

# 粗利1億円達成する収益売買部門立ち上げセミナー

講座内容詳細は中面をご覧ください！

第1 講座

## 収益不動産売買ビジネス算入で粗利1億円達成する成長戦略

- ・2025年から急成長する賃貸不動産の「出口戦略」マーケット
- ・賃貸仲介、賃貸管理をやらずに「安定基盤」をつくる方法
- ・失敗しない収益不動産オーナー営業を実現する秘密
- ・どうして賃貸管理会社は収益不動産売買で成長できないのか？

株式会社船井総合研究所 不動産支援部

杖本 悠河



第2 講座

## 社員16名・管理戸数900戸の当社が年間8億円を売り上げる秘密

- ・振り返れば、リーダーを育てることで失敗していた頃
- ・空室対策企画、再生リノベ工事、空室サブリース、スピード客づけ 競合が少ない非競争マーケットで独り勝ちする当社の仕組み
- ・「賃貸不動産オーナー営業」で差別化するデータベース

大宝グループ代表取締役社長。都内外資系不動産会社勤務を経て、2009年に大宝商事に入社。  
「自社オーナーへ安心感を、他社オーナーには気になる存在に」をモットーに、高い付加価値を生み出す経営を  
けん引している。

大宝商事株式会社 代表取締役

大寶 弘氏



第3 講座

## 賃貸不動産オーナーへアプローチする「買取転売」の始め方

- ・買取転売のための物件はポータルサイトから選ぶだけ
- ・「リスクのないサブリース」で売却物件を利回り確定商品に変える
- ・長期空室800万戸時代をチャンスに変える物件再生の秘密
- ・あなたの会社が競合他社と差をつける早いもの勝ちのノウハウ公開

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チームリーダー

上野 拓也



開催  
日時

2025年 11月27日木 10:00~12:30  
(受付開始:開始時刻30分前~)

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もございます

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

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

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。

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ことがあります。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。

お申込み方法



PCからのお申込み

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/133864>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に右上検索窓に「133864」をご入力し検索ください。



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。



E-mail

[seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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」と検索して確認ください。 ※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。

賃貸不動産業界向けに!

# 粗利1億達成する 収益売買部門立ち上げ

賃貸マンション1棟・分譲賃貸1室でもできる  
空き室サブリース＆利回りアップ再販の仕組み

- 社長・幹部しかできていない収益物件売買を一般社員2~3名で1億できる部門に変える!
- 収益売買部門の立ち上げ方、売主営業のやり方、売却査定額の算出方法、買主の見つけ方が分かる
- 古い物件は「再生リノベ」で満室率アップし、さらに低リスクサブリースで「事業基盤」にする

大宝商事株式会社  
代表取締役 大寶 弘氏



2025年 11月 27日木 10:00 ~12:30

受講料(1名様) 一般価格:税抜30,000円(税込33,000円) 会員価格:税抜24,000円(税込26,400円)

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。

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

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

粗利1億円達成する収益売買部門立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S133864

主催  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

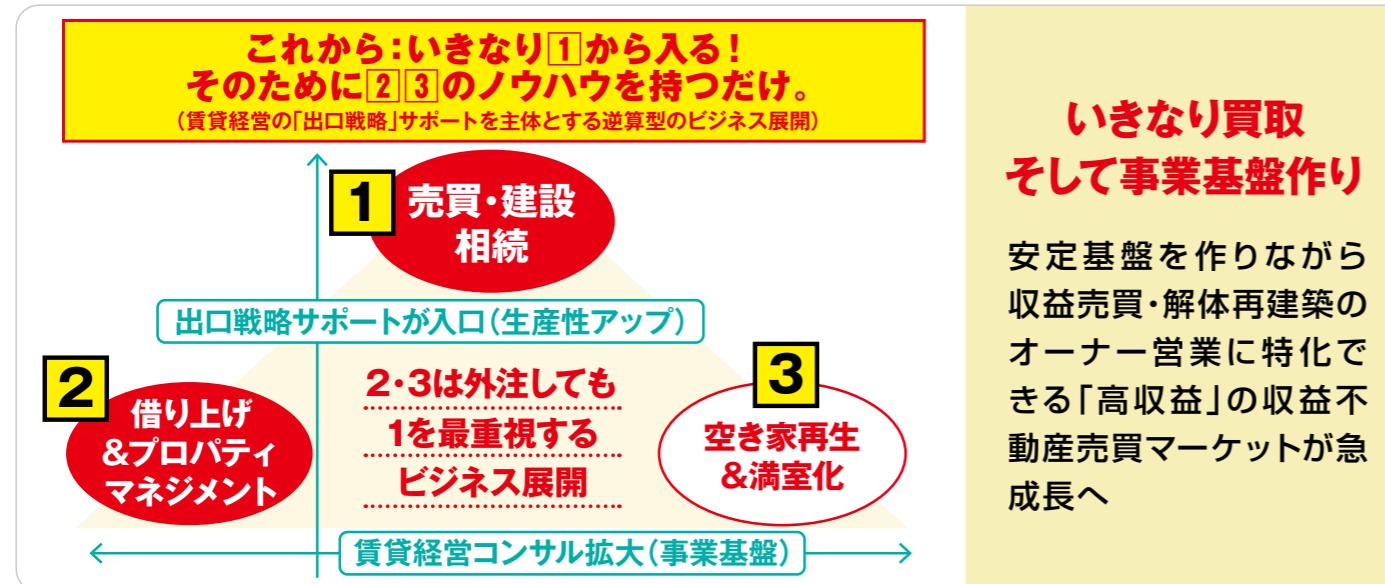
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申し込みいただけます。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。)→ 133864

まだ間に合う! 2025年から大相続時代・空き室増加時代は、売却・解体・建替え・大型工事事業に参入するラストチャンス!!

# 収益不動産物件の仕入れ営業強化で収益物件売買年間1億円を実現する仕組み大公開

## いま伸びているマーケットに参入する成長戦略へ



## 特別ゲスト 大宝商事株式会社



大宝商事株式会社  
代表取締役 大寶 弘氏

1961年創業から60年超にわたり「地域密着の不動産屋さん」として親しまれるなか、顧客密着のサポートで土地・収益物件・企画物件の売買で成長。現社長が2015年の代表就任から成長戦略で「DX」「グループ化」「組織改革」を推進し、現在は年商8億円規模に成長している。

## 売買仲介会社が収益売買に参入するための仕組み満載

- 1 「不動産+金融」で差別化するオーナー営業の仕組み  
お金に困らない不動産経営を実現サポートする!
- 2 収益売買の事業化を成功させる大事な3つの指標  
①資産価値最大化 ②投資利回り最大化 ③税引前利益10%実現
- 3 「経営計画」「収支計画」「物件再生計画」「出口戦略」を押さえるために成功企業が実践する問題解決型営業
- 4 不動産オーナー3タイプ:地主・投資家・事業家のサポート方法を知っている会社だけが勝者になれる!
- 5 空室の多いアパートでも「即満室化」できる仕組みを持てば、資産価値を倍増させて高額売却できる
- 6 「勝てる営業」のやり方を知らずして何千件訪問しても成果なし。オーナー戦略会議で確認するべき2つのこと
- 7 情報活用最大化を実現するためのデジタルツール活用



## ~全国の成功企業を知る船井総合研究所が提案する相続ビジネス~ 本セミナーに参加して学べるポイント

- 1 時流をつかむ: 140兆円規模の相続で売買が急増
- 2 賃貸経営コンサルから売買へつなげるために絶対外してはいけない「税金とローン」を極める
- 3 フツーの社員を「収益物件売買営業」「プロパティマネジメント営業」の戦力にする虎の巻
- 4 地主系? 事業家系? 投資家系? オーナーの思考に合わせて提案の仕方を変えることで勝率アップ
- 5 収益物件売買を立ち上げるための組織の作り方

