

【3年で年商8倍】注目の急成長不動産会社 マークスライフの成長戦略と資金調達

このようなお悩みを抱える方

- ☑ 成仏不動産運営会社のマークスライフ株式会社の事業戦略×財務戦略が知りたい方
- ☑ 不動産買取事業の新規参入・事業拡大のため、資金調達強化を考えている方
- ☑ 不動産売買仲介だけでは、なかなか業績が上がっていない方
- ☑ 不動産買取再販に取り組んでおり、新たな仕入れ媒体を模索している方
- ☑ 業界未経験でも参入可能な地域密着ビジネスを通して地元へ貢献したい方

講 座	内 容	
第1講座	「成仏不動産」花原社長が語る!社会課題を解決し、3年で売上8倍を実現した急成長の不動産事業戦略とは 「成仏不動産」代表の花原浩二氏より、年商6億の不動産会社が、3年で8倍の年商47億まで急成長した成長戦略を解説いただきます	
第2講座	空き家・相続案件を攻略し1拠点年商8億円を突破する成長戦略大公開 ポイント① 全国で増え続ける空き家・相続マーケットの攻略を徹底解説 ポイント② 空き家ビジネスを成功させる仕入れ・販売・商品化の仕組みづくりとは ポイント③ 空き家活用ビジネスで業績を伸ばす新規事業の立ち上げステップを徹底解説	
第3講座	「成仏不動産」ファイナンス部長が語る!急成長を支える財務戦略と資金調達の秘訣 「成仏不動産」ファイナンス部 部長の鈴木成知氏より、急成長を支える独自の財務戦略と、数多くの金融機関と良好な関係を構築する資金調達術について解説いただきます	
第4講座	【徹底解説】急成長を実現するために必要な資金調達戦略と銀行取引の極意 ポイント① ～取引銀行選び～ 取引銀行の多角的な開拓と関係構築の極意を解説 ポイント② ～資料作成～ 財務状況と事業計画を取引銀行に理解してもらうための資料作りの秘訣を徹底解説 ポイント③ ～トーク術～ 取引銀行に必要な資金を融資してもらうために必要なトークマニュアルを解説	
第5講座	明日からすぐに取り組んでほしいこと 第1講座から第4講座を振り返り、明日から実践すべき内容をお伝えします	

開催日時

東京会場
2025年9月24日水

14:00～17:00 (受付開始:講座開始時刻30分前～)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日 銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/131782>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「131782」を入力し検索ください。



開催日時

2025年9月24日水
14:00～17:00 (受付開始:講座開始時刻30分前～)

会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

注目の急成長不動産会社 成仏不動産

マークスライフ株式会社

成長戦略 × 資金調達

年商6億円の不動産会社が
3年で8倍の年商47億円で急成長

事故物件・相続物件

成長戦略

×

不動産仕入

資金調達

マークスライフ株式会社
代表取締役 花原 浩二 氏

マークスライフ株式会社
取締役 財務経理本部
ファイナンス部部长 鈴木 成知 氏

マークスライフ花原社長・鈴木部長への特別インタビューは中面をご覧ください

主催

【3年で年商8倍】注目の急成長不動産会社の成長戦略と資金調達

お問い合わせNo.S131782



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。

131782



【お問い合わせ先】船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

年商6億円の不動産会社が
3年で8倍の年商47億円で急成長

成仏不動産 マークスライフ株式会社 代表取締役が語る 不動産ビジネスの真髄



マークスライフ株式会社
代表取締役 **花原 浩二** 氏

世のために。人のために。という理念を掲げ、人が亡くなった不動産を正しく流通させる成仏不動産を立ち上げる。阪神・淡路大震災や父の急逝が転機となり、3年で売上を8倍に成長。この成長は戦略ではなく理念発信の結果であり、今後はライフソリューション企業として社会課題解決を目指している。

この度、不動産業界の常識を覆す画期的なビジネスモデルを展開するマークスライフ株式会社の特別セミナーをご案内いたします。

代表取締役の花原浩二氏とファイナンス部 部長の鈴木成知氏をゲストにお迎えし、その驚異的な成長の秘密と、それを支える強固な財務戦略を対談形式で深掘りします。

不動産売買仲介で業績が伸び悩んでいる方、買取再販事業への新規参入や拡大を検討されている方、そして資金調達の強化を考えている方へ、本セミナーは高い価値を提供いたします。

【第一部】花原浩二社長が語る 戦略を超えた“理念”の力

マークスライフ株式会社は、創業からわずか3年で売上を8倍に伸ばし、2024年10月期には売上高47億円を達成。

そして、今期は70億円を突破する見込みであり、将来的には100億円を目指すと言います。

この目覚ましい成長の原動力は、一体どこにあるのでしょうか？

Q1 花原社長がマークスライフを創業された経緯と、特徴的なサービスである成仏不動産を始められたきっかけをお聞かせください。



花原社長

マークスライフ創業の背景には、**二つの大きな転機**がありました。

一つは1995年の**阪神・淡路大震災**で、神戸の街の甚大な被害を目の当たりにし、人の命を救うには地震に負けない家づくりが重要だと痛感しました。大手ハウスメーカー勤務後、増え続ける空き家問題に直面し、新しくつくるだけでなく、再生し活用することの重要性を感じるようになりました。

もう一つは2013年**父の急逝**です。この出来事をきっかけにいつ死ぬかわからないという死生観が強まり、**世の中に役立つ仕事をしたい**という強い思いが固まり、マークスライフ創設へと繋がっています。

成仏不動産は、人が亡くなった特殊な物件の買取相談を受けた際に始まりました。当初、市場は**買い叩いて引き取る**状況でしたが、ご遺族の困窮する姿を見てこんなに**困っている人がいるのに、この世の中はおかしい**と強く感じたのです。この信念から、事故物件が本来持つ価値を見出し、市場に**正しく流通させる仕組み**をつくることに取り組み始めました。

Q2 貴社の成長の秘密は何でしょうか？
3年で8倍、そして今期は70億円超えという驚異的な成長を遂げていますが、どのような事業戦略があったのでしょうか？



花原社長

すべては理念で、戦略があつてなったわけではないんです。**世のために。人のために。**という理念を発信し続けた結果、**メディア**がきて、**認知を上げて**くれて、お客様からの**問い合わせが自然と来る**ようになったんです。

困っている人を助けたいという思いが先行しているからこそ、協力してくれる人がいるのだと思います。

Q3 地方への支店展開について、戦略的な計画があるのでしょうか？



花原社長

マークスライフ株式会社の地方支店展開は、従来の戦略的計画とは異なり、企業理念**世のために。人のために。**に基づいています。**求められるから求められたところに出している**だけで、出したいから出しているわけではないのです。

例えば、2025年11月に開設予定の広島支店は、就職イベントへの参加依頼がきっかけで、**社員の移動負担軽減と顧客への迅速な対応のため**という要望に応える形で決定しました。

このように、理念に共感した依頼が事業拡大につながり、結果的に全国展開に至りました。

現在は一都三県（東京、神奈川、千葉、埼玉）に加え、宮城、群馬、静岡、愛知、大阪、福岡に支店を構え、2025年夏には札幌支店と熊本支店のオープンも予定しています。

Q4 今後の展望についてお聞かせください。 ライフプラットフォームという構想もあると伺いました。



花原社長

当面は、喫緊の課題である**空き家問題**の解決に注力します。単なる売買だけでなく、高齢者・外国人向け賃貸や福祉施設活用など、**多角的なアプローチ**でこの課題に取り組みます。

将来的には、不動産にまつわるあらゆる困りごとを解決する、**ライフプラットフォーム**～生活全般をワンストップでサポートする企業～を構想しています。

生前の対策から死後の不動産・名義変更、事業承継まで多岐にわたる業務を**一貫して担います**。

不動産事業は継続し、理念に基づき、**葬儀×不動産**など多様な社会課題解決に貢献します。これは、お客様や社会から求められるニーズに応じる、弊社の**独自の成長モデル**を追求することです。

年商6億円の不動産会社が
3年で8倍の年商47億円で急成長

成仏不動産 マークスライフ株式会社 ファイナンス部部長が語る 資金調達術とは



マークスライフ株式会社
取締役 財務経理本部
ファイナンス部 部長
鈴木 成知 氏

2009年4月 神奈川銀行入社
2021年5月 マークスライフ入社
2023年5月 取締役就任

【第二部】鈴木部長が語る理念を支える現場での資金調達術

花原社長の掲げる理念を具現化し、その驚異的な成長を支えるのが、ファイナンス部 部長の鈴木氏による気合いと仕組み化の資金調達戦略です。

Q1 貴社の急成長を支える資金調達についてお聞かせください。



鈴木部長

マークスライフ株式会社では、多くの銀行と付き合う、**多行取引**の方針を推進しており、金融機関取引を大きく拡大させてきました。

当初は10行程度だった銀行数が、現在では**40行まで拡大**しています。具体的な活動としては、財務担当者（弊社でいうファイナンス部メンバー）が**新規開拓から関係構築までを徹底的**に行い、ここぞというタイミングで責任者である私が**現場に出向き**、直接金融機関と向き合うことで、深い関係性を築いています。

この資金調達活動により、**大規模な投資が可能**となり、事業規模が飛躍的に拡大、億単位を超えて**10億単位まで投資**ができるような資金調達環境を作り上げました。

Q2 事業が軌道に乗るまで大変だった時期の資金調達について教えてください。



鈴木部長

以前、業績が低迷した時期、**金融機関から融資を受けるのが困難**だったこともありました。

特に、中古物件のリフォーム費用を全額融資してくれる既存金融機関や新規金融機関から融資が難しくなった時は**非常に厳しい状況**でした。

しかし、その**赤字がどういう意味を持つのかを丁寧に説明**し、なんとかノンバンクなどから融資を取り付け、危機を乗り越えました。

事業への理解がある金融機関を見つけることが非常に重要です。

Q3 事故物件を扱う上で、資金調達の課題はありますか？



鈴木部長

事故物件は『**心理的瑕疵**』という点で、一部の金融機関では融資のハードルが高い場合があります。

しかし、当社は事故物件の本来の価値を引き出し、市場に再流通させるという事業の本質を、金融機関に対し丁寧に粘り強く説明しています。

結果、金融機関から**事業性評価**をしてもらうことができ、確実に理解を得られるようになってきています。

Q4 貴社は全国展開していますが、支店展開をしているエリアでも資金調達をしているのでしょうか？



鈴木部長

全国展開をする上で、**店舗展開するエリアでの資金調達は、成長を支える要**の一つです。

最も重視しているのは、進出するエリアにおいて、**不動産業に強い金融機関を初期段階で開拓**し、十分な融資枠を確保することです。

Q1で答えた活動を東京だけではなく進出するエリアでも行っています。

支店開設から1年以内に、そのエリアで**不動産を取得するために必要な融資枠を確保**するため、私含むファイナンス部メンバーは**当地の金融機関に出向き、関係構築**を行っています。

Q5 貴社の資金調達戦略には、他社にはない人への投資も含まれていると伺いました。



鈴木部長

その通りです。社員への**賞与やインセンティブの支払いがキャッシュフローに影響**を与えるため、**適切にコントロール**することが重要です。一括で大きい支払がある費用に関しては分割で

支払いができるように、金融機関から借入を行い分割返済する仕組みを取っております。毎月の支払いを平準化することで先々の資金繰りの予想や金融機関への交渉を簡略化しております。

また、新規開拓や支店展開には、**惜しみない人材投資が不可欠**です。

私たちは、人が集まり、成長する環境に投資することで、事業全体の**レバレッジ**を効かせているのです。

さらに、今後は**IPO**（新規株式公開）も視野に入れており、**売上100億円達成を計画**しています。

上場準備期間中も銀行との関係性は変わらず、**素直に現状を伝える**ことを重視しています。