

リフォーム業界向け
“第二本業”

大阪会場

船井総研グループ 大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA

2026年

3月4日(水)

14:00~17:00 (受付開始: 開始時刻30分前~)

今、リフォーム会社が次々に参入している!

空き家再生

店舗
なし!

初期投資
なし!

業界未経験

1名で参入可能!

営業人当たり

売上高

3億円

粗利

5,000万円

利益が取れる物件仕入手法がわかる!
仕入れてはいけない物件の見極め方がわかる!
在庫リスクを管理する販売手法がわかる!

不動産未経験/専門知識がなくてもできた

→空き家再生ビジネスの
すべてがわかる!

特別
ゲスト
講師

三河設備工業株式会社
代表取締役社長

杉田 伸太郎 氏

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

お問い合わせNo. S137499

お申込みはこちら▶



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。) → 137499 🔍

空き家再生ビジネスで 不動産事業新規参入



三河設備工業株式会社

代表取締役 **杉田伸太郎**

愛知県豊橋市に本社をおく創業55年を迎える設備工事会社の2代目代表取締役社長。建築設計事務所を経て、2003年家業である同社へ入社。水回りリフォーム事業「スタイルプラス」・省エネコンサルティング事業部「省エネプラス」の立ち上げに成功し、2016年に代表取締役へ就任。就任後はWebマーケティングや新卒採用に注力し新体制の安定基盤を作る。2024年には住宅再生事業「いごちプラス」の立ち上げに成功し、初の売上10億円を達成している。

リフォームだけでは伸びない 新しい事業の柱をつくりたかった

現在、設備工事・リフォーム業界を取り巻く環境は大きな転換期を迎えています。「案件数はあるが利益が出にくい」「職人不足で受注を制限せざるを得ない」「大手との価格競争が激化している」といった課題に直面し、既存事業の売上に限界を感じている経営者様も少なくありません。特に、「**元請け依存からの脱却**」や「**景気に左右されない収益の柱**」の構築は、持続可能な経営において喫緊の課題といえます。

そこで今、多くの設備・リフォーム会社様が注目しているのが「空き家再生事業」です。なぜ、空き家再生が最適な新規事業なのか。

①強みをそのまま転用できる

いままで培ってきた「修繕・施工・設備」の技術こそが、空き家再生における最大のコスト競争力になります。

②「下請け」から「元請け」へ

誰かから仕事を「もらう」のではなく、自社で仕入れ、再生し、収益化する。主導権を握るビジネスへの転換です。

③社会問題の解決という大義

深刻化する空き家問題を解決する事業は、地域での信頼向上と、新たな顧客接点の創出に直結します。

本セミナーでは、設備・リフォーム業という「本業」の強みを最大限に活かし、低リスクで着実に「空き家再生」を第二の事業の柱へと育てる具体的戦略を公開いたします。

ズバリ…事業成功の3つのポイント

- ① 他社と差別化した不動産買取手法
- ② 業界未経験でも買取ができるマニュアル・ツール
- ③ 180日以内に販売しきる商品・販売体制の整備

事業成功のポイント①

他社と差別化した不動産買取手法

匠和美建が立ち上げに成功した要因の一つとして、間違いなく不動産の買取が上手くいったことだと思っています。
三河設備工業が立ち上げに成功した要因の一つとして、間違いなく不動産の買取が上手くいったことだと思っています。
買取チラシと業者仕入れ、相続DMが主要な経路となっています。
買取チラシと相続DMは不動産を売りたい方から直接反響を獲得し、仕入れる手法です。実際の紙面はセミナーで公開できればと思います。



事業成功のポイント②

業界未経験でも買取ができるマニュアル・ツール

私たちが不動産未経験でも1年という短期間で立ち上げに成功したのは、**マニュアル**や**ツール**が揃った状態で参入できたからです。

売主さんへの営業のやり方や仕入れて良い不動産の見極め方をマニュアルやツールを自社でも活用できるように落とし込んだことで飛躍的に立ち上げのスピードが向上しました。

【買取物件チェックリスト】



事業成功のポイント③

180日以内に販売しきる商品・販売体制の整備

空き家再生ビジネスでは仕入れた物件を販売しないと利益が確定しませんので、**いかに早く資金回収できるか**ということも重要です。買取物件チェックリストなどを活用し、適切に物件を見極めた上で販売できる商品づくりと販売の仕組みを整える必要があります。

また、自社で仕入れることができない物件も他の業者が買い取ってくれるケースもあるので、そのようなルートへの**販売のフロー**などの**仕組み**も構築を進めています。

空き家再生ビジネスの

市場と成功のポイント

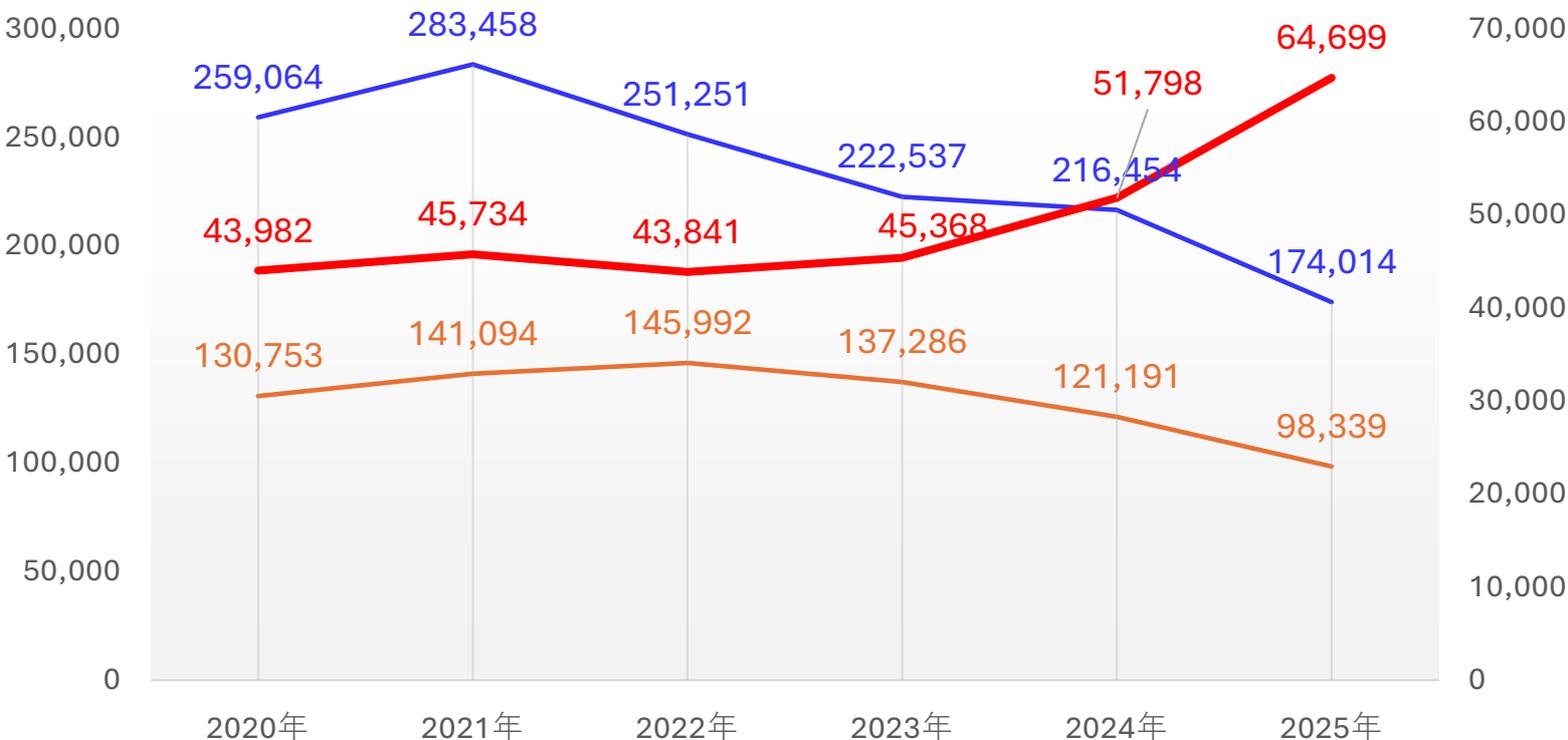


新築住宅（注文・分譲）の着工数が減少傾向にある一方で、

中古戸建の成約件数が増加

注文住宅と分譲住宅の着工数が2021～2022年をピークに減少しているのとは対照的に、中古戸建の成約件数は一貫して右肩上がりに推移しています。これにより、住宅市場の需要が新築から中古へとシフトしている状況となっていると考えられます。

— 注文住宅着工数 — 分譲住宅着工数 — 中古戸建成約件数



※2025年の数字は着地見込み

注文住宅着工数：「国土交通省 住宅着工統計より」

分譲住宅着工数：「国土交通省 住宅着工統計より」

中古戸建成約数：レインズより船井総合研究所調べ

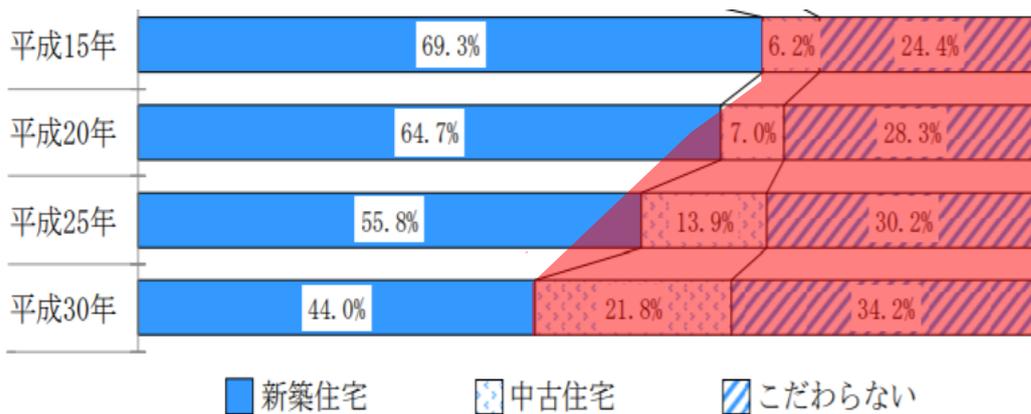
空き家再生ビジネスが成長する3つのポイント

ポイント① 空き家数の増加と政府からの後押し

空き家再生ビジネスで主な仕入対象となる**空き家数は年々増加**。空き家問題として**社会問題**となっている為、後押しとなる制度も年々増えており、**社会からも求められるビジネス**です。

ポイント② 中古住宅を検討する客層は年々増加傾向

そのままでは買い手がつかない物件も、リフォームにより付加価値を与えることで売しやすい物件に。実際のエンドユーザーの動向として、中古住宅を検討する層が増加しています。

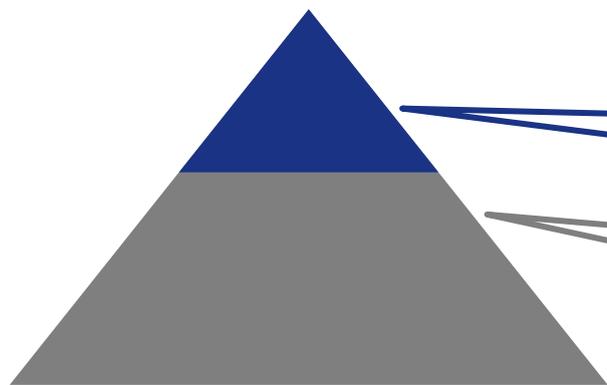


中古住宅検討者は増加傾向

国土交通省「平成30年 住生活総合調査結果」

ポイント③ 競合が少なく高収益化が可能

空き家再生ビジネスの参入ハードルである資金力をクリアでき、**参入できる売買仲介企業はごくわずか**。競合も少ないため、仕入販売共に価格競争が少なく**高い収益性**が見込めます。



資金力があれば
競合なく高収益に

資金力がなく
計画仕入れ不可

空き家再生ビジネスのモデルPL

空き家再生ビジネスは**店舗不要で開始**でき、販促費用もほぼ不動産仲介業者への**仲介手数料のみ**の為、**収益性が高い**ビジネスとなります。**初年度から営業利益率5%以上、黒字**を目指すことが可能となります。

	1年目	2年目	3年目
仕入棟数	33棟	42棟	52棟
販売棟数	18棟	37棟	50棟
売上 / 1棟@1,600万円	28,800万円	59,200万円	80,000万円
粗利 / 1棟@300万円	5,400万円	11,100万円	15,000万円
営業利益	1,818万円	4,837万円	7,980万円
営業利益率	6.3%	8.2%	10.0%

空き家再生ビジネス成功のポイント

ポイント① 安定した**水面下の不動産情報**の取得

不動産情報は仲介会社を訪問し、取得します。訪問時のトーク内容やツールは**全てマニュアル化**されており、**未経験営業**でも水面下で流通している**不動産情報を取得**することが可能です。

ポイント② **未経験でもできる査定の仕組化**

集まった不動産情報が「買って大丈夫な物件なのか？」「利益が出る物件なのか？」を判断する為に、問題がある物件を買わない為のチェックリストや利益額を算出する試算シートを用いて**未経験者でも客観的に不動産を評価する仕組み**の構築を行います。

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

空き家再生ビジネスの業界時流と本日のセミナーのポイント

第一講座

POINT①

2026年の空き家再生ビジネスの時流予測

POINT②

三河設備工業株式会社の成功要因

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 眞柴 知也

第二講座

設備工事会社が空き家再生ビジネス新規参入1年で粗利5,000万円の仕入れに成功！

POINT①

空き家再生ビジネス参入の背景

POINT③

売れる物件の仕入れ手法と商品コンセプト

POINT②

新規参入から事業化までの軌跡

POINT④

設備工事会社だから伸ばせた秘訣

三河設備工業株式会社 代表取締役社長 杉田 伸太郎 氏
部長 仙石 鉦也 氏

第三講座

空き家再生ビジネスの成功事例を徹底解説

POINT①

空き家活用ビジネスを成功に導く仕入れ・リフォーム・営業で押さえるべきポイントとは

POINT②

空き家活用ビジネスで成功している事例企業の取り組みを公開

POINT③

未経験営業でも参入できる仕入れの仕組みを解説

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 酒井 大輝

第四講座

リフォーム会社が取り組むべき空き家再生ビジネスモデル

POINT①

空き家再生ビジネスで成果を上げる企業とそうでない企業の違いとは

POINT②

企業の持続的な成長に向けて経営者がまずは取り組むべきこととは

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 眞柴 知也

開催日時

2026年3月4日(水)

14:00~17:00

(開場開始：開始時間30分前)

開催方法

大阪開催

お申し込み期日

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20,000円(税込22,000円) / ー 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円) / ー

会員価格は、各様経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAI×名様-ズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申し込み】

右記QRコードからお申し込みください。



【PCからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/137499>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「137499」をご入力し検索ください。



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し込みは承っておりません。