

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。

粗利1.2億円を稼ぐテナントビジネス新規立ち上げセミナー お問い合わせNo. S137597

「居住用」だけでなく「事業用」賃貸でも収益をあげたいみなさま

講座	セミナー内容
ゲスト講演 第1講座	ブラックボックスになっているテナント仲介一点突破で成功できたポイント  今まで明かされることが少なかったオフィステナント・事業用賃貸の成功例に迫る!テナントショップが目を付けた背景と市場とビジネスモデルの特徴、そして自社独自の手法を大公開。 株式会社テナントショップ 代表取締役 水野 清治 氏
第2講座	オフィステナント仲介で成果を出せる仕入れ営業と集客戦略  居住用の賃貸仲介・賃貸管理会社でも本格参加できるオフィステナント仲介で成果を出すためのオーナー関係構築術の極意・仕入れ営業のポイントと、大手ポータルサイトに頼らない集客術を徹底解説いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ チームリーダー 原 雅也
第3講座	明日から即時実践するために  本格的にオフィステナント仲介を立ち上げたい会社様が明日から今すぐ実践すべきことを前講座を踏まえて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 賃貸管理グループ マネージャー 林 建人

商圏人口60万人都市で出来た

隠れた非競合ビジネス

オフィス・テナント仲介で

粗利1.2億円

営業一人当たり粗利生産性 : 1,700万円超

自社サイトで月100件反響獲得

閑散期のない安定ビジネス

成功事例企業

株式会社テナントショップ

代表取締役 **水野 清治** 氏



開催日時 **2026年3月27日(金)** 10:00~12:30 (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)]

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。

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/137597>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
 右上検索マークから「137597」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。

主催 粗利1.2億円を稼ぐテナントビジネス新規立ち上げセミナー お問い合わせNo. S137597



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。) → 137597

テナント・オフィス仲介ビジネスへの新規参入・攻略方法を徹底解説!

～隠れた非競合ビジネスの成功企業の取り組みに注目!～

テナント・オフィス
仲介ビジネスに特化して
事業展開されている
株式会社テナントショップ
代表取締役 水野清治氏への
特別インタビュー



株式会社テナントショップ・代表取締役・水野清治氏は、大手ハウスメーカーでの勤務経験を経て、2008年にテナントショップを設立。滋賀県草津市を拠点に、事業用不動産の仲介やアセットマネジメントをメインに展開している。全国の事業用物件を検索できるポータルサイト「テナントショップネットワーク」も運営しており、2024年時点で250店舗が加盟・物件掲載をしている。「三方よし まちづくり」の企業理念を掲げ、地域社会への貢献を重視し持続可能な社会の実現を目指している。

テナント オフィス 事業用

仲介ビジネスのポイント

- ① 安定した市場で競合が少ない
- ② 大手ポータルサイトに頼らなくても出来る
- ③ 地方でも出来る



船井総合研究所・原:水野社長、この度は弊社セミナーへのご登壇、誠にありがとうございます。貴社は2008年の設立以来、事業用不動産の仲介業務に注力されていますが、この事業用不動産という分野に着目された背景についてお聞かせいただけますでしょうか?

株式会社テナントショップ 代表取締役 水野清治氏:こちらこそ、ありがとうございます。私たちがテナントビジネスに着目した背景には、この市場がまさにこれから形成される成長市場であると考えたからです。特に地方都市では、都心部と比較して事業用不動産の賃貸情報が非常に貧弱で、独立開業を考えている方々をはじめ、テナント物件を探されている方に十分な情報がネット上に存在しませんでした。当社が設立した2008年頃、滋賀県には事業用仲介に特化した企業がなく、過去のバブルを経験した多くの不動産業者は、利益率が低く手間のかかる事業用物件の取り扱いを避ける傾向にありました。自社で用地開発して販売する方が利幅が大きいという考え方が主流だったからです。



船井総合研究所・原:なるほど、地方における情報不足と、当時の不動産業界の収益モデルが背景にあったのですね。一方で、事業用物件の仲介ビジネスには、どのような魅力があるとお考えでしたか?

株式会社テナントショップ 代表取締役 水野清治氏:事業用物件は居住用物件と比較して閑散期のリスクがなく、キャッシュフローが良いと捉えることができます。成約までの期間が長期化するという課題を解決できれば、成長性と安定性を併せ持つビジネスであると考えました。また、事業用不動産の仲介はニーズの高い市場であるにもかかわらず、借主にとっては情報収集が困難でした。さらに、これまでは事業用物件とのマッチングを促すプラットフォームサービスも存在しなかったのです。当社は多種多様な事業用物件の仲介を手掛けてきた中で培ったノウハウを持っていましたので、それらを全国に展開し、借主と貸主の双方に有益なサービスを提供したいという思いから、「テナントショップネットワーク」を立ち上げました。





船井総合研究所・原:貴社の「テナントビジネス」は、フロービジネスからストックビジネスへと移行できる数少ないビジネスモデルの一つであると説明されています。この点について、詳しくご説明いただけますか？

株式会社テナントショップ 代表取締役 水野清治氏:テナントビジネスは、事業用不動産の仲介時に発生する手数料が主な売上となります。しかし、事業を継続すればするほど、管理物件が増え、また事業用物件を探されている方のストックも増えていきます。これにより、クライアントである貸主からの集客依頼や、借主からのリピート依頼が増え、管理物件の入退去が発生することで、フロービジネスでありながら、経営が安定するストックビジネス寄りに売上比率がシフトしていきます。過去に行った仕事が将来まで活かされるビジネスモデルなのです。



株式会社テナントショップ 代表取締役 水野清治氏:2024年5月時点で、HPへの掲載物件数は3万件超え、月間PV数は約140万PVに上ります。年間での反響数は、2023年～2024年5月期で約1万7千件です。これはBtoBの業界では驚異的な数字であると感じており、居住用不動産と比べて非効率になっているマッチング色が根強く残っている事業用不動産の取引に一役を担っています。



**全国の250社以上が
HPに物件を掲載**

**HPへの掲載物件数
約3万件**

**月間PV数
約140万件**

**年間反響数
約1万7千件**

居住用賃貸仲介

オフィス・テナント仲介

市場の特徴

**通常期
繁忙期があり
売上に波がある**

**通常期
繁忙期がなく
売上に波がない**

競合数

競合他社が多い

競合他社が少ない



船井総合研究所・原:豊富な掲載物件数とアクセス数も貴社が運営されている「テナントショップネットワーク」の強みだと感じています。現在の掲載物件数と月間PV数と、特徴について教えていただけないでしょうか？



船井総合研究所・原:居住用不動産でも全国の管理会社はオーナー様の物件の資産価値UPやいかに空室損失をなくしていくかという対策をご提案されていますが、本質は居住用と変わらず、ただ居住用とは異なる「テナント・オフィス仲介ならではのノウハウ」「専門知識」が必要ですね。そこを仲介件数を重ねながら、コツコツとノウハウを貯めていかれたんですね！



船井総合研究所・原:なるほどですね。貴社の実績を拝見すると、様々な業種の借主様からの問い合わせが入るようですね。まずはこれだけ色々な業種・業界での事業展開に対応できる「物件」を仕入れないといけないかと思いますが、物件の仕入れにおいてはどのようなポイントがあるのでしょうか？

株式会社テナントショップ 代表取締役 水野清治氏:詳細はセミナーで当日聞いていただけたらと思いますが、主には①アプローチする物件やオーナー様にしっかりと「足」で訪問していく②周りの競合他社よりも速くテナント・オフィス入居者の「退去情報」をキャッチアップするために様々な他業者様と連携を図る③分業化をせずに、仕入れ～客付けを一気通貫して担当していくことで、オーナー様に「価値提供できる情報量やノウハウ」を蓄積でき、「物件の活かし方を提案・コンサルティングしていく」というところかと思っています。



