

住宅・リフォーム業界向け

2024年札幌市新築着工数 No.1

ジョンソンホームズが語る

たった
3名で

空き家再生 ビジネス

売上 10.5億 営利 5000万 円 達成



株式会社ジョンソンホームズ
Rデザイン事業部 事業部長
不動産事業部 事業部長

宮崎 貴博氏

建売と同じやり方で
すぐに立ち上がりました!

住宅会社の品質でリノベ物件をつくったら
2年目で販売棟数30棟超え!

中古住宅が売れるか不安でしたが、他社が30%
販売してくれるので、販売専門部隊がいなくても、
社員3名のみで営業利益5,000万円つくりえています。

過去500名以上が参加した大人気セミナー!

オンライン

2026年

1月22日(木)

1月26日(月)

1月30日(金)

13:00~16:00

(ログイン開始: 開始時間30分前~)

空き家再生ビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo. S136195

主催



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 〒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



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] 右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) →

136195



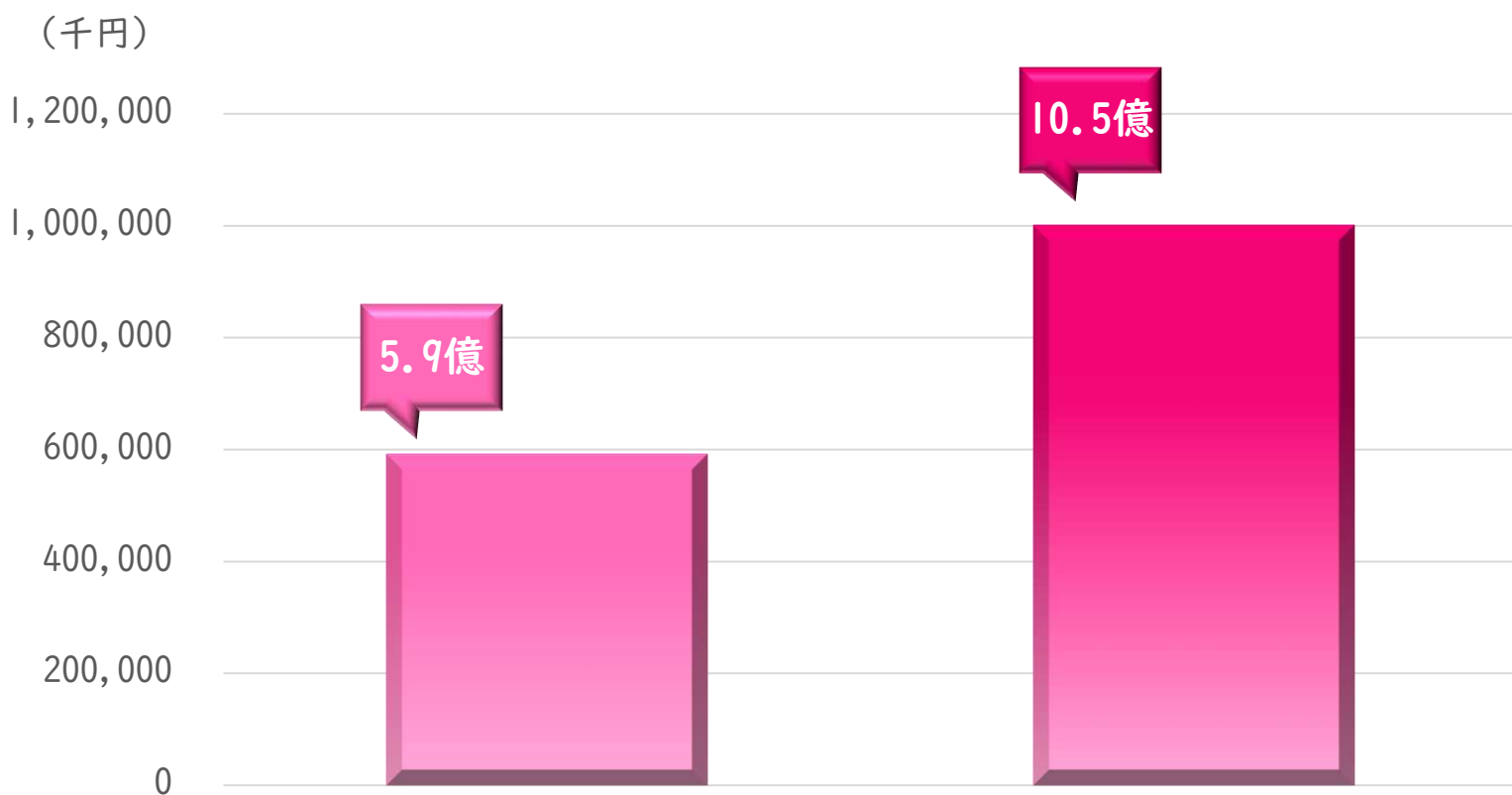
空き家再生事業を立ち上げ、 売上高10.5億円/営利5,000万円 を達成

株式会社ジョンソンホームズ
Rデザイン事業部事業部長 不動産事業部 事業部長
宮崎 貴博 氏

■2年目で売上高10億円を達成

弊社の空き家再生事業はただいま2年目となります。

はじめに既存メンバーで試験的に開始したところ成功の兆しが見えたため、事業化し、一事業として立ち上げました。



	前期	今期（見込）
売上高	592,500千円	1,050,000千円
粗利高	57,695千円	140,000千円
販売件数	19件	35件
期初人員	1名	3名

■建売のノウハウが活かそうと思い参入

弊社は元来、新築注文住宅事業ならびにリフォーム事業を主力として展開してまいりました。そして私自身も2018年に建売事業ブランド「SOU HOUSE」を立ち上げ、今では年間約170棟を供給するまでに成長しております。

このような背景の中、空き家再生事業は、不動産を仕入れ、リフォームによって付加価値を高めて販売するという点で、

建売事業と似ていると考え試験的に実施してみました。

■だけど、よくある中古再販はやりたくない

市場でよく見られる**買取再販の中古住宅は、表層のみのリフォーム**で見た目を綺麗にして販売されているケースが多いというイメージを持っておりました。

しかし、それでは**我々ジョンソンホームズがこの事業に参入する**

意義が薄いと感じておりました。単に物件を安く仕入れて綺麗に見せて売るだけでは、住宅会社としての強みが生かせません。

よくある中古再販



※写真はイメージです。

■店舗もいない、まず不動産部門の仕入メンバーから開始

まずは実験的に数棟を手がけてみようと考え、既存の事業部、具体的には中古住宅の仲介を行っていたメンバーが中心となり、空き家を買ってリフォームし、販売するという試みを行いました。その結果、2件ほどの販売がスムーズに実現しました。

また、仕入れの面で驚いたのは、我々がしっかりとした

フルリフォームを前提とした物件 を中心に探して

いたところ、それが結果的に**競合他社との差別化**につながっていた点です。

施工事例



表層的なりフォームを中心に展開されている会社さんでは、我々がターゲットとするような、ある程度手を入れる必要のある物件は積極的に扱わない傾向があるようで、仕入れ段階での直接的な価格競争に陥ることが比較的少なかったのです。

もちろん、全ての物件ではあり



ませんが、**提示した金額でスムーズに購入できるケースも少なくありませんでした。**

■これでいけると確信

建売事業で人気のデザインが空き家再生事業でもお客様の反応がよかったり、物件の価値を客観的に評価する査定ツールの活用など、**既存事業で効果のあったやり方**が、この買取再販事業においても十分に通用するという感触を得られたことにより、**「これならば本格的に事業化できる」と確信し、**専任の担当者を1名配置して事業を推進していく体制を整えました。

新築のデザインテイストが空き家再生でも人気



実際に活用している査定ツール

項目		1	2	3	4	5
1	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
2	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
3	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
4	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
5	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
6	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
7	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
8	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
9	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
10	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
11	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
12	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
13	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
14	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
15	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
16	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
17	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
18	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
19	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
20	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
21	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
22	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
23	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
24	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
25	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
26	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
27	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
28	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
29	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
30	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
31	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
32	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
33	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
34	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
35	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
36	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
37	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
38	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
39	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
40	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
41	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
42	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
43	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
44	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
45	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
46	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
47	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
48	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
49	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数
50	建物	築年数	築年数	築年数	築年数	築年数

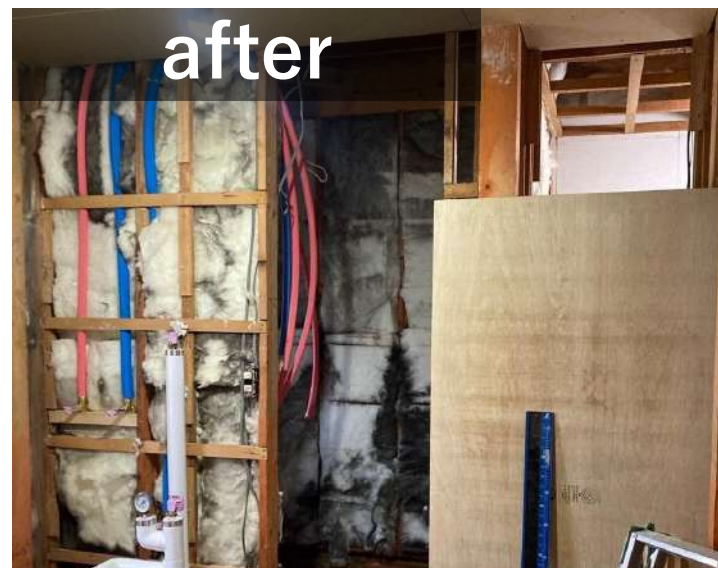
■住宅会社としてリノベ物件をつくると、たった93日でうれた

特に仕入れから販売までの期間が93日の事例ができたことや465万円の粗利が獲得できた事例ができたことは大きな手ごたえを感じました。

弊社は「**安心して長く住める家**」をコンセプト

にただ見た目をきれいにするだけでなく、購入されたお客様が本当に安心して、かつ長く快適に住み続けられるような家にすることを一番に考えています。

配管関係もチェックし、リフォームを実施



高品質なリフォームを施すことで**不動産会社も安心して販売**してくださり、**早く高く、さらに販売専門の人員も持たずに販売**できています。

未完成販売率は30%、平均粗利は400万円となっています。

■仕入メンバーを3人に増やしていくと、2年で30棟以上の仕入に

1名で立ち上げた事業ですが、好調でしたので増員をしました。1年目に1名、2年目にもう1名追加し、今期は合計3名の事業部となりました。今期は年間30件ペースで仕入を行っており、来期50件に向けて4名に増員しました。

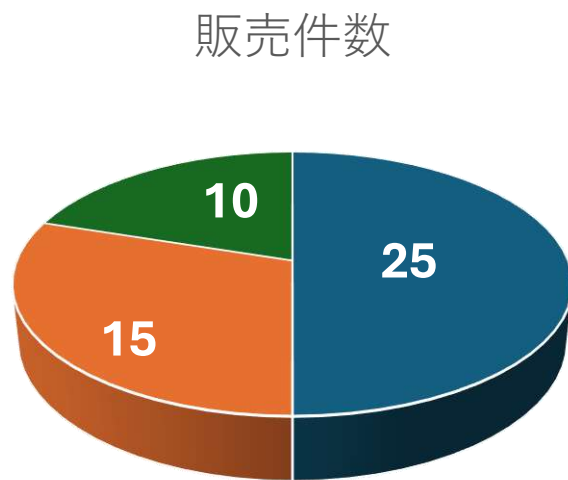
■これまで50件ほど販売してきたが、自社営業は置いていない

事業を立ち上げてから50件ほど販売してきましたが、**専門の営業部隊はおいていません。**

驚いたことに**他の不動産会社**

が15件も販売してくれています。

競合他社よりも価格が高い当社の物件ですが、安心して販売できると好評ですので、お客様に案内してもらえているようです。



■ 空家再生部門 ■ 不動産会社 ■ 他部署

お客様から問合せがあった場合は仕入も行っているメンバーで営業しています。自社の中古住宅の仲介をしているメンバーも販売してくれています。

そのため、販売部隊を設けずとも販売することができています。

■店舗なし、営業3名、これが利益が出る理由

最後に空き家再生ビジネスは2年目で営業利益5,000万円の事業部にまで成長しました。

そのポイントは

- ①既存拠点で参入でき店舗経費が不要
- ②仕入や販売に販促費がほぼかかっていない
- ③販売営業が不要で人件費が抑えられる

ためかと思います。

事業PLイメージ (単位：千円)

売上高	1,050,000	1棟あたり約3,000万円
粗利高	140,000	1棟当たり約400万円
販管費	90,000	
内) 人件費	36,000	営業3名、内勤
内) 販促費	6,000	看板、ポータルサイト
内) その他	48,000	本部経費
営業利益	50,000	

今回のセミナーでは弊社の取り組みを余すところなくお伝えできればと思いますので、ぜひご参加くださいませ。

市場と成功のポイント

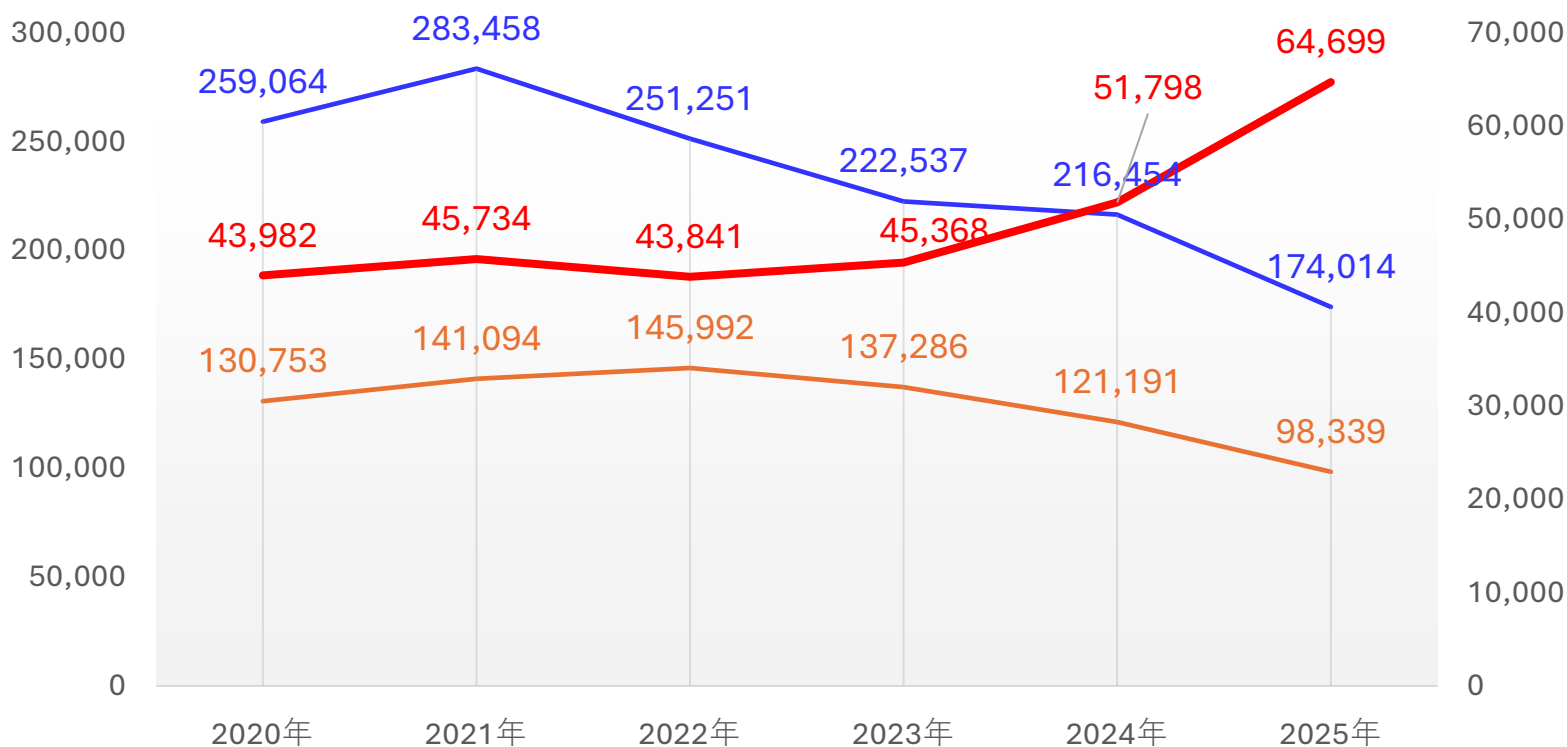


新築住宅（注文・分譲）の着工数が減少傾向にある一方で、

中古戸建の成約件数が増加

注文住宅と分譲住宅の着工数が2021～2022年をピークに減少しているのとは対照的に、中古戸建の成約件数は一貫して右肩上がりに推移しています。これにより、住宅市場の需要が新築から中古へとシフトしている状況となっていると考えられます。

—注文住宅着工数 —分譲住宅着工数 —中古戸建成約件数



※2025年の数字は着地見込み

注文住宅着工数：「国土交通省 住宅着工統計より」

分譲住宅着工数：「国土交通省 住宅着工統計より」

中古戸建成約数：レインズより船井総合研究所調べ

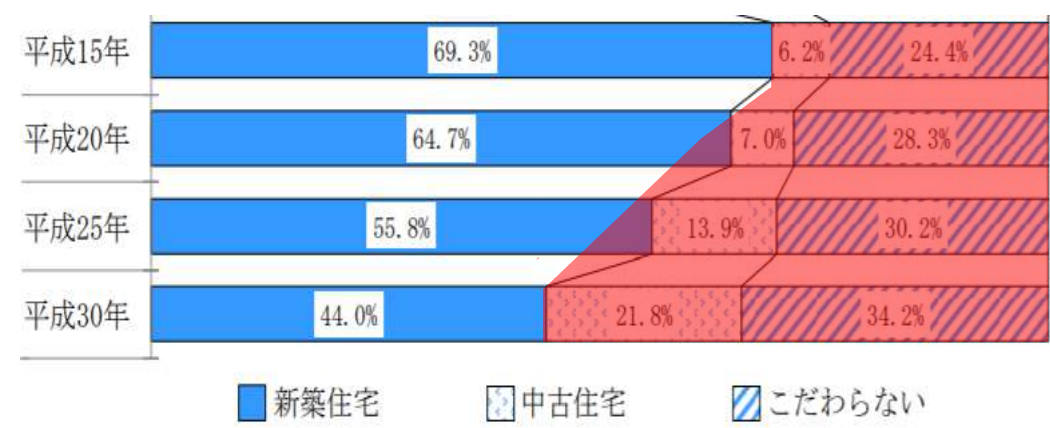
空き家再生ビジネスが成長する3つのポイント

ポイント① 空き家数の増加と政府からの後押し

空き家再生ビジネスで主な仕入対象となる**空き家数は年々増加**。空き家問題として**社会問題**となっている為、後押しとなる制度も年々増えており、**社会からも求められるビジネス**です。

ポイント② 中古住宅を検討する客層は年々増加傾向

そのままでは買い手がつかない物件も、リフォームにより付加価値を与えることで売しやすい物件に。実際のエンドユーザーの動向として、中古住宅を検討する層が増加しています。

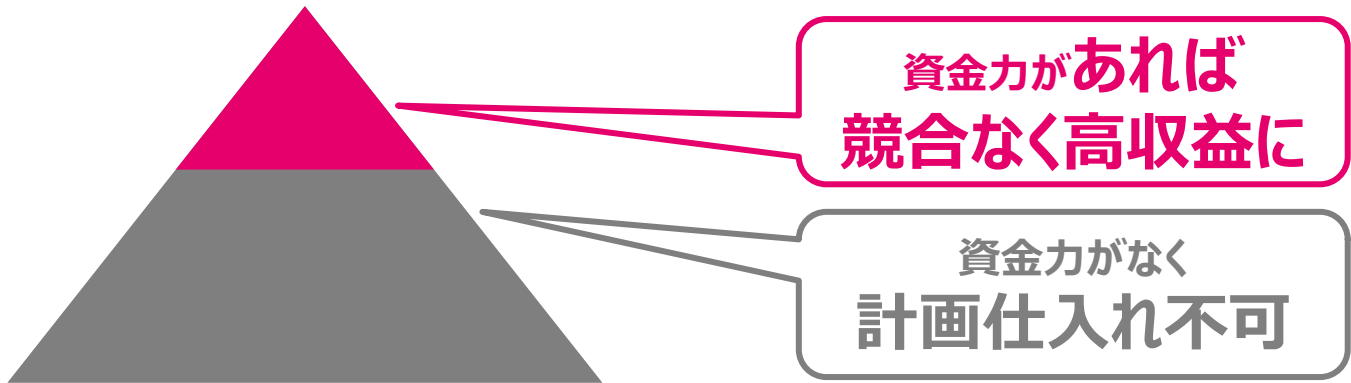


中古住宅検討者は増加傾向

国土交通省「平成30年 住生活総合調査結果」

ポイント③ 競合が少なく高収益化が可能

空き家再生ビジネスの参入ハードルである資金力をクリアでき、**参入できる売買仲介企業はごくわずか**。競合も少ないため、仕入販売共に価格競争が少なく**高い収益性**が見込めます。



空き家再生ビジネスのモデルPL

空き家再生ビジネスは**店舗不要で開始**でき、販促費用もほぼ不動産仲介業者への**仲介手数料のみ**の為、**収益性が高い**ビジネスとなります。**初年度から営業利益率5%以上、黒字**を目指すことが可能となります。

	1年目	2年目	3年目
仕入棟数	33棟	42棟	52棟
販売棟数	18棟	37棟	50棟
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
営業利益	1,818万円	4,837万円	7,980万円
営業利益率	6.3%	8.2%	10.0%

空き家再生ビジネス成功のポイント

ポイント① 安定した**水面下の不動産情報**の取得

不動産情報は仲介会社を訪問し、取得します。訪問時のトーク内容やツールは**全てマニュアル化**されており、**未経験営業**でも水面下で流通している**不動産情報を取得**することが可能です。

ポイント② 未経験でもできる**査定の仕組化**

集まった不動産情報が「買っても大丈夫な物件なのか？」「利益が出る物件なのか？」を判断する為に、問題がある物件を買わない為のチェックリストや利益額を算出する試算シートを用いて**未経験者でも客観的に不動産を評価する仕組み**の構築を行います。

空き家再生ビジネス新規参入セミナー

講座	内容	
第1講座	空き家再生ビジネスの業界時流と本日のセミナーのポイント ・2026年の空き家再生ビジネスの時流予測 ・株式会社ジョンソンホームズの成功要因 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー 眞柴 知也	
第2講座	たった2年で売上10億円!株式会社ジョンソンホームズの成功の秘訣 ・営業1名で参入し、2年で売上10億円を達成した具体的な取り組み ・売れる物件の仕入手法 ・建築会社ならではの差別化されたリフォーム工事内容 株式会社ジョンソンホームズ Rデザイン事業部 事業部長 不動産事業部 事業部長 宮崎 貴博 氏	
第3講座	空き家再生ビジネスの成功事例を徹底解説 ・空き家活用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 ・空き家活用ビジネスで成功している事例企業の取り組みを公開 ・年間50件販売を実現するための具体的ロードマップ ・未経験営業でも参入できる仕入の仕組みを解説 ・効率的な在庫管理と販売戦略を解説 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ コンサルタント 藤島 有希	
第4講座	住宅・不動産会社が取り組むべき空き家再生ビジネスモデル ・空き家再生ビジネスで成果を上げる企業とそうでない企業の違いとは ・空き家再生ビジネスで売上10億円づくりロードマップを公開 ・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とは 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー 眞柴 知也	

開催要項

開催日時	2026年 1月22日(水) 13:00~16:00	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始:開始時間30分前~)
	2026年 1月26日(月) 13:00~16:00		
	2026年 1月30日(金) 13:00~16:00		
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。		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 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メンバース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/136195 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索マークから「136195」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】2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
※休業期間中は電話が繋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7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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。