

# 営業4名で売上17億円の高生産性を 実現する空き家活用セミナー

講座	セミナー内容
<b>ゲスト講座</b> <b>第1講座</b>	<b>営業1人当たり粗利生産性驚異の1億円超え、「空き家活用ビジネス成功の秘訣」を大公開</b> 山形県山形市にて不動産事業に従事し、売買部門において120件を超える宅地・中古戸建の自社物件を販売し、17億円の売上を実現している株式会社太平堂不動産。2022年より、属人的な仕入方法から、組織的に宅地分譲・買取再販ビジネスに取り組み、前期は営業4名で売上約17億、粗利4.8億円を達成。空き家活用ビジネスで成果を出されている太平堂不動産の取り組みについて、代表取締役社長の武田貴義氏にご登壇いただき、成功の秘訣を惜しみなくお伝えいただけます。 株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 <b>武田 貴義</b> 氏
<b>第2講座</b>	<b>高生産性を実現する建築条件なしの宅地分譲ビジネス・空き家再生モデルを徹底解説</b> 年間仕入120件・販売122件の実績を作られた、株式会社太平堂不動産も取り組まれている、宅地分譲・空き家再生ビジネスモデルの全貌をお伝えします。全て建築条件なしで宅地分譲を販売しても区画あたり平均粗利200万円以上確保する物件仕入れノウハウと販売営業手法を全て事例でお伝えします。年間50件以上の仕入れ達成するための仕入れ営業社員の育成手法、育成スキルマニュアルも公開させていただきます。 株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント <b>井上 雄太</b>
<b>第3講座</b>	<b>本日のまとめと今後とるべき事業戦略</b> 空き家活用ビジネスの全国成功事例を徹底解説します。空き家活用ビジネスを新規事業として立ち上げるロードマップをお伝えします。高収益ビジネスモデルづくりの戦略、戦術で重要なポイントをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 マネージャー <b>武市 龍馬</b>

## 開催要項

<b>開催日時</b> 2026年 <b>3月30日</b> (月) 14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)	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。 <b>東京会場</b> 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 <small>〔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)〕</small>	<b>お申込み期日</b> 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。
	<b>受講料</b> 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/138637>  
 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に  
 右上検索マークに「138637」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。

住宅・不動産業界向け 特別セミナー

緊急開催

# 営業4名で売上17億円 空き家活用 ビジネスセミナー

## 省人化・高生産性・高収益

ゲスト企業のここがすごい!

建築条件なしの完成宅地を年間 **122** 区画販売

中古再販事業に  
取り組み1年で **仕入20棟 販売20棟**

業務内容を  
仕入営業に特化し **粗利生産性1億円超**



特別ゲスト講師

株式会社太平堂不動産  
代表取締役社長  
**武田 貴義** 氏

空き家活用ビジネス成功のポイントは中面へ

**東京会場** 2026年 **3月30日** 船井総研グループ 東京本社  
**3月30日** サステナグローススクエア TOKYO  
 14:00~17:00 (受付開始/開始時刻30分前~)

営業4名で売上17億円の高生産性を実現する空き家活用セミナー お問い合わせNo.S138637

主催 **Funai Soken** お申込みはこちら▶

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138637

大好評につき1日限りのリアル開催が決定!

地方のすごい不動産会社から学ぶ

大公開  
セミナー

# 空き家を活用し 売上17億円 粗利生産性1億円を実現する 空き家活用ビジネスの秘訣を

特別ゲスト講師 株式会社太平堂不動産

## 売上17億円 粗利生産性1億円を実現するビジネスの秘訣



### 株式会社太平堂不動産のご紹介

山形県山形市にて不動産事業に従事し、売買部門において120件を超える宅地・中古戸建の自社物件を販売し、17億円の売上を実現している株式会社太平堂不動産。2022年より、属人的な仕入方法から、組織的に宅地分譲・買取再販ビジネスに取り組み、前期は営業4名で売上約17億、粗利4.8億円を達成。空き家活用ビジネスで成果を出されている太平堂不動産の取り組みについて、代表取締役社長の武田貴義氏にご登壇いただき、成功の秘訣を惜しみなくお伝えいただきます。

別紙レポートにて武田氏への特別インタビュー公開中となりますので、詳細そちらもご確認ください

株式会社太平堂不動産 代表取締役社長 武田 貴義氏

### 宅地分譲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

売上17億円

属人化していた宅地分譲ビジネスを組織的・安定的な仕組み化へ導いた事業戦略

#### 土地仕入れ戦略

専任4名

地方で売れる土地を1年間で120区画以上仕入れる仕組み

#### 土地の早期販売戦略

粗利生産性1億円

土地の仕入段階から、集客を行い、値下げを行わず、高回転・高収益化を実現する販売戦略

### 当日聞ける! 株式会社太平堂不動産のここがスゴイ!

- ◆売上17億円、粗利4.8億円を達成する宅地分譲ビジネスモデルの仕組み
- ◆営業4人で粗利生産性1億円!を実現する「土地仕入れ成功の仕組み」

### 見どころ1 高収益化のビジネスモデルのポイントを徹底解説

- point 1 既存人員体制のまま、用地仕入れの仕組みを「抜本的に改革」一人当たりの生産性を向上させた秘訣を徹底解説
- point 2 安定的な宅地仕入れを実現するための、具体的な行動KPIの選定と整備されたツールを公開
- point 3 宅地用地の販売先を、住宅営業社員・一般顧客へ間口を広げたマーケティング手法を大公開



### 見どころ2 住宅会社とwinwinな関係を構築して在庫を早期販売する手法

- point 1 販売物件一覧表を定期発行する等、住宅営業社員が販売しやすい販売ツールを公開
- point 2 「住宅営業社員との繋がり」を最大化。県内全ての住宅メーカー社員との関係性を構築する手法を公開
- point 3 「自社HP」の運営によって土地・分譲地の最新情報を住宅営業社員、一般のお客様に発信する方法



### 見どころ3 営業担当者4人・年間120区画土地仕入れする手法

- point 1 不動産仲介会社から年間120区画以上仕入れる仕入れ営業のツール、訪問内容、トーク手法を公開
- point 2 土地仕入れマニュアルの構築や仕入れスキルチェックシートを活用した育成手法を公開
- point 3 中古住宅の買取初年度から20棟以上仕入を実現するマニュアルを公開



### このようなみなさまにオススメ

- ✓ 既存事業が伸び悩み営業利益の確保に苦戦されているみなさま
- ✓ 近年伸び続ける中古マーケットを活かした高収益な事業に関心のあるみなさま
- ✓ 地方で増え続ける空き家を活用する社会性の高い事業に関心のあるみなさま
- ✓ 建築条件なしに特化した宅地分譲事業に関心のあるみなさま
- ✓ 不動産未経験・1名から参入可能な買取再販事業に関心のあるみなさま

# INTERVIEW

インタビュー

株式会社太平堂不動産の武田社長に  
「セミナーの事前講話」として、お話をお伺いいたしました。



株式会社  
太平堂不動産

代表取締役社長

武田貴義氏

大学卒業後、東北最大手地方金融機関である株式会社七十七銀行へ入行。同行にて融資業務を中心に経験を積んだ後、同じく仙台市にある株式会社山一地所に出向。不動産における各種専門業務を習得。その後、株式会社太平堂不動産へ3代目後継者として入社。不動産売買・賃貸の仲介や管理はもちろん、地場不動産オーナーとの連携、事業承継・相続関連コンサルティングなどを通じて、地域活性化への貢献に従事。2023年より、代表取締役社長へ就任し、前期実績として、グループ売上高約24億円、経常利益2億円にて着地。

## 売上17億円、売買営業1名あたり「粗利生産性1億円」への軌跡

### 会社のご紹介をお願いします！

「山形を継ぐ」を企業のパーパスに掲げ、賃貸管理仲介業・不動産売買・仲介業、宅地開発業、を主に展開しております。山形県山辺町で菓子問屋の不動産部として創業し、1972年に「太平堂不動産」として不動産業へ完全転業しました。不動産の売買事業としては、「**建築条件無しの宅地分譲事業**」が軸となっており、2022年より、組織的なビジネスモデル変革に取り組み、**初年度から、早速倍以上の成果に繋がっています。**

### 以前の売買営業部の課題や数字の変化等を教えてください！

以前の売買営業部は宅地分譲事業の展開にあたり、主に2つの大きな課題がありました。

- 1つ目は、全ての決定の判断を社内のトップ層に委ねているため、**属人性が強い企業風土**であったこと。
- 2つ目は、仕入れを一任していたトップ層が高齢化してきたことに伴い、徐々に属人性が弱くなってしまい、仕入れの情報数・仕入れ件数が減少していたこと。

昨今、競争も激化してきている中で、近年の売買営業部の売上は横ばいとなっており、成長率も鈍化していました。

私の就任直前期は仕入れの区画数として、**年間23区画、販売区画数も34区画に留まっていた。**

これらの課題を解決するためには属人的な組織から脱却し、組織的に宅地分譲ビジネスに取り組みました。その結果、**初年度から人員体制は特に変えない状況で、仕入れ区画数は76区画、販売区画数は60区画まで跳ね上がりました。**

### 属人性を脱却した組織の具体的な改革点を教えてください。

属人的な売買事業を脱却するために、主に3つの改革を行いました。

- 1つ目は、**人員の役割の明確化**
- 2つ目は、**安定的な仕入れを実現するための行動の標準化**
- 3つ目は、**在庫を高回転で回せる販売の仕組み化**

組織改革のために、まず実施したことは属人的な仕入れ体制を脱却し、明確に役割分担されていなかった仕入れ担当者と客付けの営業を専任化しました。また、**安定的に仕入れを実現するためにツールとクラウド帳票を徹底的に整備し、業務内容の標準化を行いました。**未経験でも活躍できる環境を整備することで、取り組み開始6カ月で昨年を大きく上回る、40区画の仕入れを実現できました。**客付け営業に関してもメーカー向けのBtoB営業・一般向けのBtoC営業を標準化し、早期販売を実現するための仕組みを構築しました。**



業者訪問時に説明するポイントがまとまった営業資料の一部

買い営業時に実際に使用する資料の一部



# 売買事業の中核を担う「宅地分譲」

## 宅地分譲の具体的な仕入れ・販売戦略について教えてください。

### 仕入れ戦略について

まずは、トップ中心の属人的な仕入れ体制を脱却するために仕入れの専任者を配置しました。また、訪問業者を精査し、ツールの整備と行動の標準化から安定的な仕入れを実現しました。しかし、仕入れた物件でも販売に苦戦してしまうと長期在庫化してしまいます。そのため、**買い手の需要を把握できる仕組みを構築し、長期在庫化への対策を行いました。また買付についても、利益が確保できると判断した物件にのみ3営業日以内に買付申込書を提出し、早期に案件化する仕組みを構築しました。**

### 販売戦略について

仕入れから販売までの期間が長期化していましたが、早期に販売可能な仕組みを構築し、販売意識の改革に取り組みました。また、**買い手の需要を把握できる仕組みや販売網の構築、建築条件無し土地を他社と差別化することで、初年度から、当初の目標販売数から約2倍の販売を実現することができました。**

# 宅地分譲事業の「3つの成功ポイント」

## 宅地分譲事業の成功ポイントについて、教えてください。

仕入れと販売の仕組み化を推進したことで、年間目標数の約2倍の仕入れと販売を実現することができました。これらを達成することができたのは、大きく分けて3つのポイントがあります。

### ①属人的な仕入れ体制を脱却し、人員の役割を明確化

経営トップ層任せの属人的な仕入れ体制は、トップ層の高齢化に伴い、案件の情報取得数、仕入れ数が明らかに減少していました。属人的な仕入れ体制から脱却するために、仕入れ専任者・買い営業担当者をそれぞれ配置し、役割の明確化を行いました。

### ②安定的な仕入れを実現するための行動管理と案件進捗の可視化

未経験でも活躍できるための行動の標準化とツールの整備を行いました。可視化することで行動や案件ごとの課題がキャッチアップできるようになり、生まれた課題を解決するための改善箇所も早期に可視化できるようになりました。

### ③在庫を高回転で回すための販売戦略の構築

数年前までは、仕入れから販売までの期間が長期化しておりました。そこで、仕入れから販売までの期間を短縮する仕組みを構築し、社員の販売意識の改革を行いました。また、買い手の需要を把握できる仕組みや販売網の構築、建築条件無し・仲介手数料無しの土地としての訴求を他社と差別化し、販売を行いました。

# 2026年3月30日(月)のセミナー開催に向けて

## 本セミナーDMをご覧ください。皆様一言お願いいたします!

弊社の第57期(2025年9月～)の直近実績としましても、**前期(第56期)の年間仕入れ120件、販売122件、粗利4.8億円(営業一人当たり1.2億円)**という過去最高実績をさらに更新する非常に高いペースで進捗しています。概要については上記のコメントにて触れておりますが、セミナー当日は、より具体的な「組織的な仕入れ・販売手法」についてお話しできればと思います。3月30日(月)に船井総合研究所の東京本社にて、皆様とも交流ができれば幸いです。