仕入れ②相続DM③売却サイト/売却チラシ](#)それぞれの特徴を理解し、正しく活用する必要があります。

	ターゲット	案件の特徴	案件獲得手法
業者	商圏内の不動産業者	安定的な案件獲得が可能	・業者物件への直接問い合わせ ・業者廻りによる買取案件情報収集
相続DM	一般売主(相続案件)	競合が少なく温度感が高い 比較的安価での買取が可能	・相続した売主へDMを送付 ・電話/来店による売主からの直反響
売却サイト/売却チラシ	一般売主(相続案件) 一般売主(売却検討初期客)	Web広告で広域での集客可能	・二次取得者に「紙+Web」でアプローチ ・電話/来店/Web上から直反響



また、左図のように仕入れ営業フローの各KPIを数値化・視覚化し、各媒体ごとのKPIを正しく理解することで、着実に目標仕入れ件数にコミットすることができます。

ポイント② リフォームチェックシート・積算ツール活用で売れ残りのリスクを回避

買取価格＝販売価格－(諸経費＋**リフォーム価格**＋利益)

買取再販において売れ残るリスクを軽減させるためには、事前にリフォーム価格、利益率を算出しておく必要があります。また、機会損失を避けるためにも、スピード査定できる体制を整備しておく必要があります。