

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いる。
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

経済(Economy)

家賃上昇、都市
部の賃貸需要

社会(Society)

リモートワーク増加、
戸建て人気

技術(Technology)

DXで管理効率化

マイナス要因

建築規制強化、
税制変更

建築費高騰、
金利・物価上昇

人口減少、
地方空室増

導入コスト増

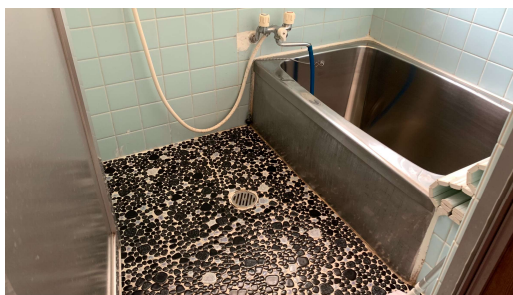


当社の現状分析

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。



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、
コーキングやり直し



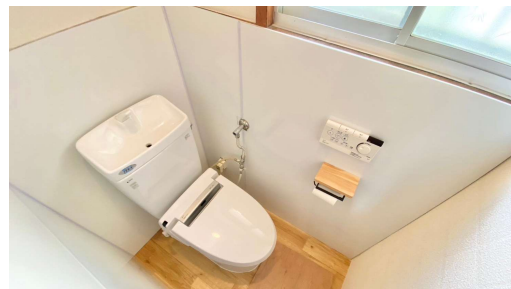
↓
和室の洋室化、レベル調整、
クロス張り替え



↓
アルミ複合板貼り、床CF貼り、
トイレトーパーフォルダー交換



↓
防水塗料塗布、コーキング
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

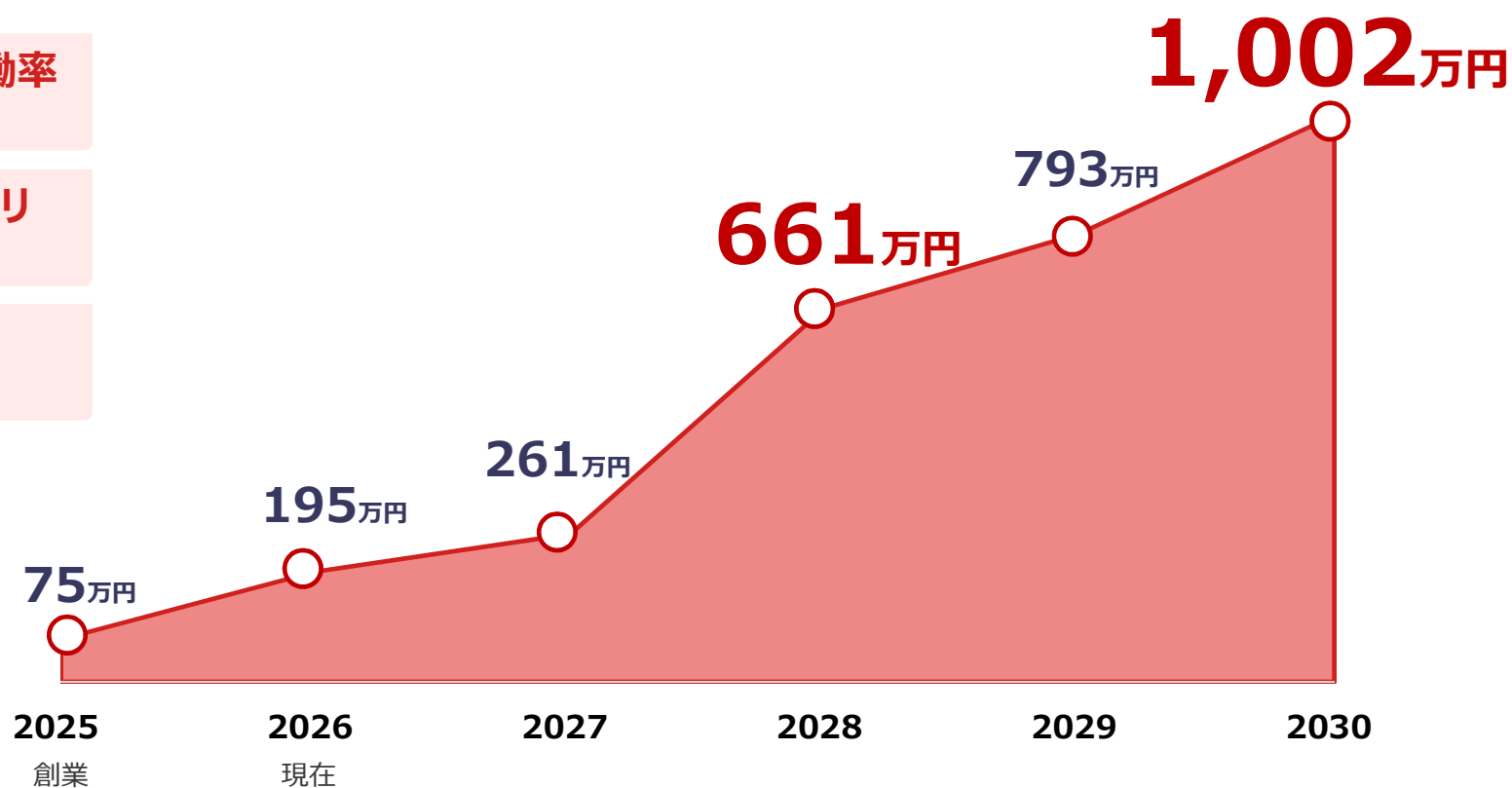
3つの取り組みを実施し、3年以内に売上高500万円、5年以内に売上高1,000万円の達成を目指す

経営戦略

① 高い賃貸稼働率を維持

② 利益を残すスリム経営

③ 財務の強化

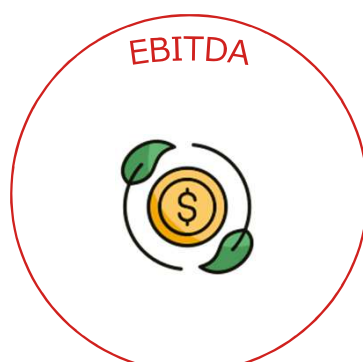


事業の成長性を判断する重要な財務指標



SALES

売上



EBITDA

EBITDA※



PROFIT AFTER TAX

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



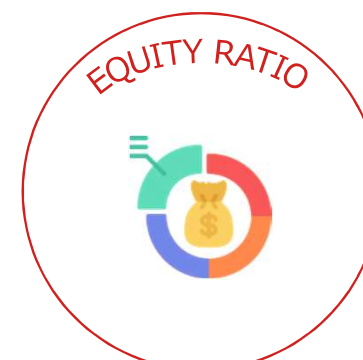
事業の安定性・安全性を判断する重要な財務指標



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

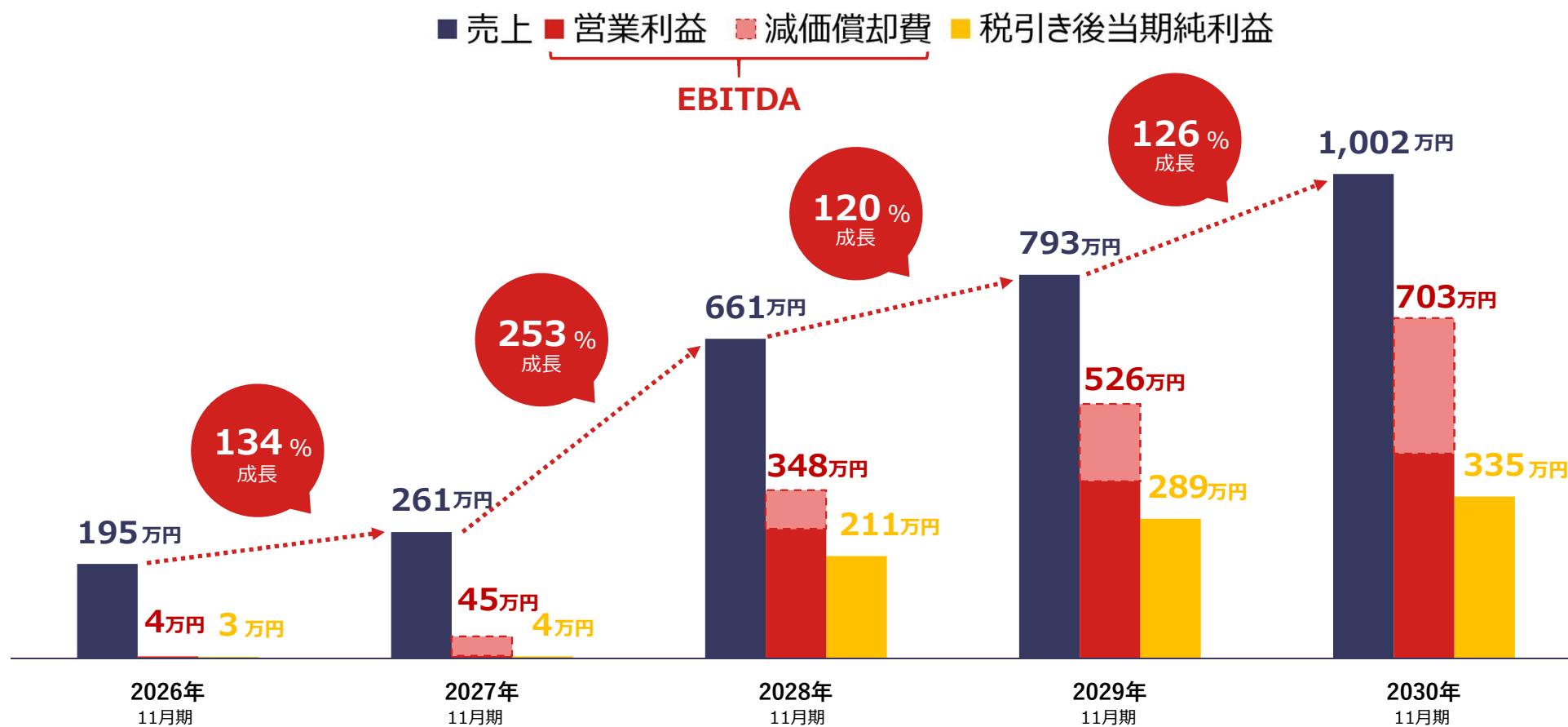
概算キャッシュフロー＝税引き後当期純利益＋減価償却費－元本返済

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

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



5カ年数値計画 成長性



3. 事業成長戦略

INDEX

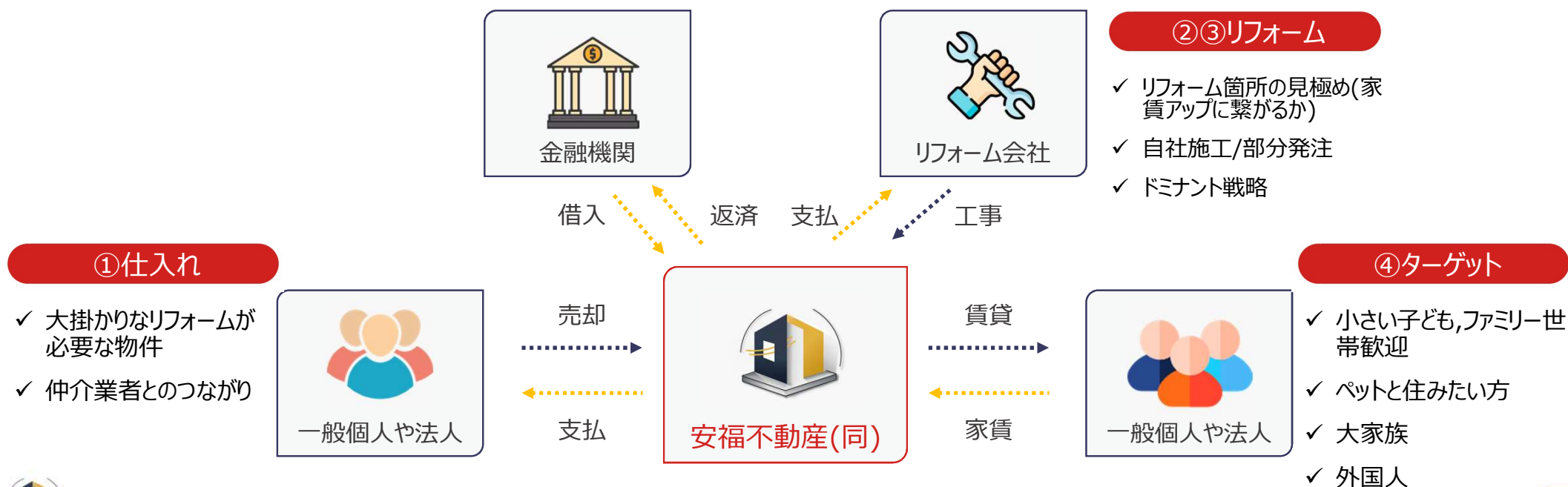
1. 中期経営計画に向けて、はじめに
2. 中期経営計画
3. 事業成長戦略



不動産賃貸業のビジネスモデル

.....▶ カネの流れ
▶ 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

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

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、

単価UP!

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

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

空室を早く埋めるための施策

1 募集方法の改善

- ✓ 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

2 競合物件との差別化

- ✓ 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

3 イニシャルコストの負担感軽減

- ✓ 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

1 クレーム対応のスピードを早く

- ✓ 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！

2 更新タイミングを作らない

- ✓ 更新料0
→ 退去のきっかけにさせない！

3 適正家賃を見直す

- ✓ エリア相場～割安となる家賃設定
で入居期間の長期化

