経営計画書

会社概要（株式会社もとやま不動産）

埼玉県越谷市を中心に、不動産売買仲介・買取再販・相続相談・空き家相談を行う地域密着型の不動産会社です。相続物件や空き家の再生を得意とし、代表者は不動産業界歴約 20 年、1,000 件以上の不動産取引実績があります。

直近の実績

売買仲介件数は 29 件と前々期（2025 年）35 件よりも減少しましたが、利益率の高い自社での買取再販を強化した結果、全体の契約数、粗利益、経常利益ともに増収増益となりました。

年度	売上高	粗利益	経常利益	契約件数	粗利内訳
2024 年	3,200 万	3,200 万	1,000 万	売買仲介 30 件 買取再販　0 件	仲介手数料 3,000 万 その他　200 万
2025 年	6,600 万	4,300 万	900 万	売買仲介 35 件 買取再販　2 件	仲介手数料 3,600 万 買取再販　500 万 その他　200 万
2026 年	2 億 6,000 万	7,100 万	2,400 万	売買仲介 29 件 買取再販 10 件	仲介手数料 2,700 万 買取再販　4,000 万 その他　300 万

市場の変化と対策

空き家や相続案件の増加により、中古住宅市場は拡大が見込まれます。一方で、建築資材や人件費の高騰、金利上昇により利益率は低下傾向にあります。当社では、適正な仕入れと付加価値の高いリフォームにより、収益性の向上を目指します。

中期目標

年度	売上高	粗利益	経常利益	契約件数	粗利内訳
2027 年	4 億 3,000 万	7,800 万	3,300 万	売買仲介 23 件 買取再販 16 件	仲介手数料 2,700 万 買取再販　4,800 万 その他　300 万
2028 年	6 億 3,000 万	1 億 200 万	4,200 万	売買仲介 23 件 買取再販 24 件	仲介手数料 2,700 万 買取再販　7,200 万 その他　300 万
2029 年	9 億 6,000 万	1 億 3800 万	7,300 万	売買仲介 23 件 買取再販 36 件	仲介手数料 2,700 万 買取再販　10,800 万 その他　300 万

成長戦略

・買取再販業を本格的に強化

・ホームページ、Google マップロコミ、看板などによる集客強化

・運転資金・仕入資金の借入を活用し売上拡大

行動計画

・ホームページ改修、ブログ投稿⇒不動産買取などのワードで検索順位 1 位目標

・Google マップロコミ⇒100 件目標

・銀行・信用金庫との面談⇒追加融資交渉、仕入れ資金の確保

・毎月 2 件以上の仕入れ⇒常時 16 件以上の在庫確保

・従業員の育成、従業員 3 名⇒5 名へ増員（営業 3 名、アシスタント 2 名）

財務計画と資金需要

【運転資金】
月間販管費：350 万
年間 4,200 万 → 最低 6 か月分確保：2,100 万

【物件購入時費用】

購入例

物件購入資金 1600 万＋リフォーム費用 600 万＋諸費用 300 万＝合計 2,500 万

※物件購入資金とリフォーム費用はプロジェクト融資で対応

諸費用内訳 300 万（仲介手数料、解体、測量、登記費用など）

諸費用 300 万×保有在庫 16 件＝合計 4,800 万

【必要資金総額】
運転資金 6 か月分 2,100 万円＋物件取得に伴う諸費用 4,800 万円＝合計 6,900 万円

金融機関へのお願い

今後 3 年間で地域 No.1 の買取再販会社を目指します。ご支援いただく融資は運転資金・仕入時諸費用・在庫拡充に充当し、安定した返済と企業価値向上を実現いたします。