

# 地方の賃貸・不動産会社の急成長セミナー

講座	セミナー内容	
第1講座	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2026年の空き家再生ビジネスの時流予測</li> <li>株式会社リビルドの成功要因</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 眞柴 知也</p>	
第2講座	<p>社長+事務員の2名からの挑戦!買取再販数20件まで伸ばしたポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>どんぶり勘定を卒業したキャッシュフローの管理方法</li> <li>町の不動産会社でも融資が受けれる銀行開拓</li> <li>事務員の業務範囲を広げ、仕入れ・集客・販売までを標準化する組織マネジメント</li> <li>事務員でも仕入れ～販売までできる秘訣を公開</li> <li>1年で会社がここまで変わった驚きのbefore/after</li> </ul> <p>株式会社リビルド 代表取締役 橋本 龍太郎氏</p>	
第3講座	<p>株式会社リビルドの成長の秘訣を徹底解説</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>担当コンサルタントから見た株式会社リビルドのすごいところ</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>未経験営業でも参入できる仕入れの仕組みを解説</li> <li>効率的な在庫管理と販売戦略を解説</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 藤島 有希</p>	
第4講座	<p>2026年空き家再生・宅地分譲ビジネスを最大限伸ばすために必要な実施事項</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 眞柴 知也</p>	

## 開催要項

東京会場

2026年  
**6月4日(木)** 14:00~17:00  
(受付開始:開始時刻30分前~)

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)

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。

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/140953>  
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「140953」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](mailto: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。

# 年商3億~5億円の 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  
**6月4日(木)**  
14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

どんぶり勘定だった会社でも12もの銀行から3.5億円の借入成功

# 空き家再生 宅地分譲

立ち上げて  
たった1年で  
20件販売

初年度  
粗利

**6,700**万円



特別  
ゲスト  
講師

株式会社リビルド  
代表取締役 橋本 龍太郎氏

社長と事務2名の  
町の不動産会社でもできた

→空き家再生ビジネスの  
すべてがわかる!

地方の賃貸・不動産会社の急成長セミナー

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. S140953

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](http://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。)→

140953



空き家再生/宅地分譲  
立ち上げ1年で  
**売上高2億円/粗利6,700万円**  
を達成

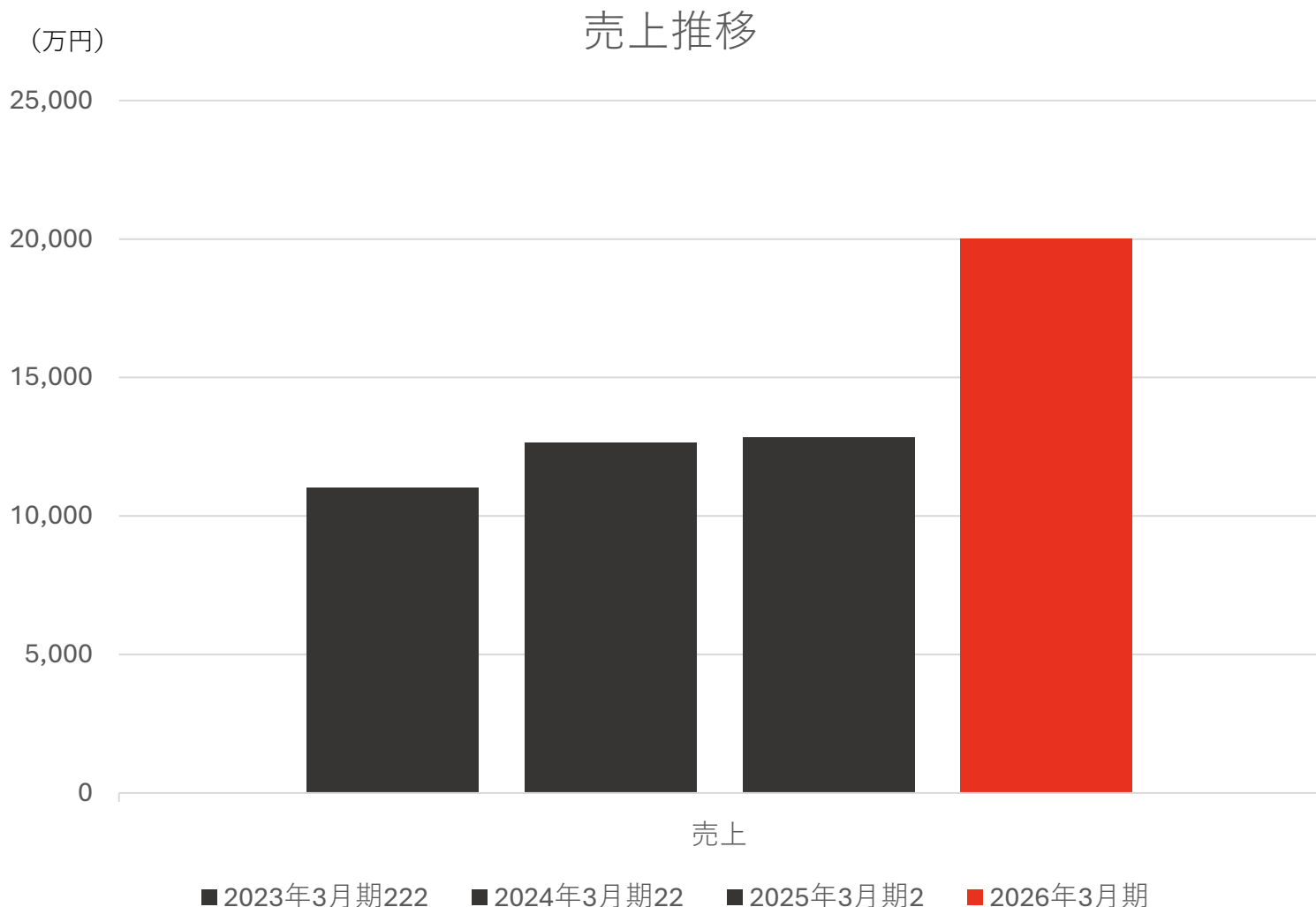
株式会社リビルド  
代表取締役  
橋本 龍太郎 氏

■ 1年目で売上高2億円粗利6,700万円を達成

弊社は管理戸数400件ほどの不動産会社で私と事務1名で会社を運営しておりました。

私が行っていた売買や収益物件の家賃なども含め、会社の売上高は1.2億円 粗利4,200万円ほどでした。

“買取再販”事業を立ち上げ1年目で売上高2億円粗利6,700万円に150%以上成長させることができました。



## ■売上10億円を目指し参入

かねてより漠然と「いつか10億円の会社になりたい」と思っていました。

父が売上10億円ほどの会社を経営していたことが10億円を目指す理由だと思います。

父は早くして亡くなっており、50歳を目前として「いつかっていつだろう」と考えるようになりました。

父が亡くなった56歳までに売上10億円に会社を伸ばしたいと決意し本格的に空き家再生/宅地分譲事業に着手しました。

## ■参入時点は社長と事務1名の“どんぶり勘定”経営

参入時は私と事務1名の会社で、会社が儲かっているのかもわからないどんぶり勘定の経営でした。売上10億円を目指して投資額が増える中で、まずはお金の動きを可視化するという普通の会社では当たり前前にできているところからのスタートでした。

## ■だけど、どうしたら事業を大きくできるかわからない

短期間で売上10億円を目指すには“買取再販”しかないと思いました。しかし、自分の身一つでは難しく“組織”を作らないと伸びないと感じました。

また、事業を本格化するにあたり、事務員1名を雇用し2名体制にしました。一人は30代の子育て中の主婦、もう一人は40代の業界未経験の女性でした。一人は退職してしまい、50代の元システムエンジニアの男性が後任で従事しています。

全員未経験ですが、売上を上げることができました。

## ■まずは不動産仕入から開始

事務員2名で仕入を開始しました。

不動産業者さんに訪問し、不動産情報を貰いました。

これまで事務しかしてこなかった2名ですので、船井総合研究所さんのマニュアルやツールを活用して営業活動を行ったところ、徐々に不動産情報数が増えていきました。

結果、1年3ヶ月で10件の空き家と21区画分の土地を仕入れることができました。

### 業者仕入営業ツール

#### リビルドの買取実績

##### リビルドの買取Check Point

物件名	種別	買取価格
山口県某市	空き家	1,200万円
山口県某市	空き家	800万円
山口県某市	空き家	1,500万円
山口県某市	空き家	900万円
山口県某市	空き家	1,100万円
山口県某市	空き家	1,300万円
山口県某市	空き家	1,400万円
山口県某市	空き家	1,600万円
山口県某市	空き家	1,700万円
山口県某市	空き家	1,800万円
山口県某市	空き家	1,900万円
山口県某市	空き家	2,000万円
山口県某市	空き家	2,100万円
山口県某市	空き家	2,200万円
山口県某市	空き家	2,300万円
山口県某市	空き家	2,400万円
山口県某市	空き家	2,500万円
山口県某市	空き家	2,600万円
山口県某市	空き家	2,700万円
山口県某市	空き家	2,800万円
山口県某市	空き家	2,900万円
山口県某市	空き家	3,000万円
山口県某市	空き家	3,100万円
山口県某市	空き家	3,200万円
山口県某市	空き家	3,300万円
山口県某市	空き家	3,400万円
山口県某市	空き家	3,500万円
山口県某市	空き家	3,600万円
山口県某市	空き家	3,700万円
山口県某市	空き家	3,800万円
山口県某市	空き家	3,900万円
山口県某市	空き家	4,000万円
山口県某市	空き家	4,100万円
山口県某市	空き家	4,200万円
山口県某市	空き家	4,300万円
山口県某市	空き家	4,400万円
山口県某市	空き家	4,500万円
山口県某市	空き家	4,600万円
山口県某市	空き家	4,700万円
山口県某市	空き家	4,800万円
山口県某市	空き家	4,900万円
山口県某市	空き家	5,000万円
山口県某市	空き家	5,100万円
山口県某市	空き家	5,200万円
山口県某市	空き家	5,300万円
山口県某市	空き家	5,400万円
山口県某市	空き家	5,500万円
山口県某市	空き家	5,600万円
山口県某市	空き家	5,700万円
山口県某市	空き家	5,800万円
山口県某市	空き家	5,900万円
山口県某市	空き家	6,000万円
山口県某市	空き家	6,100万円
山口県某市	空き家	6,200万円
山口県某市	空き家	6,300万円
山口県某市	空き家	6,400万円
山口県某市	空き家	6,500万円
山口県某市	空き家	6,600万円
山口県某市	空き家	6,700万円
山口県某市	空き家	6,800万円
山口県某市	空き家	6,900万円
山口県某市	空き家	7,000万円
山口県某市	空き家	7,100万円
山口県某市	空き家	7,200万円
山口県某市	空き家	7,300万円
山口県某市	空き家	7,400万円
山口県某市	空き家	7,500万円
山口県某市	空き家	7,600万円
山口県某市	空き家	7,700万円
山口県某市	空き家	7,800万円
山口県某市	空き家	7,900万円
山口県某市	空き家	8,000万円
山口県某市	空き家	8,100万円
山口県某市	空き家	8,200万円
山口県某市	空き家	8,300万円
山口県某市	空き家	8,400万円
山口県某市	空き家	8,500万円
山口県某市	空き家	8,600万円
山口県某市	空き家	8,700万円
山口県某市	空き家	8,800万円
山口県某市	空き家	8,900万円
山口県某市	空き家	9,000万円
山口県某市	空き家	9,100万円
山口県某市	空き家	9,200万円
山口県某市	空き家	9,300万円
山口県某市	空き家	9,400万円
山口県某市	空き家	9,500万円
山口県某市	空き家	9,600万円
山口県某市	空き家	9,700万円
山口県某市	空き家	9,800万円
山口県某市	空き家	9,900万円
山口県某市	空き家	10,000万円

#### リビルドの強み

・条件や制限が緩い。

##### Strengths

買付け時の条件は原則なし  
通常、他社等で発生するような条件がございません。

#### リビルドの強み

・回答スピード。

##### Strengths

リビルドでは、案件取得から**3営業日以内**で回答いたします。  
急ぎ案件の場合、その日のうちに仮で返答が可能です。

**査定案件も全てリビルドにお任せください！**

情報を頂いたら即、決済者に直接一次判断を行います。

リビルド独自の業議体制で、工程を3営業日で実施いたします。



## ■仕入で一番大切な目利きもできるように

不動産情報が集まるようになったので、次は目利きです。

NGチェックリストを用いて、買ってはいけない物件が事務員でも判断できています。AIを用いて5分でチェックできています。

項目	チェック	結果
1. 物件の所在地		
2. 物件の築年数		
3. 物件の広さ		
4. 物件の価格		
5. 物件の築年数		
6. 物件の築年数		
7. 物件の築年数		
8. 物件の築年数		
9. 物件の築年数		
10. 物件の築年数		

2つ目が試算表です。

物件ごとの試算表をフォーマット化することで事務員が収支計画を作成できております。その資料を基に買取判断ができていますので、とてもスムーズに業務が行えています。

また、銀行にも提出することで融資も受けやすくなりました。

項目	金額	金額	金額
1. 物件の所在地			
2. 物件の築年数			
3. 物件の広さ			
4. 物件の価格			
5. 物件の築年数			
6. 物件の築年数			
7. 物件の築年数			
8. 物件の築年数			
9. 物件の築年数			
10. 物件の築年数			

## ■販売も事務員が実施

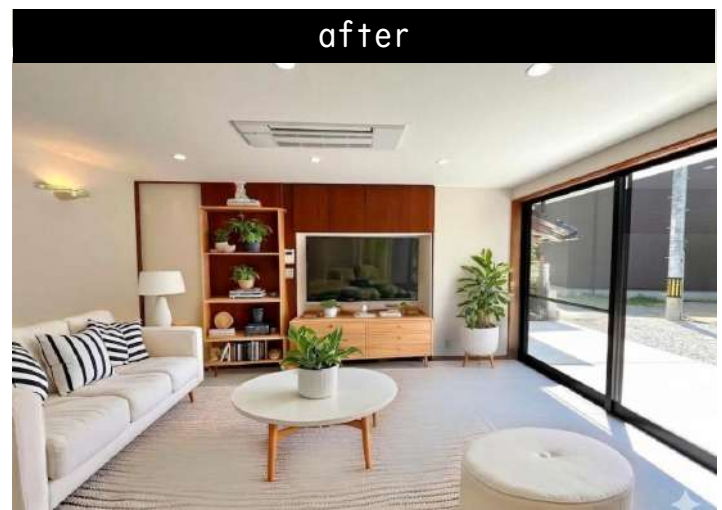
販売は2パターンの販路があり、しっかり取り組んでいます。

パターン①自社で一般の買主に販売

ポータルサイトやチラシを用いて買主を集めています。

特に掲載する写真はこだわっておりAIを用いて綺麗にして使用するようにしています。

はじめはパソコンが苦手なExcelもできなかった事務員も今ではAIまで活用しており、すごく頼もしくなりました。



## ■集客も事務員が実施

パターン②不動産業者から一般の買主に紹介または業者買取  
不動産業者や（土地の場合は）ハウスメーカー・工務店にも  
物件紹介をお願いしています。

マイソクは一目で物件の強みが分かるように工夫しています。



また、Excelで名刺交換した業者を管理し毎週メルマガを送付  
することで自社物件のPRを行っています。

メルマガでは物件情報を記載するだけでなく、中のイメージが  
伝わるようにスライド形式で動く画像を使用することで自社物  
件の印象を残すように取り組んでいます。

### 不動産会社向けメルマガ

メールマガジンの配信  
10 発行時刻: monai.rebuild, idli.rebuild, yehora.rebuild. @cc: 自分 +  
不動産会社様 各位  
いつもお世話になっております。  
[redacted] でございます。  
弊社物件の販売のご協力をお願いします。  
物件資料は下記リンクよりダウンロードをお願いします。

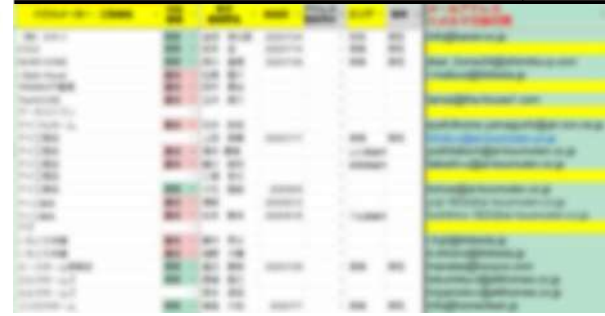
<https://drive.google.com/drive/folders/1edMDzmmnDv49MxOTmy4C33xdrDYzIV>

10 発行時刻: monai.rebuild, idli.rebuild, yehora.rebuild. @cc: 自分 +  
不動産会社様 各位  
いつもお世話になっております。  
[redacted] でございます。  
弊社物件の販売のご協力をお願いします。  
物件資料は下記リンクよりダウンロードをお願いします。

<https://drive.google.com/drive/folders/1edMDzmmnDv49MxOTmy4C33xdrDYzIV>

### 名刺・リスト数管理ツール

全業者数	246
想定担当者数	246
担当者確保済	210
担当者未確保	36



## ■営業も事務員が実施

営業も事務員が対応しています。

まずは住宅ローンの条件などもわかりませんので、各金融機関を回り住宅ローンの比較表を作成しました。

次に営業ツールを作成しました。これにより未経験の事務員でも読み上げることである程度の営業ができています。

### 販売用アプローチブック

#### 金利が少しでも変わる

例えば、2,000万円を40年借



金利が0.5%違うだけで  
240万円の変化!

金利が1.0%違うだけで  
505万円の変化!

同じお住まいを買うの  
低金利のいまの時期に購入する

#### ①家賃がもつ

これから生涯に渡って住宅に居住する年数

平均寿命 > ※2016年度	< 現在の年齢 >
男性 80.88歳	30歳 = 50歳
女性 87.14歳	30歳 = 57歳

今のお客様の年齢を30歳と仮定すると…今後、今の住宅に居住する年

賃貸に住んでしまうと、自宅の資産はゼロです

今の家の家賃を7万円とすると、55年住んだ場合、支払総額は約5,000万円としかかも、このお金は全て大家さんのものになってしまいます。

現在の月々家賃	×	居住年数	=
7万円		57年	
■1年住んだら84万円			
■5年住んだら420万円			

マイホームを購入すれば、それが自分の資産となります

1,500万円	40年	1%	+	借入年数×(固定資産税)
				7万円 × 57年
				= 385万円

一歳にどちらがお得とは言えませんが、賃貸した場合と購入した場合の一番大きな違いは、住宅に支払う家賃が「大家さんの資産」になるか、「自分の資産」になっていくか、ということなんです!

#### 不動産を購入する際の注意点

形態	売主	仲介	代理
特徴	不動産の所有者が「直接」販売している	売主業者から販売「委託」を受けている	売主業者からほとんどの販売権限を「委託」されている
仲介手数料	無	有	▲

■ 不動産の形態と特徴

仲介業者から購入した場合

仲介手数料が発生 (3%+6万円+税!)

例えば3000万円の物件を購入した場合、約100万円の仲介手数料が発生する

仲介業者は物件の経緯を売主からしっかりと確認していないお客様に説明していないケースがあるため、トラブルが起きやすい

トラブルが発生

トラブルが起きたとしても「売主じゃないから」と責任を逃れられる。最悪の場合、当時の担当が辞めたため分らないと言われるケースも…

売主から購入した場合

仲介手数料はかかりません

売主から購入するメリット

- ・仲介手数料は一切発生しません。
- ・その分、住宅費用に充てることができます!
- ・自社で施工を手掛けているため、十分な知識と正しい情報をお伝えすることができます!
- ・何かトラブルがあった際も責任を持ってサポート致します!

不動産を購入するなら売主から購入の方が絶対良い

とはいえ、具体的な質疑応答やクロージングなどはまだ難しい状況ですので、初回接客の前にアンケート回答と電話でのヒアリングを行い、準備をした上で対応を行っております。

#### 来場前アンケート

#### 商談準備シート

#### ウェルカムボード



セミナーでは1年間の具体的な取り組みをお話しいたします。

## 3分紙上コンサルティング

空き家再生ビジネスの

# 市場と成功のポイント



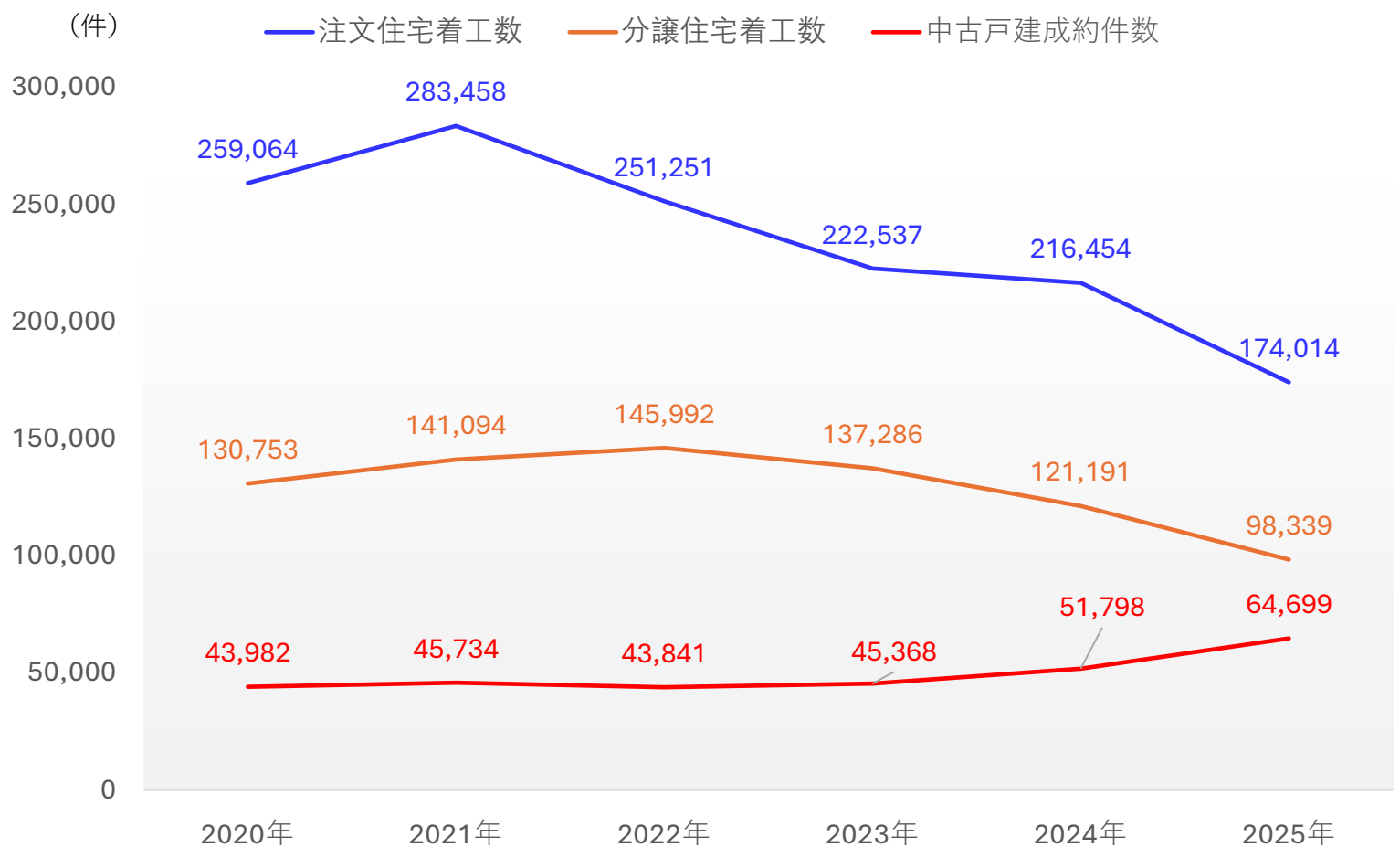
船井総合研究所

不動産支援部 眞柴 知也

**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：「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

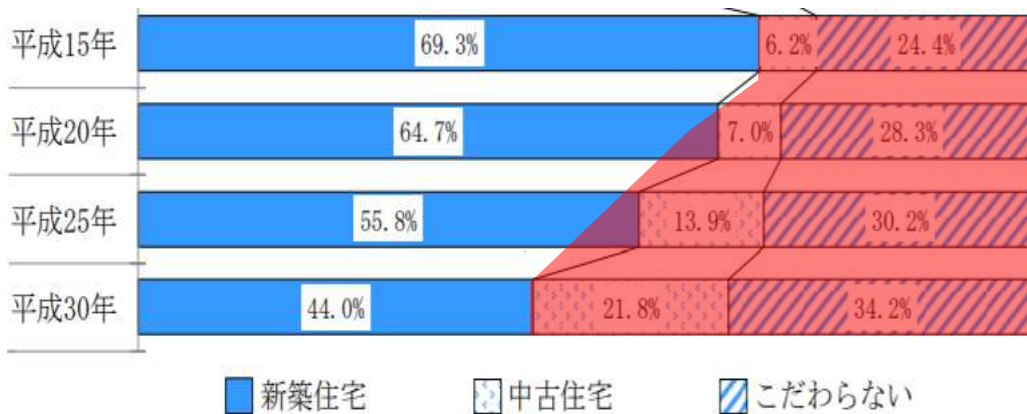
## 空き家再生ビジネスが成長する3つのポイント

### 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りやすい物件に。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。

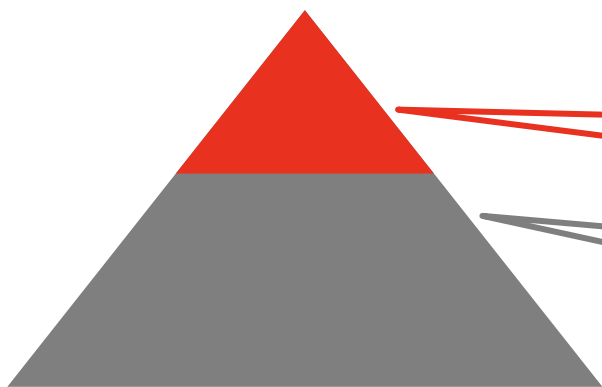


中古住宅検討者は増加傾向

国土交通省「平成30年 住生活総合調査結果」

### ポイント③ 競争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**。競争も少ないため、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  
競争なく高収益に

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	<b>18棟</b>	<b>37棟</b>	<b>50棟</b>
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	<b>6.3%</b>	<b>8.2%</b>	<b>10.0%</b>

## 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。