

# 中期経営計画

安福不動産合同会社

2025年12月1日

# 1. 中期経営計画に向けて、はじめに

## INDEX

1. 中期経営計画に向けて、はじめに
2. 中期経営計画
3. 事業成長戦略



## ミッション

---

私たちは  
不動産を再生し  
新しい価値を創造することによって  
未来に続く住まいを提供し  
持続可能なまちづくりに貢献します。



## 外部要因による事業環境の変化

リモートワークの増加や物価上昇により、賃借人は安く広い賃貸物件を求めており、流通量が増えている空き家を格安で再生し、住み心地のよい賃貸住居を提供することが弊社の戦略となる。

### プラス要因

政策(Politics)

空き家流通増加、  
省エネ補助金

### マイナス要因

建築規制強化、  
税制変更

経済(Economy)

家賃上昇、都市  
部の賃貸需要

建築費高騰、  
金利・物価上昇

社会(Society)

リモートワーク増加、  
戸建て人気

人口減少、  
地方空室増

技術(Technology)

DXで管理効率化

導入コスト増



## 当社の現状分析

現在置かれている状況を分析した上で、事業計画を策定します。

### ● Strengths (強み)

- ・ 意思決定が早くスピーディーな判断が可能
- ・ 小規模ゆえの低コスト運営
- ・ 自社によるリフォーム施工が可能
- ・ 地域特性に詳しく仕入れ判断が早い

### ● Opportunities (機会)

- ・ 築古戸建ての仕入れチャンスが増加
- ・ 便利な立地での賃貸需要の底堅さ

現状  
分析

### ● Weaknesses (弱み)

- ・ 保有戸数が少なく収益が不安定
- ・ 資金調達力が限界的

### ● Threats (脅威)

- ・ 空室リスク・賃料下落
- ・ 自然災害・修繕費の高騰
- ・ 金利上昇による返済負担増加



**当社の強み：リフォーム工事を自社で施工することによりコストダウンできる。(材料費のみ)  
またリフォーム外注先とも連携し、適正価格で工事を依頼できる。**



お風呂床シート、水栓交換、  
コーティングやり直し



和室の洋室化、レベル調整、  
クロス張り替え



アルミ複合板貼り、床CF貼り、  
トイレットペーパーフォルダー交換



防水塗料塗布、コーティング  
処理



## 2. 中期経営計画

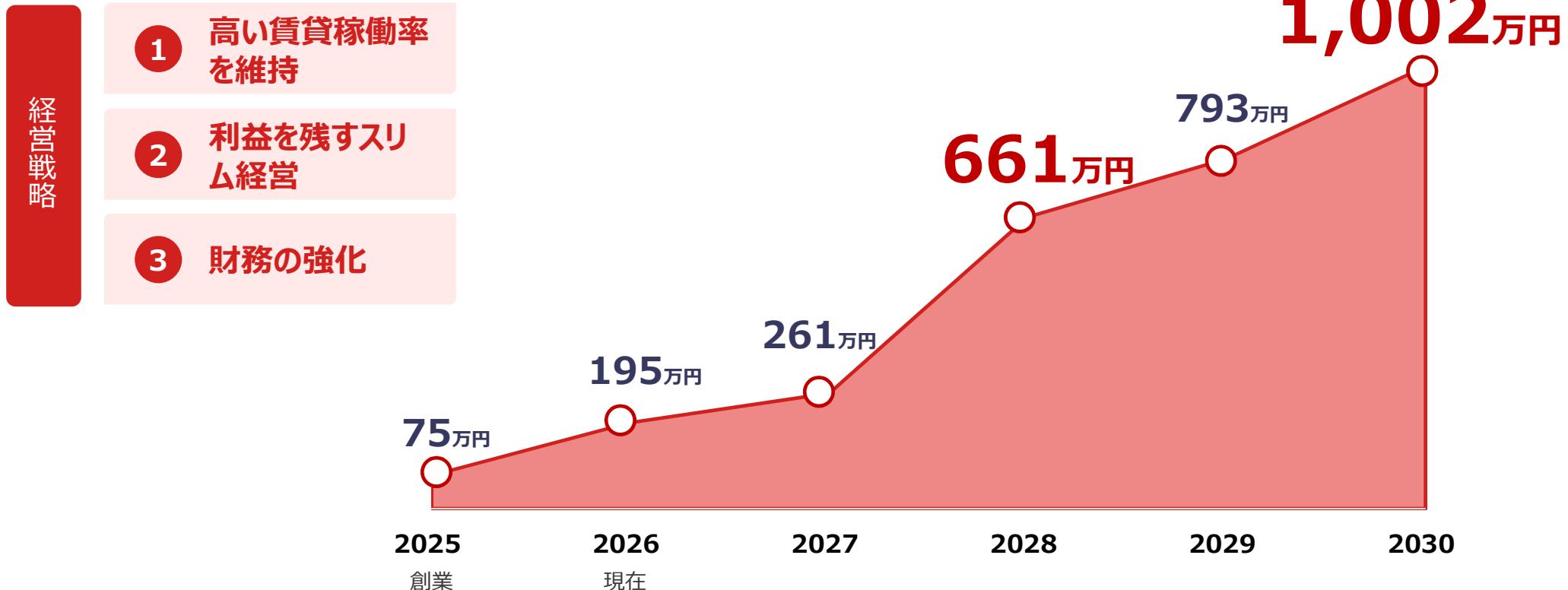
### INDEX

1. 中期経営計画に向けて、はじめに
2. 中期経営計画
3. 事業成長戦略



## 中期数値目標 概要

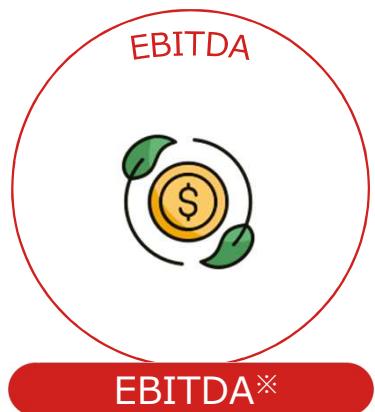
3つの取り組みを実施し、3年以内に売上高500万円、5年以内に売上高1,000万円の達成を目指す



## 事業の成長性を判断する重要な財務指標



売上



EBITDA※



税引き後当期純利益

重視する  
理由

事業成長を図る指標

実質的なキャッシュ  
創出力を示す指標

長期的な成長力を  
示す指標

※EBITDA=営業利益+減価償却費



© yasufuku-estate.LLC

## 事業の安定性・安全性を判断する重要な財務指標



概算キャッシュフロー※



債務償還年数※



自己資本比率※

重視する  
理由

現金収支を正しく評価  
するための指標

返済能力の強さを  
図る指標

財務の安定性を  
示す指標

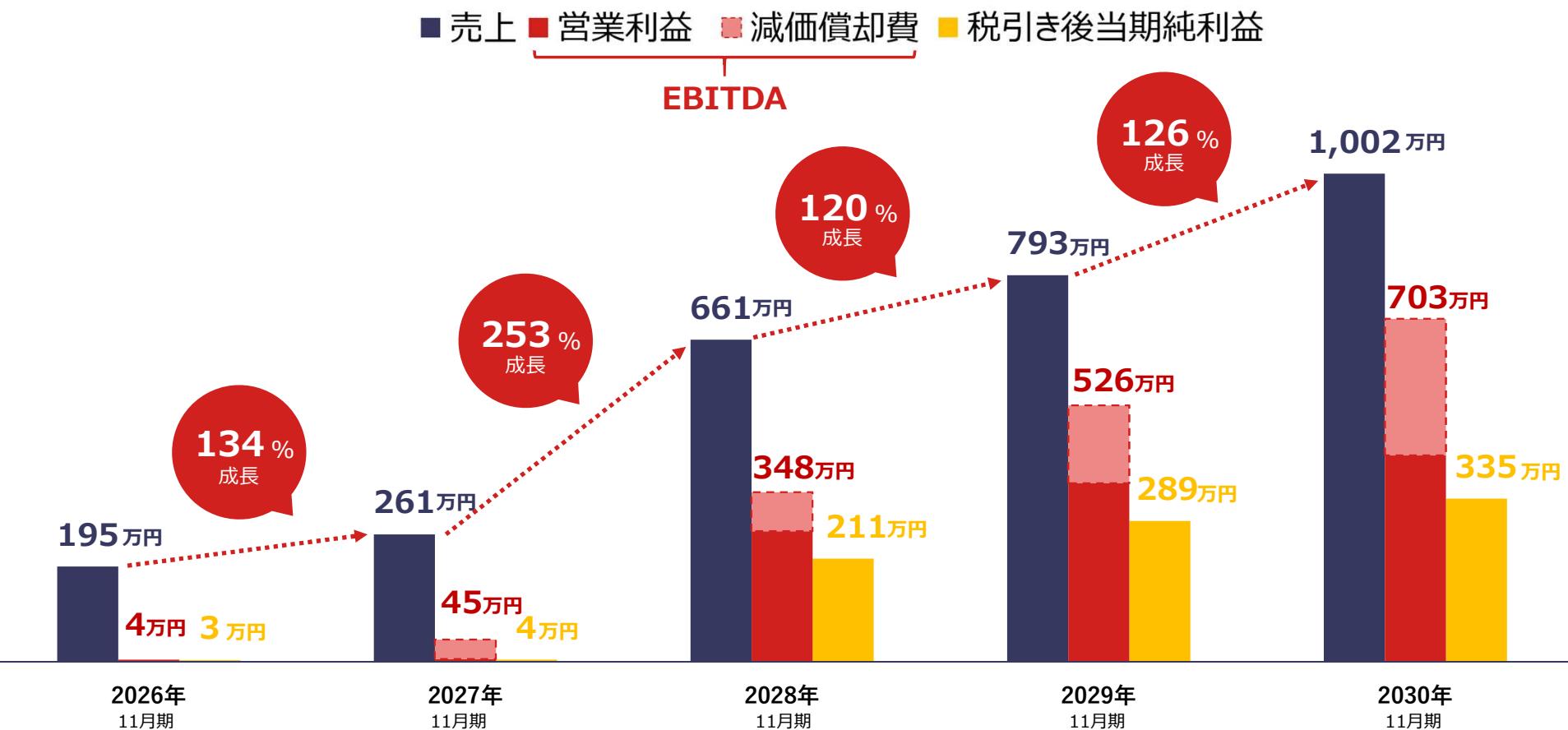
※計算式

概算キャッシュフロー = 税引き後当期純利益 + 減価償却費 - 元本返済

債務償還年数 = 
$$\frac{\text{借入金残高}}{\text{税引き後当期純利益} + \text{減価償却費}}$$

自己資本比率 = 
$$\frac{\text{純資産}}{\text{負債} + \text{純資産}}$$

## 5カ年数値計画 成長性



### 3. 事業成長戦略

#### INDEX

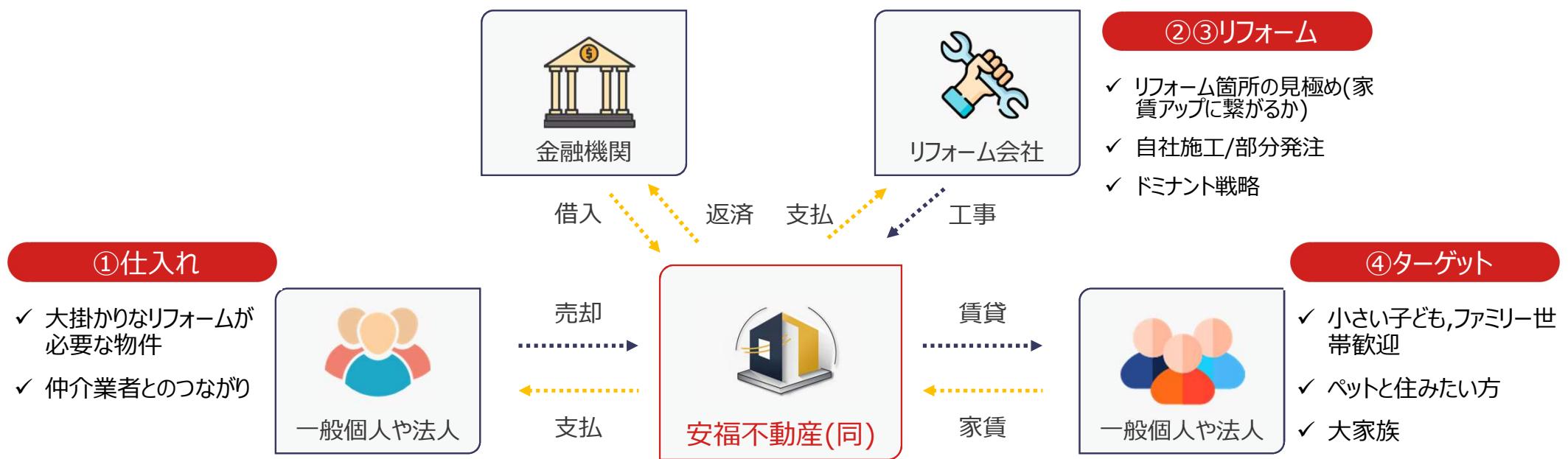
1. 中期経営計画に向けて、はじめに
2. 中期経営計画
3. 事業成長戦略



## 不動産賃貸業のビジネスモデル

力ネの流れ  
モノの流れ

- ① 難がある築古住宅を安く購入する
- ② 自社でリフォームしているため、人工代・材料代・作業工程が分かる
- ③ 物件所在エリアを近接させることで、リフォーム会社や不動産仲介業者等と関係を構築できる
- ④ 騒音トラブルが起きにくい賃貸物件を供給できる



## 不動産賃貸業の収益構造

不動産賃貸業は、毎月決まったタイミングで入金されるため、売上が予想しやすい。

また入居が決まり安定稼働すれば、手離れしやすく集客に苦労しない。

売上公式

物件数

×

平均単価  
(平均家賃)

×

賃貸稼働率

=

 売上

## 物件数増加に向けた5つの取り組み

物件数

×

平均単価  
(平均家賃)

×

賃貸  
稼働率

=

売上

### 購入準備

#### 自己資金を増やす

キャッシュフロー重視

節税せず黒字経営

給与所得からの収入

#### 融資枠を上げる

債務償還年数を短く

節税せず黒字経営

自己資本比率を上げる

### 物件選定

#### 収益性の高い物件に絞る

利回り10%以上

築古は土地値以下で購入

売却可能性がある

#### レバレッジ効果の利用

築古戸建てを共同担保に

築浅アパートで部屋数増加

リフォームローンも活用

### 仕組み化

#### 仕組み化を構築

金融機関との定期面談

仲介業者に買付条件の共有

売買サイトを毎日チェック



## 平均単価向上に向けた3つの取り組み

$$\boxed{\text{物件数}} \times \boxed{\text{平均単価} \\ (\text{平均家賃})} \times \boxed{\text{賃貸} \\ \text{稼働率}} = \boxed{\text{売上}}$$

まずは入居者の安全性を最優先にリフォームする。

さらに、費用対効果を考えながら、家賃アップに直結する設備投資とリフォームを実施する。

平均単価向上に向けた取り組み

1

### ターゲット層の明確化

- ✓ ファミリー世帯向け
- ✓ 小さな子ども歓迎
- ✓ ペット可

ターゲット層に好まれる、設備投資・内装リフォームを行うことで、

電気屋・水道設備業者・ガス会社と連携し適正価格でリフォームしてもらうことができる。

2

### 費用対効果の高い設備投資

エアコン新品

1台でもエアコン設置してあると喜ばれる。

独立洗面台

ファミリー世帯なら必須。なければ新設。

ウォシュレット

費用に対して反応が大きい。

TVモニターホン

安全性は特に女性に刺さる。

3

### 内装リフォーム

和室の洋室化

壁紙の張り替え

床の張り替え



自社施工のため  
材料費のみ



## 賃貸稼働率の向上に向けた取り組み

$$\text{物件数} \times \text{平均単価} \times \text{賃貸稼働率} = \text{売上}$$

### 空室を早く埋めるための施策

#### 募集方法の改善

- 1 ✓ 間取り図面を見やすく
- ✓ 綺麗な写真を撮影
- ✓ ポータルサイトへ即日掲載

#### 競合物件との差別化

- 2 ✓ ペット飼育可
- ✓ 初期費用の分割・クレカ決済OK
- ✓ その他ご要望は柔軟に対応

#### イニシャルコストの負担感軽減

- 3 ✓ 敷金0／礼金0
- ✓ 消臭費用、鍵交換費用なし
- ✓ 初期費用の分割・クレカ決済OK

### 退去を減らして稼働率を上げる施策

#### クレーム対応のスピードを早く

- 1 ✓ 設備故障 → 当日～翌日対応
- ✓ チャット等連絡が取りやすい仕組み  
→小さな不満を積み重ねない！

#### 更新タイミングを作らない

- 2 ✓ 更新料0  
→退去のきっかけにさせない！

#### 適正家賃を見直す

- 3 ✓ エリア相場へ割安となる家賃設定  
で入居期間の長期化

