

仲介だけでは限界を感じている
不動産業界の次の一手

東京
会場

2026年
4月27日月
14:00~17:00 (受付開始: 開始時刻30分前~)

買取再販

ビジネスで

1店舗

たった3名で!

高収益体質へ
転換!

営業
利益

5,000万円

特別
ゲスト
講師



仲介は6人で
営業利益1,500万が限界でした。
まさか**半分の人数**で
3倍以上の利益が出るなんて
思ってもいませんでした。

TSUNAGU DESIGN株式会社
代表取締役

丹波 亜希夫氏

詳しくは中面へ

空き家再生ビジネス成功事例セミナー

お問い合わせNo. S139609

主催



サステナブル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。) → 139609 🔍



空き家再生事業を立ち上げ、

売上高**10**億円/営業利益**5,000**万円

を達成 TSUNAGUDESIGN株式会社
代表取締役 丹波 亜希夫 氏

「**片手間の仕入れ**」をやめた瞬間、
会社の景色がガラリと変わりました。

正直に申し上げます。2019年頃、私は大きな壁にぶつかっていました。
既存の仲介事業は、**売上はあっても収益性が思うように伸びない。**

「**何か相乗効果を生む事業はないか……**」

模索し続ける日々でした。

当時の営業は、一括査定サイトや一般売主様からの媒介・買取に注力
していました。一方、買取は、私個人の業界ネットワークからの紹介
を“**待つ**”状態。成果は「**仕組み**」ではなく、「**人**」に依存して
いたのです。

しかし、現状は甘くありませんでした。

- ✓ **一括査定サイトでの激しい価格競争**
- ✓ **「待ち」の営業による不安定な仕入れ**
- ✓ **属人的で再現性のない営業スタイル**

気づけば、「社員がこれだけ努力しているのに、会社として利益が
積み上がらない」そんな状況に陥っていました。

このままでは、確実に**ギリ貧**になる。

そう痛感した私は、ある大きな決断をします。

それが、「**業者仕入れ専門チーム**」を立ち上げること。

そして、勘や経験に頼るのではなく、**未経験者でも成果を出せる**

“**仕組み**”をつくることでした。結果は、冒頭でお伝えした数字の通り
です。苦しみ続けた“仕入れの壁”を突破した先にあったのは、
売買仲介と相乗効果のあるビジネスモデルでした。

ズバリ…事業成功の3つのポイント

- ① 仕入れ専任チームの構築
- ② 業界未経験でも「買取」ができるマニュアル
- ③ 180日以内に販売しきる商品・販売体制

事業成功のポイント①

仕入れ専任チームの構築

かつては他の業務の合間に行っていた仕入れを、**専任スタッフ** (2名体制)に切り替えることで劇的な成果を生み出しました。一般売主からの買取ではなく、**不動産業者からの紹介**にターゲットを集中。現在では**買取の75%が業者経由**となり、安定的な物件確保を実現しています。専任担当者が月間300件ペースで不動産業者を訪問。**接触頻度**を高めることで、向こうから情報が来る関係のパートナー業者を育成することができました。また、他社に競り勝つため「**即日対応**」を意識しております。ポータルサイトの新着情報を、1日3回チェックし、即問い合わせ・即訪問・即買付を意識しております。「レスポンスの遅さ」による機会損失をゼロにし、他社をブロックするスピード勝負を制しています。

事業成功のポイント②

業界未経験でも「買取」ができる！ 徹底標準化されたマニュアルとツール

全くの異業種から転職した社員が、入社1年目で年間15棟の仕入れ実績を出しています。

その背景には、属人性を排除した強力なツールがあります。

それが「誰でも査定できる27項目の買取チェック表」です。

「傾き」「シロアリ」「配管」など見るべきポイントを27項目に厳選し、

専門知識がなくても、

チェックシートに沿って確認するだけで、精度の高い一次判断が可能です。さらに関係構築を加速する「訪問・トークマニュアル」にて、アイスブレイクから会社案内、競合他社のヒアリング、そして核心となる水面下の物件情報の引き出し方まで、会話の流れを完全にマニュアル化しています。

No.	評価項目	評価基準	判定	備考
1	1. 傾き	傾き計で測定した傾き値が0.5%以上ある場合はNGとする。傾き計の測定方法については、マニュアルを参照してください。	OK	
2	2. 配管	排水管、給水管、ガス管の漏水の有無を確認する。漏水がある場合はNGとする。	OK	
3	3. シロアリ	シロアリの被害の有無を確認する。被害がある場合はNGとする。	OK	
4	4. 電気	電気設備の点検を行う。ブレーカー、コンセント、照明器具の動作を確認する。	OK	
5	5. 屋根	屋根の破損の有無を確認する。破損がある場合はNGとする。	OK	
6	6. 外壁	外壁の剥離、ひび割れの有無を確認する。剥離やひび割れがある場合はNGとする。	OK	
7	7. 内装	内装の劣化の有無を確認する。劣化がある場合はNGとする。	OK	
8	8. 設備	設備の点検を行う。エアコン、冷蔵庫、洗濯機、乾燥機、給湯機、トイレ、風呂、キッチンを確認する。	OK	
9	9. 基礎	基礎の劣化の有無を確認する。劣化がある場合はNGとする。	OK	
10	10. 土壌	土壌の汚染の有無を確認する。汚染がある場合はNGとする。	OK	
11	11. 騒音	騒音の有無を確認する。騒音がある場合はNGとする。	OK	
12	12. 振動	振動の有無を確認する。振動がある場合はNGとする。	OK	
13	13. 日照	日照の有無を確認する。日照がない場合はNGとする。	OK	
14	14. 眺望	眺望の有無を確認する。眺望がない場合はNGとする。	OK	

買取チェック表

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

仕入れた物件を「どう売るか」までをシステム化し、在庫リスクを極限まで低減。仕入れ決済から販売決済まで180日以内で売り切る高回転モデルを確立しています。

販売部門が持つリアルな相場観をもとに、売れる価格を設定。

販売計画書フォーマットに入力するだけで、リフォーム費用や利益、仕入れ上限額が自動算出され、経験が浅くても赤字リスクのない査定が可能になっています。

「仲介だけの経営」から脱却 高収益化セミナー

3分紙上コンサルティング

不動産売買仲介会社が
次に打つべき事業戦略を提言



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 眞柴 知也

船井総合研究所 不動産支援部 リーダー眞柴知也と申します。
現在、全国の不動産会社・リフォーム会社様向けに中古住宅再生をメインとした業績アップのお手伝いをさせていただいております。

今、不動産の売買仲介をメインとされている会社は
「絶滅の危機」に瀕しています。
これまで仲介会社の利益を支えてきた「新築建売」を
取り巻く環境は、もはや別世界です。

- ✓ ポータルサイトからの集客数減少
- ✓ 着工数の激減、パワービルダーによる供給調整
- ✓ 集客コストが上がり、手数料単価減少のため利益が残らない
- ✓ 必死に客付けしても、会社が豊かにならない
- ✓ 社員一人当たりの粗利生産性が徐々に下がり続けている…

もし一つでも思い当たるなら、セミナーへご参加ください。
また、この冊子はみなさまが「自ら商品をつくり、利益をコントロールする経営者」へ進化するための、唯一の方法を示します。

不動産売買仲介会社が業績アップのために取り組むべき事業



人口減少に伴い増加し続ける「空き家」は、今や最大の社会課題であり、同時に**最大のビジネスチャンス**でもあります。

しかし、従来型の「個人の売主を探し、自社でリフォームし、自社で客付けする」モデルは、手間がかかる上に属人性が高く、参入障壁が高いのが現状でした。そこで今回ご提案するのは、**買取再販モデル**です。徹底的な分業と外注化により、少人数・未経験でも高収益を実現するビジネスモデルです。

不動産ビジネスの事業別生産性

ビジネスモデル	空き家再生	中古リノベ	売買仲介
1拠点 モデル数値	売上 8億円 粗利 1.5億円	売上 3億円 粗利 1.2億円	売上 1.5億円 粗利 9,600万円
拠点人員数	営業4名 事務1名	営業4名 工務1名 事務1名	営業5名 事務1名
営業一人当たり 生産性(粗利)	3,750万円	3,000万円	1,920万円
社員一人当たり 生産性(粗利)	3,000万円	2,000万円	1,600万円
営業利益	7,980万円	3,000万円	1,000万円
参入難易度	低い	高い	低い
KPI	仕入れ数 回転率	面談数 リノベ単価	媒介取得率 反響/契約単価

空き家再生ビジネスは、売買仲介ビジネスより生産性が高い。

未経験でも立ち上げが可能なため、参入ハードルも低い。

不動産売買仲介をメイン事業とされている企業様が

収益性を上げるために、次の一手として実践されている。

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**のため、**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：驚異的な「生産性」の高さ

通常の不動産仲介と異なり、「仕入れの意思決定」と「資金管理」に集中し、**リフォームや販売実務をアウトソーシング**するため、**従業員1人あたりの粗利額を最大化**できます。

ポイント②：「未経験」でも成功しやすい再現性

「目利き」や「リフォーム知識」がなければできないと思われがちですが、**リフォームも定額制パッケージ**などを活用することで原価管理が容易です。「安く仕入れて、相場で売る」というシンプルな算数ができれば、**経験の浅い若手社員でも即戦力化が可能**です。

ポイント③：在庫回転率のスピード化

業者から仕入れ、地場の有力店に販売を任せるため、タイムロスが最小限に抑えられます。「仕入れ→リフォーム→販売」のサイクルを高速で回すことで、**キャッシュフローの良い経営**を実現できます。

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

TSUNAGU DESIGN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

空き家再生ビジネスモデルで50棟販売／売上14億円を達成するポイント解説

第二講座

POINT①

自社が実践した不動産未経験でも仕入が成功するポイント

POINT②

仕入営業が即日仕入れ判断ができる査定の手法

POINT③

築古空き家でも売れるリフォーム費用と工事内容を大公開

TSUNAGU DESIGN株式会社 代表取締役 丹波 亜希夫 氏

空き家再生ビジネスの成功事例を徹底解説

第三講座

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

年間50件販売を実現するための具体的ロードマップ

POINT④

未経験営業でも参入できる仕入れの仕組みを解説

POINT⑤

効率的な在庫管理と販売戦略を解説

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 藤島 有希

2026年空き家再生ビジネスを最大限伸ばす為に必要な実施事項

第四講座

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

空き家再生ビジネスで売上10億円づくりロードマップを公開

POINT③

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4月27日(月)

14:00～17:00

(受付開始：開始時刻30分前～)

東京開催

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

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) / 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。

お申し込み方法



【QRコードからのお申し込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/139609>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークに「139609」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込みは承っておりません。