

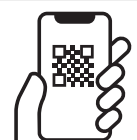
セミナー翌日からすぐに使える**超実践的な**
事例・ノウハウ・**全て**をお伝えします!

工具買取の【新】仕入れルート開拓～法人買取ノウハウ～

講座	セミナー内容	
第1講座	工具買取の市場と収益性を大公開	
	 講師 岩本 幸樹 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 講座内容 本講座では、拡大を続ける工具リユース市場の現在地を、マクロ・ミクロの両視点から徹底解説します。他の商材と比較して「単価が高い」「回転が速い」「流行り廃りが少ない」という工具特有のメリットを数値で実証。粗利率を最大化させるための計算モデルや、参入障壁を突破するための市場分析データを公開し、ビジネスとしての優位性を浮き彫りにします。	
第2講座	仕入れを改善するための法人営業のノウハウとは	
	 講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 講座内容 個人客の持ち込みだけに頼らない、安定した仕入れ基盤を構築するための営業メソッドを伝授します。	
第3講座	実際に行うためのノウハウを大公開	
	講師 守山 陸渡 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 講座内容 セミナーを「いい話を聞いた」で終わらせないため、明日から即実行に移せる実務のすべてを公開します。	

開催日時	2026年 7月 24日(金)	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	開催方法	オンライン開催
	2026年 7月 28日(火)	講座内容はすべて同じです。 ご都合のよい日時をおひとつ お選びください。		
	2026年 7月 30日(木)	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。	
受講料	一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様			会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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/142482>

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「142482」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。

リユース業界 オンラインセミナー

成長市場

高収益

法人一括買取

工具・電材・農機具 買取強化セミナー

～工具・電材・農機具リユースの**参入**メリット～

- ① 業界未経験でも**参入可能**
- ② 商品価値が**落ちにくい**
- ③ 3年で**投資回収**できる



工具買取の【新】仕入れルート開拓～法人買取ノウハウ～

お問い合わせNo. S142482

主催

サステナブルクロ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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://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。) → **142482**



時流
ビジネス
モデル

高収益を実現する「工具・電材・農機具買取ビジネス」が2時間でわかる!! 業界未経験でも参入可!仕入れ攻略で高収益を達成するノウハウを完全公開

工具買取ビジネス
収支シミュレーション

3年で投資回収ができる高収益事業

■店舗あたりの収支モデル(千円)

年間売上	¥150,000
売上原価	¥103,125
販促費	¥2,700
家賃	¥12,000
人件費	¥19,800
その他経費	¥4,800
経費合計	¥39,300
営業利益	¥7,575
営業利益率	5.05%

■初期費用(千円)

内外装	¥3,000
什器・備品	¥3,000
初期販促	¥500
初期在庫	¥4,000
車両	¥1,000
その他	¥1,500
合計	¥13,000

異業種でも専任者1名〜でOK!
粗利率45%~50%の高収益!

※上記は3年目で目指す参考数値になります。 ※上記はビジネスモデルの参考シミュレーションであり成果を保証するものではありません。

値崩れしにくく、競争が緩い工具買取ビジネス

リユース業界は、今や成熟期。
ブランド品、貴金属、古着——
どの市場も「相場勝負」「広告勝負」「資本勝負」になっています。
一方で、工具買取はどうでしょうか?

- ・流行に左右されない
- ・値崩れしにくい
- ・プロが使う“実用品”

つまり、価格ではなく「価値」で選ばれる商材です。

しかも、現場・法人向けの工具はまだ“本気で取りに来ている業者が少ない”。



今後も需要が拡大し続ける工具買取マーケット

需要は、むしろ増え続けます。

- ・建設・設備業界の人手不足
- ・事業承継・廃業による工具放出
- ・法人の在庫圧縮・倉庫整理ニーズ

これらが重なり、

「使える工具を、まとめて手放したい」法人・現場は確実に増加しています。

しかし——それを正しく回収できている買取業者は、ほんの一部。

今後は「個人客を待つ店」ではなく、

「現場に入り込める会社」だけが利益を伸ばす時代です。



見どころ 1

なぜ「工具・電材・農機具」なのか?初心者が勝てる「専門店」の強み

工具・電材・農機具リユースは、成長市場ながら
大手でも専門部門を持つ企業が少ない「空白地帯」です。
早期参入により主導権を握ることで、
競合不在のなか圧倒的な先行メリットを享受できる
絶好の好機と言えます。



見どころ 2

ライバル不在の「現場・法人」から独占的に仕入れる方法

一般的なりサイクルショップは、工事現場・法人倉庫に入れていません。
しかし実は——そこにこそ、最も質が高く、量のある工具が眠っています。

- ・工事会社
- ・設備業者
- ・倉庫・資材置き場

これらとどう繋がり、どう信頼を得るのか。

競合が気づいていない“入り口”の作り方を具体的にお伝えします。



見どころ 3

「1点買い」から脱却せよ。一括仕入れを行うスキーム

単品査定を続けていては、労力だけが増え、利益は伸びません。

法人買取の本質は、「まとめて、動かす」こと。

- ・トラック1台分
- ・倉庫1つ分
- ・在庫一式

この一括買取によって、一撃で数十万~数百万円の利益を生み出すことが
可能になります。

本セミナーでは、その具体的な進め方・考え方を実例ベースで解説します。



このような皆様におすすめです

- ✓ ブランド品・貴金属・古着などレッドオーシャンの相場競争に疲弊しており、
高単価・高利益率の新商材を探している
- ✓ リユース業界に参入したいが総合リユースは難しいと感じている
- ✓ 仕入れの波が激しく、在庫・資金繰りが“運任せ”になっている