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。

空き家再生ビジネスセミナー

お問い合わせNo. S122168

講座	セミナー内容
特別ゲスト 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 株式会社いえサガエステート 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 中古流通グループ **藤島 有希**
第3講座	**住宅・不動産・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 中古流通グループ リーダー **武市 龍馬**

開催日時 2025年 1月21日(火)
14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)
船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 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)

開催方法 東京開催

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もございます。

※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ことがございます。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。

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/122168
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「122168」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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

リフォーム業界向け
“第二本業”

東京会場
船井総研グループ 東京本社
サステナグロースクエア TOKYO

2025年 1月21日(火)
14:30~17:30 (受付/開始時刻30分前~)

今、リフォーム会社が次々に参入している!

空き家再生

店舗なし! 初期投資なし! 業界未経験 1名で参入可能!

売上高 3億円 粗利 1億円 営利 3,000万円達成

特別ゲスト講師

株式会社いえサガエステート
代表取締役
松本 直也 氏

利益が取れる物件仕入手法がわかる!
仕入れてはいけない物件の見極め方がわかる!
在庫リスクを管理する販売手法がわかる!

➡空き家再生ビジネスのすべてがわかる!

主催 空き家再生ビジネスセミナー
お問い合わせNo. S122168
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
お申込みはこちら

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。)→ 122168

〈特集〉空き家再生ビジネスで高収益化を実現したストーリー

空き家再生ビジネスで不動産事業新規参入

リフォーム会社から不動産に参入。リフォームノウハウを活かし、

初年度で売上高3億円達成

株式会社いえサガエステート
代表取締役 **松本 直也氏**

1995年4月創業。住宅の増改築や水廻りリフォーム事業をメインに福岡と佐賀にショールーム店舗を展開している。2023年に空き家再生事業に本格参入している。空き家再生事業立ち上げ1年目で売上3億、粗利1億円を達成した成功事例企業である。不動産事業を2024年11月から株式会社いえサガエステートとして分社化し、現在に至る。

リフォームだけでは伸びない 新しい事業の柱をつくりたかった

今年で創業して29年目になります。2022年まではショールームを2店舗出店し、リフォーム一筋で頑張ってきました。空き家再生ビジネスに参入した2023年はすでにリフォーム業界が成熟期に入っており、相見積もりが増え、利益率の低下に悩んでおりました。
リフォーム業界では大幅な企業成長は難しいだろうと考えていたところ、中古住宅を購入後にリフォームの依頼をされることが定期的にあり、リフォーム事業の次の事業として不動産事業を立ち上げようと思いました。
数ある不動産事業の中でも空き家再生ビジネスは

❶リフォームノウハウを活かせる ❷1名で参入できる ❸既存店舗で参入可能

という特徴があり、私たちに適したビジネスモデルと感じたため、参入することにしました。

空き家再生ビジネスに参入したところ

初年度で売上3億円 粗利1億円 営業利益3,000万円

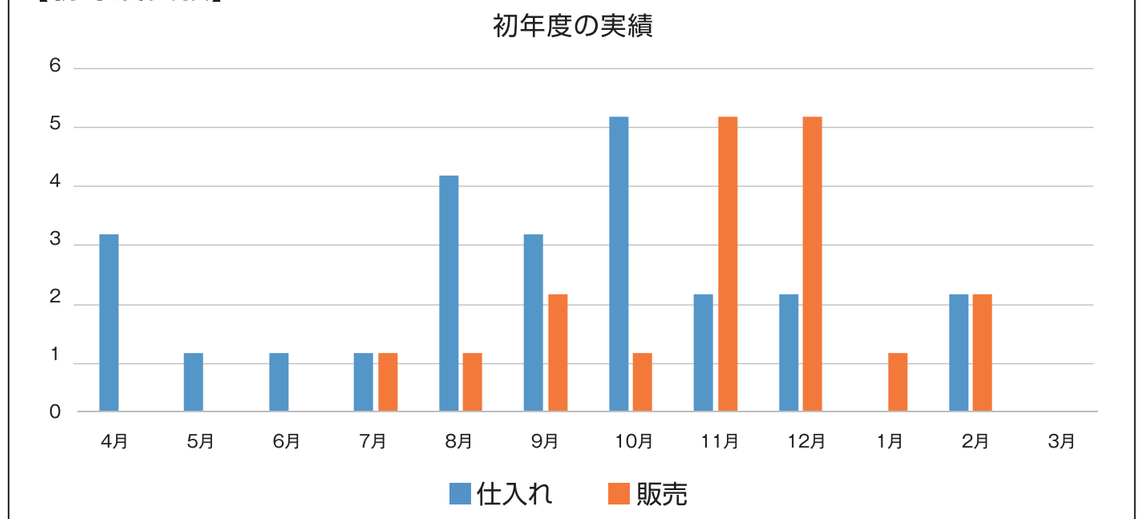
という結果がでました。

今回のセミナーでは、空き家再生ビジネスに参入する前の私たちを同じような状況の企業向けに弊社の取り組みをご紹介できればと思います。

空き家再生事業に新規参入することで1年で 売上3億円/粗利1億円/営利3,000万円を達成

空き家再生ビジネスを始めて1年ですが、既存のリフォーム事業と同程度の事業に成長しました。
空き家を買い取り、リフォームで付加価値を付けて販売するシンプルな事業です。
良い物件の買い取りができればリフォームは問題ない為、不動産の仕入れに注力したことが事業成長の大きなポイントだったかと思います。

【初年度実績】



ズバリ…事業成功の3つのポイント

①他社と差別化した不動産買取手法
②業界未経験でも買取ができるマニュアル・ツール
③180日以内に販売しきる商品・販売体制の整備

NEXT ▶匠和美建の具体的な取り組みとは？

〈特集〉空き家再生ビジネスで高収益化を実現したストーリー

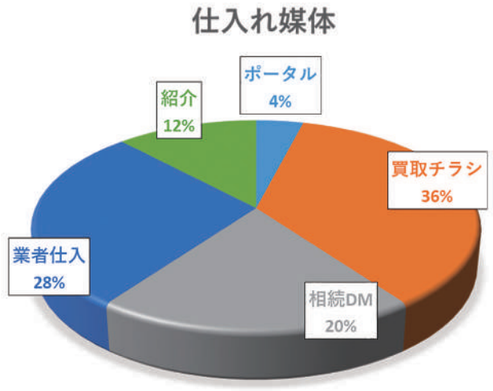
事業成功のポイント❶

他社と差別化した不動産買取手法

匠和美建が立ち上げに成功した要因の一つとして、間違いなく
不動産の買取が上手くいったことだと思っています。

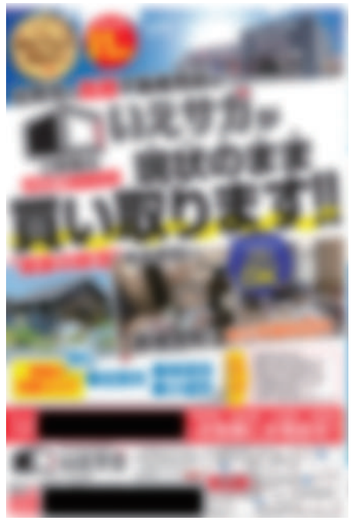
[仕入れ媒体]

媒体別実績	買取件数	買取割合
買取チラシ	9	36%
業者仕入	7	28%
相続DM	5	20%
紹介	3	12%
ポータル	1	4%
合計	25	100%



※2023/4~2024/3実績

買取チラシと業者仕入れ、相続DMが主要な経路となっています。買取チラシと相続DMは不動産を売りたい方から直接反響を獲得し、仕入れる手法です。実際の紙面はセミナーで公開できればと思います。



事業成功のポイント❷

業界未経験でも買取ができるマニュアル･ツール

私たちが不動産未経験でも1年という短期間で立ち上げに成功したのは、マニュアルやツールが揃った状態で参入できたからです。売主さんへの営業のやり方や仕入れて良い不動産の見極め方をマニュアルやツールを自社でも活用できるように落とし込んだことで飛躍的に立ち上げのスピードが向上しました。
弊社で実際に使用しているマニュアルやツールはセミナー会場にて公開いたしますので、気になる方はぜひご参加ください。

【売主への営業ツール】

【買取物件チェックリスト】

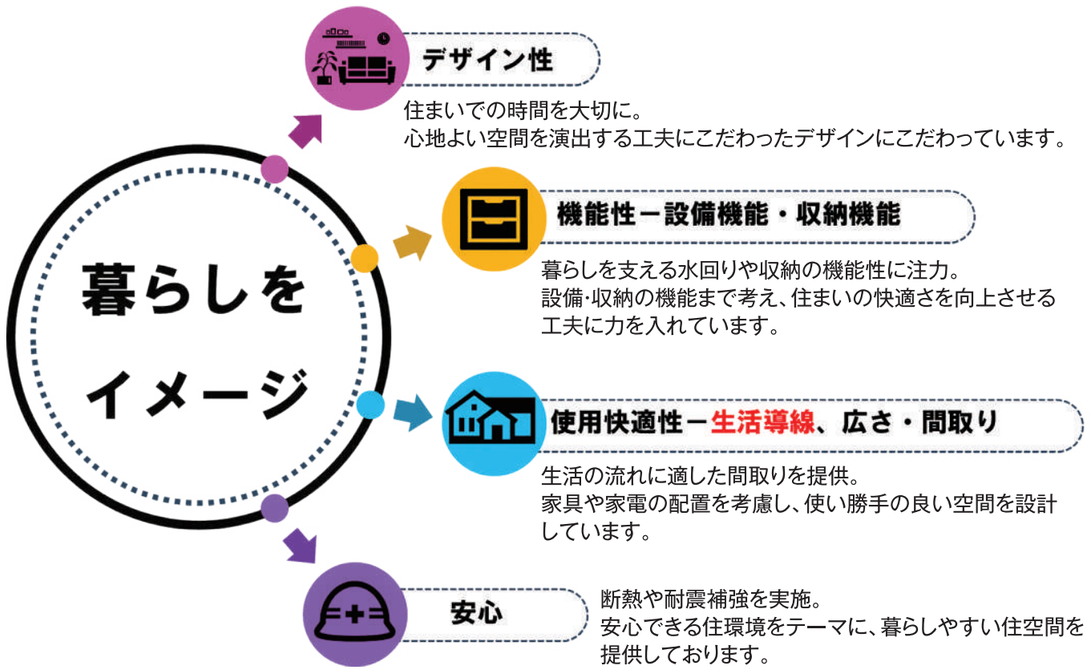
事業成功のポイント❸

180日以内に販売しきる商品・販売体制の整備

空き家再生ビジネスでは仕入れた物件を販売しないと利益が確定しませんので、“いかに早く資金回収できるか“ということも重要です。前ページの”買取物件チェックリスト”などを活用し、適切に物件を見極めた上で販売できる商品づくりと販売の仕組みを整える必要があります。

商品については、下記の図のように買い手を想定してリフォームを行っていることが販売できている要因と思います。
また、自社で仕入れることができない物件も他の業者が買い取ってくれるケースもあるので、そのようなルートへの販売のフローなどの仕組みも構築を進めています。

[購入客を想定した商品設計]



〈特集〉空き家再生ビジネスで高収益化を実現したストーリー

空き家再生ビジネスに参入して良かったこと！

空き家再生ビジネスに参入して良かったことは3つあります。

1つ目は、リフォーム事業での伸び悩みを突破できたことです。

冒頭でお話しましたが、リフォーム事業は競合が多いことから相見積もりが増え、売上増も利益確保も難しくなる一方でした。
空き家再生ビジネスに参入し、会社の売上が6億円から9億円に150%成長できたことは大変良かったと思います。

2つ目は、既存事業とのシナジー効果があったことです。

リフォーム事業を行っていたことはかなりのアドバンテージでした。
各工事における底値などが理解できているので、箇所の選定にさえ気を付けていればよく、箇所さえ決まれば価格出しはスムーズでした。K社の施工内容も理解していましたので、差別化ポイントも選定できるんですね。
また、ショールームの設備の入れ替えのタイミングなどで廃棄していた住設を空き家再生ビジネスに参入することで活用することができているのも嬉しいポイントです。

3つ目は、1店舗で事業展開できたことです。

既存事業だけだと、1エリアでシェアを取ったら次のエリアに進出し、再度シェアを取っていくことになり、店舗の場所や人員、店舗を任せる幹部の育成など、立ち上げに時間がどうしてもかかってしまいます。
空き家再生ビジネスでは、追加人員も不要で、店舗も不要。参入コストがかからずに、短期間で1拠点での売上を増やすことができたので良かったです。

ここまでお読みいただいた皆様へ

未経験者1名で参入初年度

売上3億円 粗利1億円達成!

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

不動産業未経験から立ち上げ1年で売上3億円を達成され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、不動産未経験のリフォーム業者からの参入事例をご紹介します。

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

誌上特別講座

既存事業からの多角化で高収益を実現したい経営者に向けて「空き家再生ビジネス」のノウハウを理屈・理論を一切抜きで成功事例をありのままお伝えします。

本紙でインタビューさせていただいた、**株式会社いえサガエステートの代表取締役 松本 直也 氏**をゲストにお招きし、**「空き家再生ビジネスセミナー」**と題して、新規立ち上げのノウハウを全てお伝えします。

空き家問題は社会問題の一つであり、全国の不動産会社や住宅会社、リフォーム会社などがそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

新築市況の悪化･中古流通の活発化で今旬のビジネスモデルであり、
完全異業種からの未経験集団で立ち上げることが出来るビジネスモデルになります。
ぜひセミナーで詳しい話を聞いていただけばと思います。
今回は、限定30名での開催となっております。
志ある、地域で勝ち残りを目指す経営者とご一緒に進んでまいりたいと思っております。ぜひご参加をお待ちしております!

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**

全国各地で成功事例続出!

全国のリフォーム会社が空き家再生ビジネスに参入!

全国のリフォーム業者が 高収益・高成長に向け参入!

■会社名／株式会社エネチタ
■商圏エリア／愛知県知多半島
■母体事業／エネルギー・リフォーム

■会社名／株式会社オリバー
■商圏エリア／富山県富山市
■母体事業／リフォーム

■会社名／株式会社ウオハシ
■商圏エリア／兵庫県高砂市
■母体事業／リフォーム

セミナーで お話させていただくことの 一部をご紹介します

- 空き家再生ビジネスの収支計画・組織編制
- 高粗利が見込める売主反響の取得方法
- 未経験でも売主対応ができる営業手法
- 安定した不動産情報数が獲得できる 不動産業者攻略方法
- 買取可能な物件の判断方法
- 不動産買取価格の決定方法
- 空き家再生ビジネスにおける適切なリフォーム内容
- 180日で販売する為の具体的な販売手法
- 株式会社いえサガエステートが実際に使用 されているマニュアル・ツールの限定公開