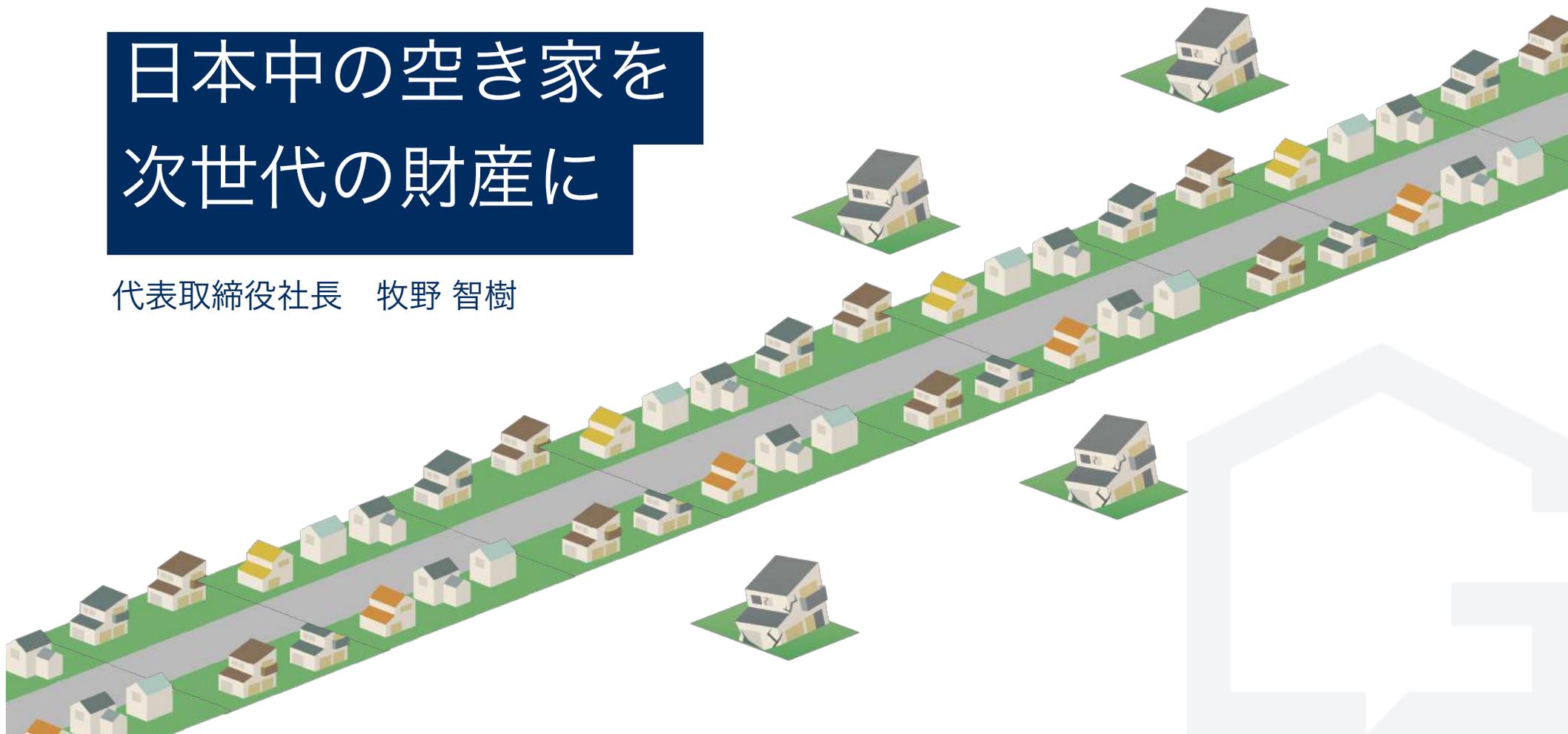


# 日本中の空き家を 次世代の財産に

代表取締役社長 牧野 智樹



# 空き家の買取再販業

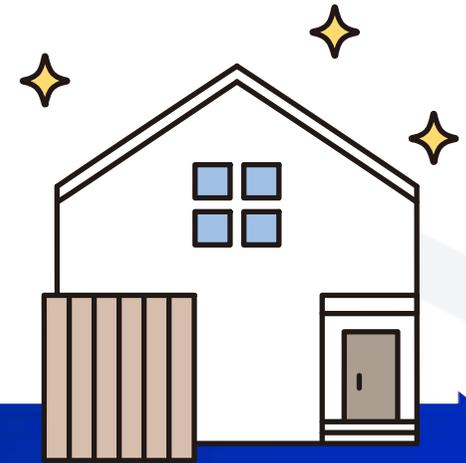
空き家を買って



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





# 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

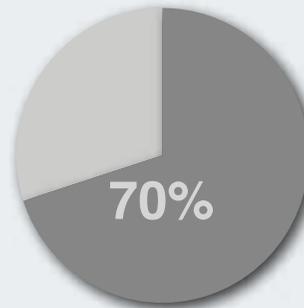


アンテナショップの立ち上げ、運営。現場での業務改善から運営までを行う。リノベーションの最適化や、コストなどの管理で収益性の高い物件と快適性を追求する。



## 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

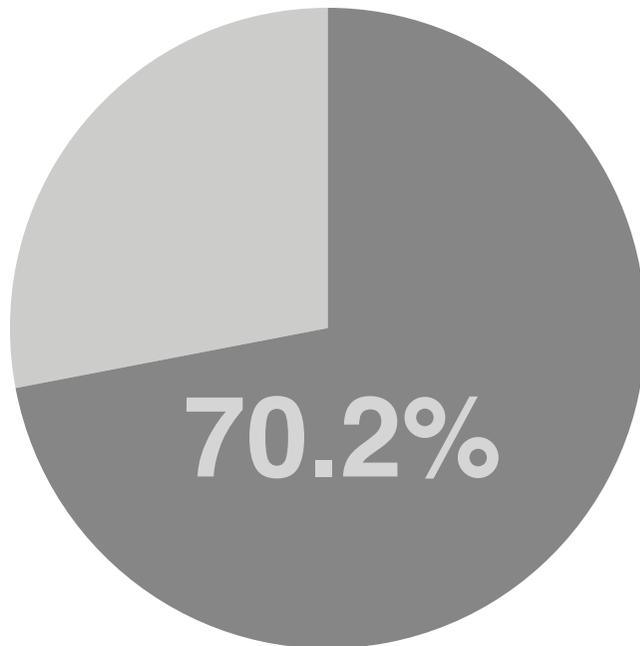


毎年6000社開業



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...**

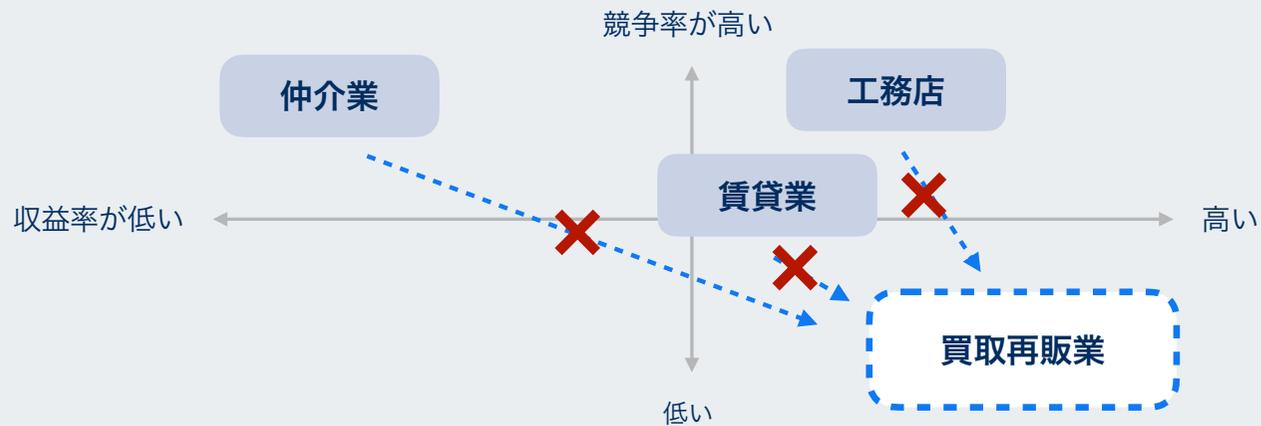


**新築着工件数激減**

**18年後**

**約86万戸 ⇒ 55万戸**

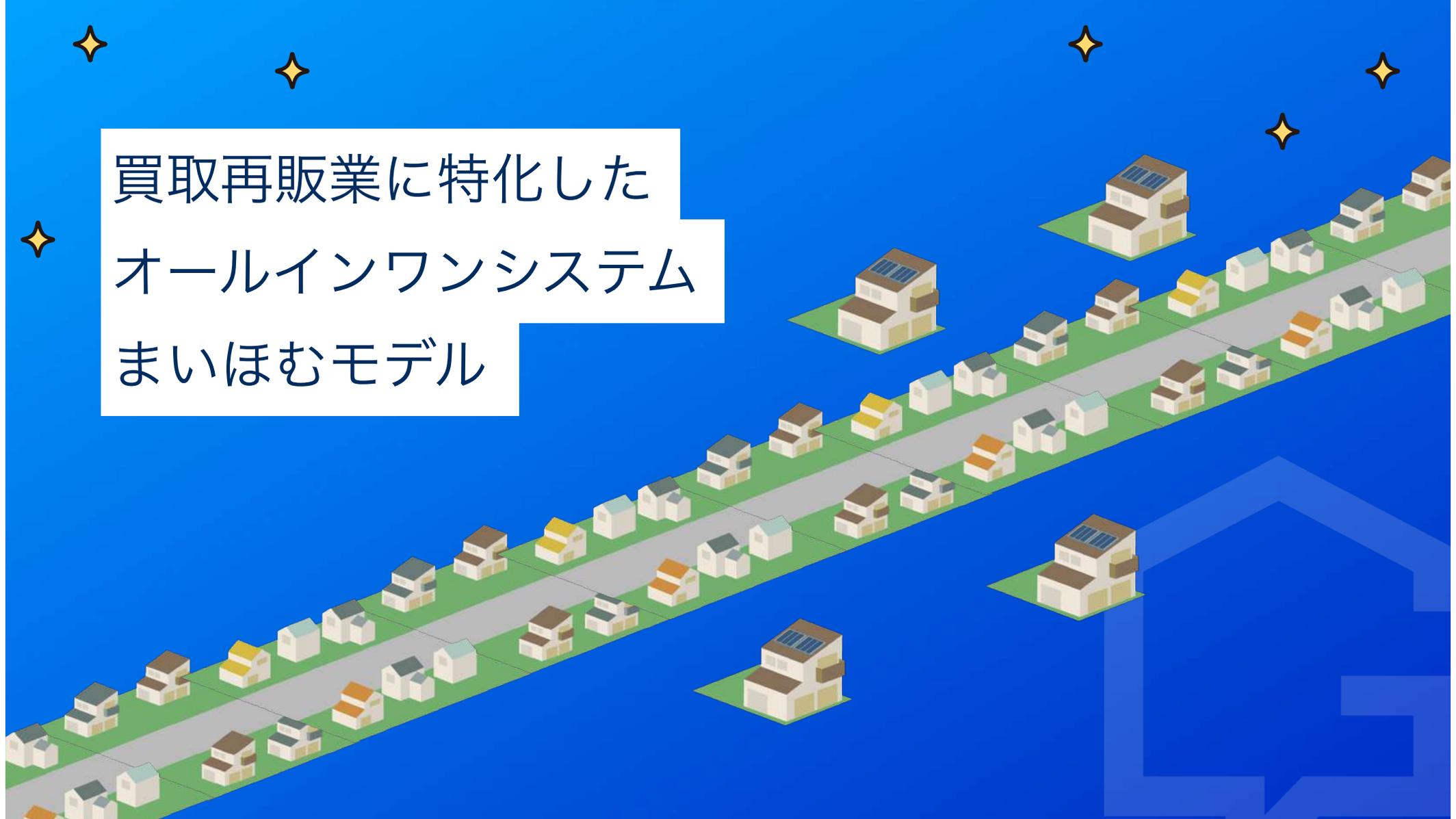
# 初期投資の高さと競争率



**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



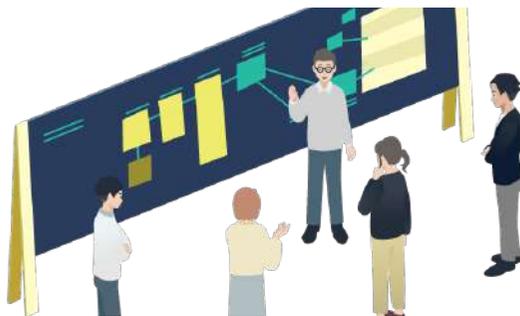
# 買取査定から、広告・販売までをトータルサポート

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

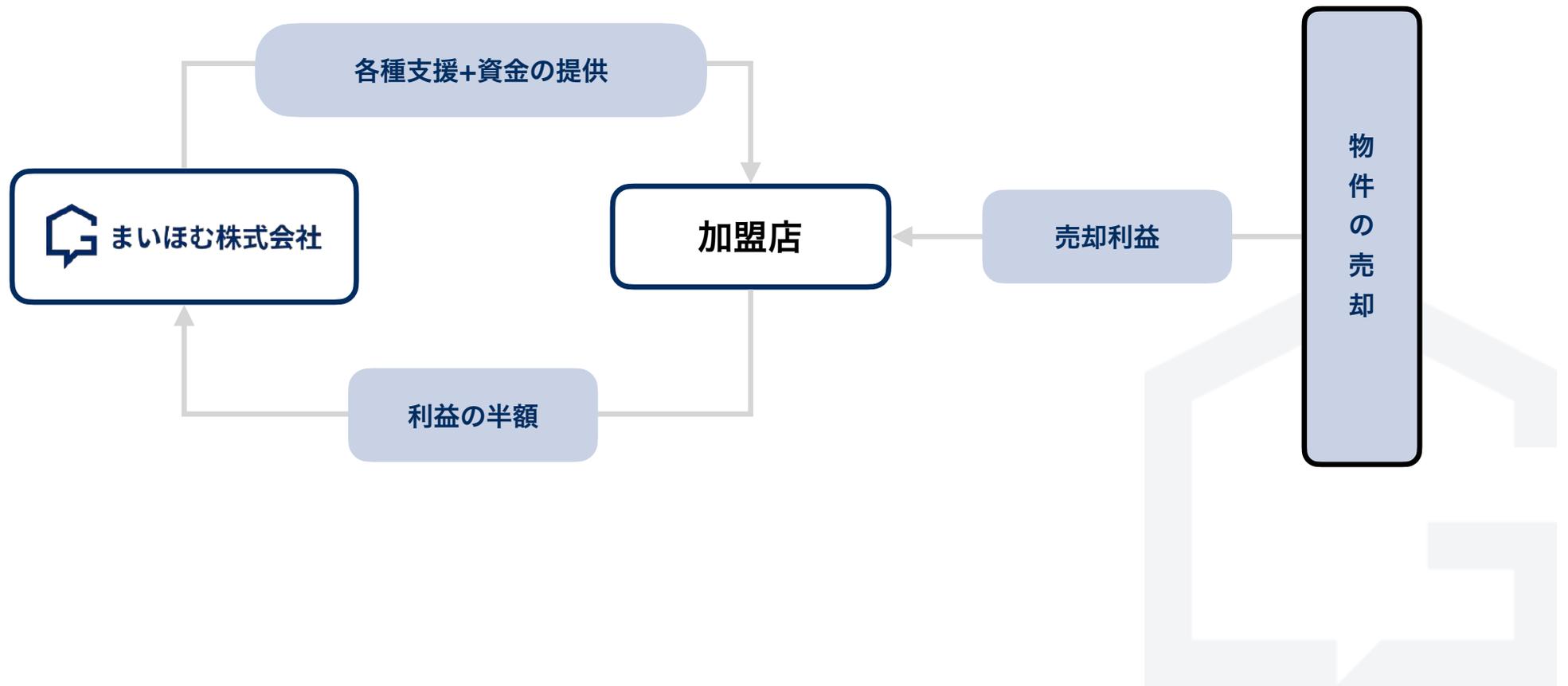


## 広告

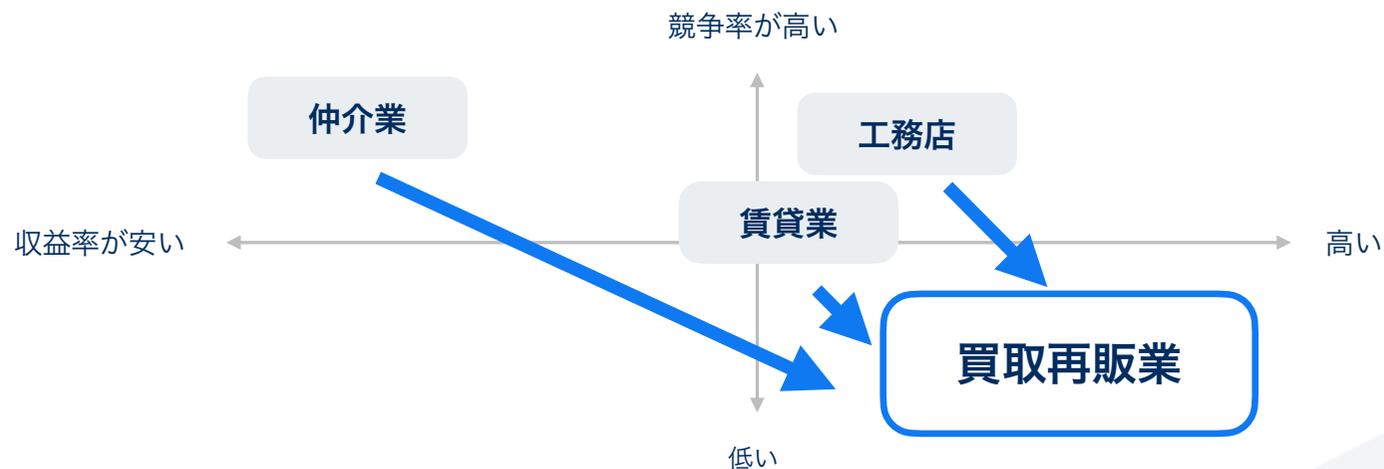
-  WEBマーケティング
-  動画販促



# ビジネスモデル



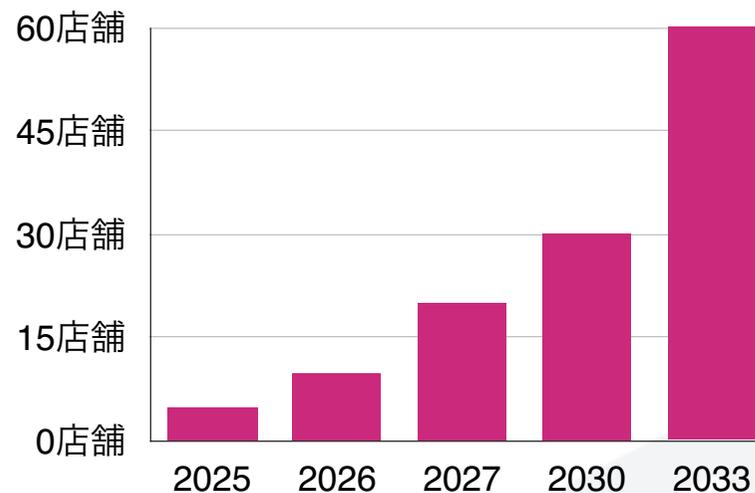
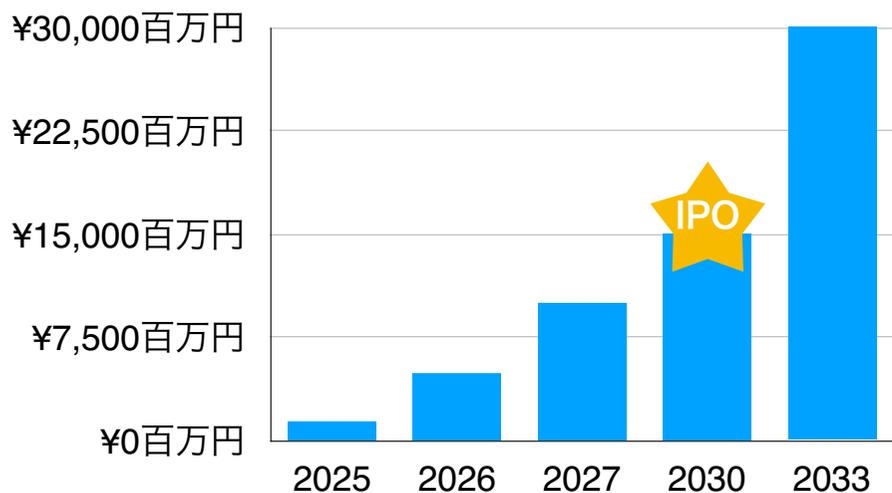
# 不動産業者だからこそできるDX



**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](mailto:makino@myhom.jp)

<https://myhom.jp>

