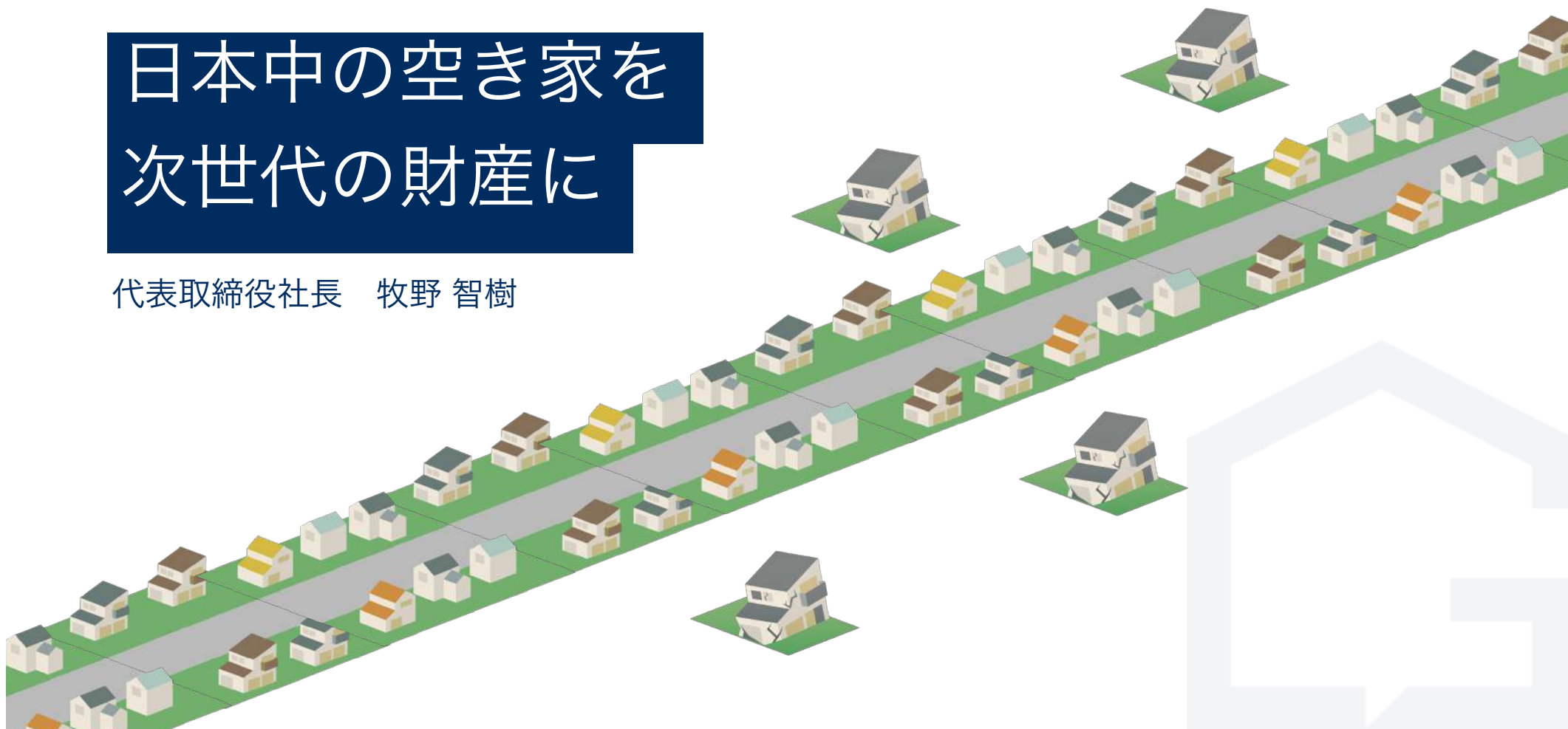


日本中の空き家を 次世代の財産に

代表取締役社長 牧野 智樹



空き家の買取再販業

空き家を買収して



リノベーションを施し



再度、販売する



仲介手数料



粗利16倍

記者の目

YouTubeは集客だけでなく営業にも使える。先日取材した地方の工務店では、YouTubeを営業の効率化に役立てていた。問い合わせがあった人に対して、家づくりの考え方、資金計画といった動画をメールし、商談前に十分な情報提供を行った上で

対面する。動画には会社で一番売り上げているトップ営業マンが出演。このような取り組みを行った結果、対面時の商談がより具体的な話に進むようになったため、成約率が以前に比べて上昇したという。YouTubeは集客のために活用しようという事業者も多いが、営業のDXにも使うことができる。(編集長 金子裕介)

2024 2 | 19 (1589号)

2024 リフォーム産業新聞 The Japan Journal of Remodeling

発行所：(株)リフォーム産業新聞社 本社：〒104-0061 東京都中央区銀座 8-12-15 全国無料会館ビル 7F TEL 03(6260)4824 FAX 03(6260)6945 http://www.reform-online.jp 発行人：加賀光次郎 年間購読料：22,000円(税込)

中古戸建てを再生、年50販売

「空き家を次世代の資産に」



▲戸建てを買って、改修後に販売。ウェブサイトでは改装中の物件がずらりと並ぶ。

注目ビジネス

まいほむ

単価は1600万円



牧野智樹社長

福井県で買取再販事業を手掛ける、まいほむ(福井市)。買取再販ビジネスではマンションの買い取りが中心だが、同社では100%戸建て。性能を高めるリノベーションの後に販売。SNSでの販促を成功させ、2023年の1年間は約50戸の販売、売上高は約8億円となった。

問い合わせ1,200件

年間50件販売実績

TikTokフォロワー

15,000人

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

Table with company details: 会社概要, 社名: まいほむ, 代表者: 牧野智樹, 本社所在地: 福井県福井市, 創業年: 2018年, 事業内容: 買取再販, 会社売上高: 約8億円

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後

「飲食業出身」 牧野社長は大手飲食チェーンで13年間働いた後



登壇の目的

希望調達額

5,000 万円

主な用途

パートナー企業の募集

誰でもスマートで収益性の高い買取再販事業を行えるよう支援。

システムの開発費用

物件情報・顧客情報などを一元管理し業務を効率化。



チーム



代表取締役社長
牧野 智樹



不動産投資家。過去にマンション約140室のオーナーで前身の会社は売却済み。これまで、株式会社吉野家でのエリアマネージャーとして複数店舗を管理。FCの仕組みで不動産業界を刷新する。



取締役
小林 稀良



大学在学中に起業。これまで、デジタルマーケティングを活用して、ファッション、伝統工芸品、特産品などのブランディングを手掛けてきた。マーケティングに基づいた戦略でFC展開を加速させる。



業務管理部部長
大久保 彰人



元メガベンチャー採用人事責任者、コールセンター経験者。新卒・中途700名採用。不動産業の煩雑なオペレーションシステムから契約までをDXさせる。



建築部部長
平井 淳貴

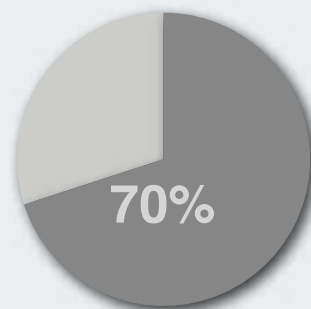


アンテナショップの立ち上げ、運営。現場での業務改善から運営までを行う。リノベーションの最適化や、コストなどの管理で収益性の高い物件と快適性を追求する。



新規参入障壁が低い

- 資金力が弱い
- 小規模事業者が多い
- 独立する法人数は年々増加



プレイヤーの7割が60歳以上

- 紙ベースの業務
- 従業員の高齢化
- 後継者の不在率70%



新築市場規模の縮小

- 競争が激化
- 高収益物件の減少

新規参入障壁が低いが廃業も多い

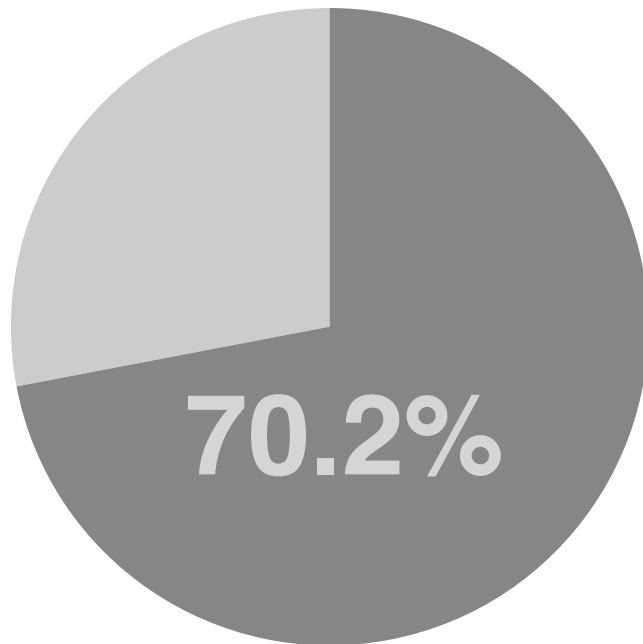


毎年6000社開業



一年後生存600社





**超高齢化業界
7割が60歳以上**

**DX化ほぼ皆無
手書きとFAX...**

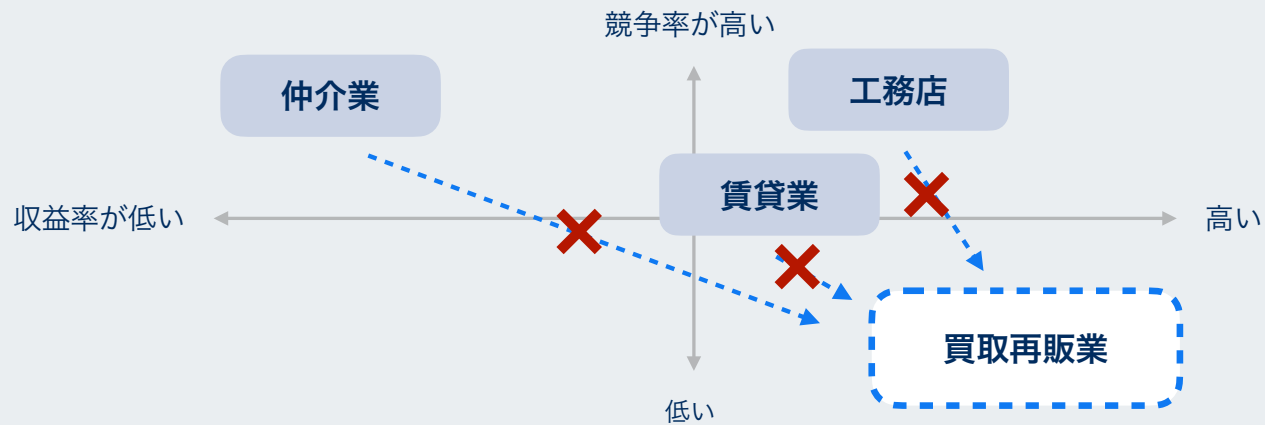


新築着工件数激減

18年後

約86万戸 ⇒ 55万戸

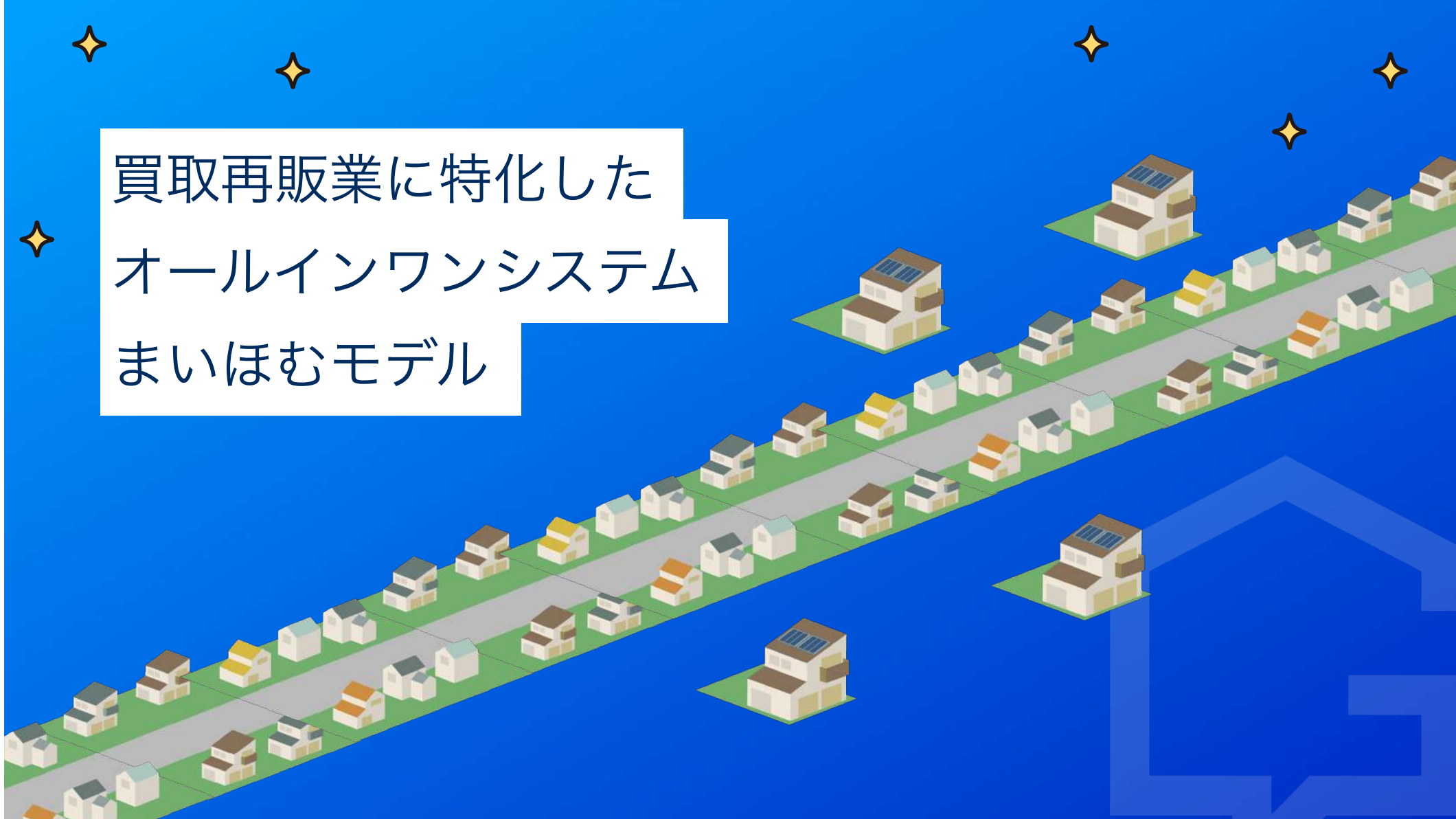
初期投資の高さと競争率



競争率が高い業態から、脱却しようにもリスクが高く動けない。

買取再販業は、先に空き家を購入し、リノベーションを行う。
そのため、初期投資額が他の不動産業態と比較して高い。

買取再販業に特化した
オールインワンシステム
まいほむモデル








買取査定から、広告・販売までをトータルサポート

物件の購入の半額を支援するから、参入リスクを最低限に抑えられる



顧客対応

-  集客
-  接客支援
-  スケジュール管理
-  エビデンス収集
-  買取査定額の算出



販売戦略

-  資金の投入
-  プランの作成
-  工事施工
-  現場管理



広告

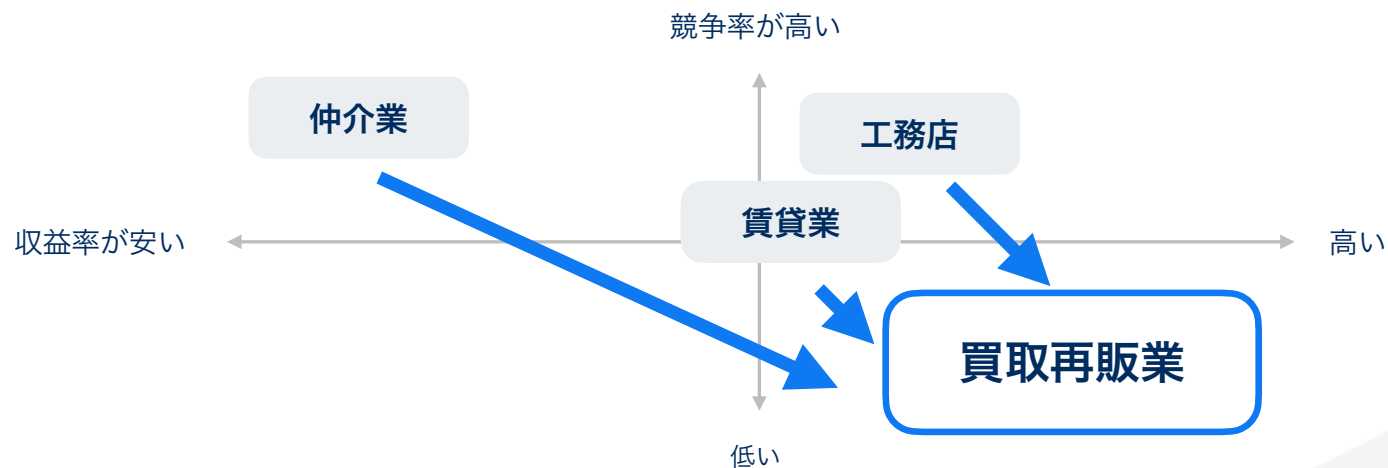
-  WEBマーケティング
-  動画販促



ビジネスモデル



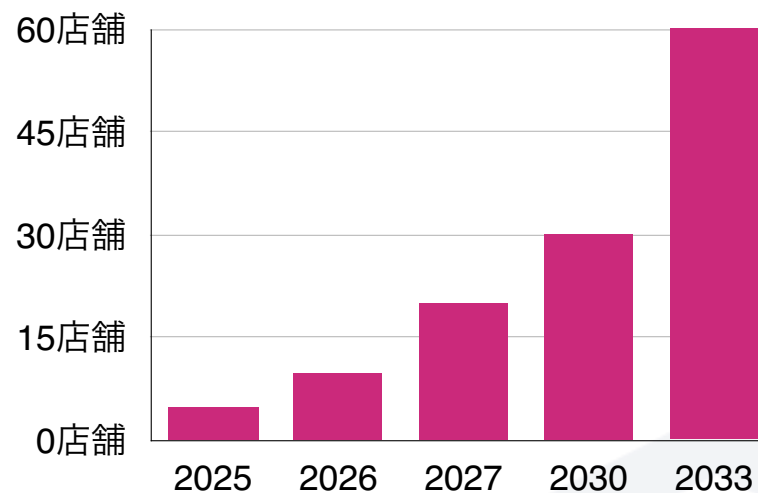
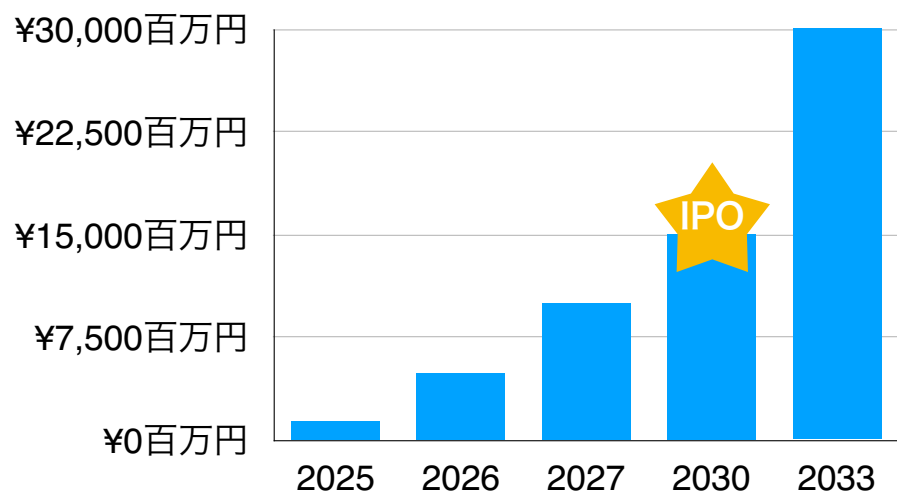
不動産業者だからこそできるDX



煩雑な業務をDX、資金の投入で高収益率・低競争率の業態へ

まいほむFCは先に物件を購入するリスクを最低限に抑えられます。
これまでの直営・不動産投資ノウハウがあるからこそ、実現したサービスです。

目標設定



2030年までに30店舗、売上は150億を達成します。

事業展開



PURPOSE

住まいを通じて
経済的自立と自由を実現する

Through someone's residence
achieve economic independence and freedom

お問い合わせ

まいほむ株式会社
代表取締役 牧野 智樹

〒911-0848 福井市石森町813番地

電話番号:0776-50-2743

Mail: makino@myhom.jp

<https://myhom.jp>

