

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

買取再販・空き家再生成功事例セミナー

お問い合わせNo. S136546

講座	セミナー内容
特別ゲスト 第1講座	買取再販事業に本格参入し、2年で売上高5億円を達成する秘訣 ポイント① 地方ゼネコンが不動産事業に本格参入!事業立ち上げから収益化までのプロセスを大公開! ポイント② 自社が実践した不動産未経験でも仕入れが成功するポイントを大公開! ポイント③ エンドユーザーから物件仕入れを最大化させる手法とは!? ポイント④ 在庫回転率を上げる“売れる”商品づくりを大公開

株式会社エストエスト 取締役社長 村松 国明氏



開催要項

開催日時	2026年 2月17日(火) 14:00~17:00 (受付開始:開始時間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。
東京会場	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)]	受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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/136546>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから「136546」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
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」と検索してご確認ください。※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。



【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日正午~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

不動産業界向け

東京会場
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

2026年 2月17日(火)
14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

一般売主の買取を強化!

買取再販・宅地分譲

一般売主から

仕入40件 販売30件

特別
ゲスト
講師



株式会社エストエスト
取締役社長 村松 国明 氏

既存の売買仲介事業に一般売主様の
買取再販・宅地分譲を強化して
売上5億円・粗利1.5億円を
達成しました

一括査定からの
買取手法大公開

買取再販・空き家再生成功事例セミナー

お問い合わせNo.S136546

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 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

136546



買取再販・宅地分譲参入 未経験者でも 2名で売上5億円 粗利1.5億円達成

買取再販・宅地分譲に新規参入でも成功できるの?の問いに答えるセミナーです!



- ✓ 買取できる案件が獲得できるわからない
- ✓ 買取基準が曖昧で仕入れるのが怖い
- ✓ 高粗利・高回転を実現するリフォーム仕様がわからない
- ✓ 異業種・未経験でも始められるかわからない



- ➔ 業者仕入れで案件の最大化を図る!
- ➔ 買取チェックシートで仕入れリスクを最小限にする!
- ➔ 商品づくりの仕組みをつくる!
- ➔ マニュアルの活用でゼロからでもスタートできる!

時流
ビジネスモデル!

空き家再生で成功する秘訣を徹底解説



株式会社エストエスト
取締役社長 村松 国明 氏

■ 株式会社エストエストのご紹介

東野建設工業株式会社の不動産部門として2008年に創業し、盛岡市、紫波町、矢巾町、滝沢市を中心に土地や中古住宅の購入・売却の相談窓口として不動産事業を展開。

2021年に空き家再生ビジネスに本格参入。空き家仕入れ強化のために、不動産業界未経験の社員を仕入れ営業として採用し、立ち上げ2年で40件の空き家仕入れを実現! 売買仲介&空き家再生で、粗利1.5億円を見込んでいる。

■ 空き家再生ビジネスを仕組み化させた成功の秘訣を当日大公開!

事業戦略



空き家再生“成功のキモ”である
仕入案件数を最大化する事業戦略

物件仕入れ戦略



毎月安定して
不動産の買取を行う仕組み

物件の商品戦略



築年数に応じたリフォーム商品の整備で
高収益化を実現する商品戦略

当日
聞ける!

株式会社エストエストの
ここがスゴイ!

- ◆ 不動産未経験でも
買取ができるマニュアル整備
- ◆ エンド×業者の両輪仕入れで案件数最大化

見どころ
1

不動産営業未経験でも即時買取が実現できた仕入れ基準の設定手法

point 1

未経験者でも即戦力になれる仕入れ担当者の
育成の秘訣とマニュアル大公開

point 2

空き家物件リフォームチェックシート・精算ツールの活用

point 3

在庫リスクを軽減させる在庫管理帳票と販売戦略管理

見どころ
2

買取案件を毎月15件以上獲得する好条件案件獲得手法

point 1

反響率1/7000部を達成する
買取チラシ×自社買取専門サイト戦略

point 2

相続登記変化情報を攻略! 相続案件の反響率3%を
達成する名簿選定&DM送付手法

point 3

好条件案件を不動産仲介会社から
獲得する業者仕入れ攻略法

このような内容に興味がある皆様にオススメ

- ✓ 参入障壁が低く生産性の高いビジネスモデルを探している皆様
- ✓ 公共事業案件や粗利率が落ち込み、次の打ち手を探している皆様
- ✓ 事業を拡大したい/仲介手数料が安く再販事業で数字を作りたい皆様
- ✓ 新卒・未経験でもできる業者仕入れで成功する不動産仕入れ手法を知りたい皆様
- ✓ 不動産を買い取り、180日以内で資金回収するマーケティング戦略を知りたい皆様

INTERVIEW

インタビュー



株式会社
エストエスト

取締役社長

村松国明氏
MURAMATSU KUNIAKI

東野建設工業株式会社の不動産部門として2008年に創業し、盛岡市、紫波町、矢巾町、滝沢市を中心に土地や中古住宅の購入・売却の相談窓口として不動産事業を展開。2021年に空き家再生ビジネスに本格参入。空き家仕入れ強化のために、不動産業界未経験の社員を仕入れ営業として採用し、立ち上げ2年で40件の空き家仕入れを実現!売買仲介&空き家再生で、今期売上8億円を見込んでいる。

買取再販・宅地分譲本格参入当初

会社のご紹介をお願いします

株式会社エストエストは平成20年創業以来、盛岡市、紫波町、矢巾町、滝沢市を中心に土地や中古住宅の購入・売却の相談窓口として積極的な活動を続けてきました。

これまで、不動産の仲介事業をメインとして運営して参りましたが、弊社の対象エリアでも今後懸念される空き家問題に真剣に取り組み、**立ち上げ2年目で売上5億円、粗利1.5億円を達成**することができました。

創業当初は公共工事を主軸とする東野建設の子会社の1つでしかありませんでしたが、今では収益性・社会性共に期待されています。**公共事業案件減少への打開策として、空き家再生ビジネスは不可欠なものとなっています。**

空き家再生ビジネスを始めようと思ったきっかけについて教えてください

創業当初は不動産競売経験者を2名採用し、競売での買取のみを行なってきましたが、競合増加に伴い、競売だけでは売上を維持できませんでした。また経験者営業の退職もあり、再スタートを切ることになりました。

再スタート後は一括査定サイト等を活用し、不動産売買仲介業に注力しましたが、**仲介手数料が低単価な地方では業績向上に難航**しました。また仲介時の**リフォーム提案もチャレンジしていましたが、未経験の営業人員ではリフォーム知識が不足**しており、上手いきませんでした。事業が成長していないこと、仲介営業が属人的であったこともあり、退職者の多い部署という位置付けでした。

「何か良い打開策はないか」と考えている中、2020

年頃より“空き家”が伸びているという情報をよく聞くようになりました。

実際に大手再販企業に案件を渡すこともあったので、自社でも取り組みれば大きな打開策となるという確信もあり、入社間もない未経験メンバーばかりでしたが2021年に空き家再生ビジネスを立ち上げました。

“新規立ち上げ”～“現在”に至るまでの苦悩を教えてください

空き家再生ビジネスを軌道に乗せるにあたり、何よりも**空き家の「仕入れ」が重要**になります。空き家の情報獲得の手段としては、大きく2つの手法があります。

- ①一般売主から直接買い取る方法
- ②仲介業者に訪問し、情報を獲得する方法

弊社では、立ち上げ当初は一括査定サイトなどを利用し一般売主からの仕入れに注力しておりましたが、**営業ノウハウや買取基準などの仕組みのない中で実施していたため、仕入れの進捗は順調とは言えない**ものでした。後述しますが、この**仕組み化ができたことが成功のポイント**です。



▲空き家再生が軌道に乗り大型店舗へ出店

買取再販・宅地分譲の成功

軌道に乗せられたポイントを教えてください

①一般売主向けの紙×Webマーケティング

事業成功のポイントは集客媒体への積極投資と営業の仕組み化にあります。

一般売主に対して、新聞折り込みチラシや手書きチラシのポスティング、ダイレクトメールを実施しました。印刷・配布だけで、何十万円も費用が掛かる紙媒体ですが、積極的に投資したことが成功のポイントです。実際に買い取った物件の半分以上が紙媒体からの案件になります。紙媒体はこれまでの注力していた一括査定と比較すると、買取見込みも高く・競合も少ないので反響を獲得することができています。

また紙面には自社の売却サイトのQRコードも記載しており、若い売主や検討初期の売主の取りこぼしも少なくできています。



②営業の仕組み化

営業の属人的な要素が強い業種ですので、組織として“営業の仕組み化”を進めました。不動産未経験の新入社員でしたが、一人当たり年間10件以上の仕入れができています。

【実施した取り組み内容】

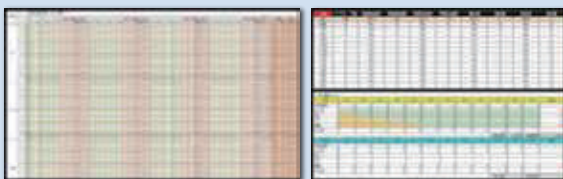
- ・成功事例をもとにした各種マニュアルの完備
- ・仕入れ・販売の分業化で属人性を排除
- ・未経験メンバーでも即戦力化できる営業ツールの完備
- ・買取物件の基準を社内全体で統一、浸透
- ・在庫回転率を向上させるための社内情報共有の整備体制の構築



仕入れ・商品・集客・営業マニュアル



育成マニュアル



成果が見える化する管理帳票



未経験でも即戦力できる営業ツール



今後の展望を教えてください

直近の目標としては、2030年度で売上20億・粗利5.7億を達成したいと考えています。集客と営業の仕組み化ができたことで、仕入れ見込案件数が安定し、営業社員を増やす計画が立てやすくなりました。社員を増やさないと不動産業は大きくなれないので、毎年最低2名以上の採用、また新規出店・新卒採用にもチャレンジしたいと考えています。