

不動産事業新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S143077

講座	セミナー内容
第1講座	葬儀社が直面する業界課題といま不動産事業に参入すべき理由 ・葬儀社が直面している業界課題について ・いま葬儀社が不動産事業に参入するメリットについて ・ライフサービスの成功要因 株式会社船井総合研究所 マネージャー 武市 龍馬
特別ゲスト	
第2講座	葬儀のアフター営業を強化し、わずか1年で売上1.5億円を達成した買取再販ビジネスの全てを解説 ・これからの葬儀業の事業戦略 ・葬儀社が買取再販事業にいま取り組むべき理由とは ・葬儀社から不動産事業への参入方法 ・1年で売上1.5億円を達成した仕入・販売手法 ・1棟販売粗利350万円を実現する買取ノウハウ ライフサービス株式会社 代表取締役 原口 茂和氏 ライフサービス株式会社 取締役 原口 大河氏
第3講座	買取再販ビジネスの成功事例に学ぶ!事業立ち上げの手法や仕入・販売戦略を徹底解説 ・不動産未経験企業が事業計画策定から免許取得、人材採用までの具体的な手順を解説 ・初期投資を抑え、スムーズに事業を軌道に乗せる秘訣を解説 ・買取再販ビジネス成功事例企業の仕入れ手法を大公開 ・高利益・早期販売を実現する具体的な手法を徹底解説 ・買取再販ビジネスを成功に導くリフォームのポイントを解説 株式会社船井総合研究所 リーダー 中野 智仁
第4講座	明日から実践できる!「立ち上げロードマップ」を公開 ・これから勝ち抜く葬儀社の成長戦略とは ・買取再販ビジネスで売上8億円、営業利益8,000万円を実現するロードマップづくりとは ・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 ・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 マネージャー 武市 龍馬

開催要項

開催日時	2026年7月29(水) 14:00~17:00 (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がございます。
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)]	受講料	一般価格 税抜 35,000円 (税込38,500円) / 一名様 ●会員価格 税抜 28,000円 (税込30,800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/143077>

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「143077」をご入力し検索ください。

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。



緊急開催



原口茂和氏登壇決定!!

喪主様からの
相続不動産相談を社内で
ワンストップ対応したい

葬儀業とシナジーのある
地域に根付いた収益性の高い
第二本業を探している

店舗出店不要・初期投資なし・1名からOK

空き家再生

葬儀社のための不動産事業新規立ち上げセミナー

お客様から相談の多かった、
空き家・相続問題を解決し事業化、
担当営業1名で

初年度売上1.5億、粗利3,500万達成
葬儀アフター部門強化に成功しました!



ライフサービス株式会社
代表取締役 原口 茂和氏

未経験からの高収益不動産ビジネスの始め方はコチラから→

2026年7月29日(水)

開催時間

14:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前)

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

不動産事業新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S143077

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

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。) → 143077



不動産新規立上げ 未経験営業1名 売上1.5億円 粗利3,500万円 達成

葬儀業・異業種からでも不動産新規参入できるの？の問いに答えるセミナーです！

よくある
悩み

- ✓ 不動産を始めたいが何から手を付ければいいのかわからない
- ✓ 喪主の相続案件にいつどのように接触すればいいのかわからない
- ✓ 全く別業種・未経験でも始められるかわからない

セミナーで
解決

- ➔ 異業種からの不動産参入の具体的なステップが分かる！
- ➔ 葬儀担当と連携して施行前・後で喪主へアプローチする！
- ➔ マニュアルの活用でゼロからでもスタートできる！

時流
ビジネスモデル！

空き家再生立上げ成功の秘訣公開



■ ライフサービス株式会社のご紹介 ■

2009年にライフサービス株式会社の3代目社長に就任。社長就任と同時に家族葬ブランドレビュー立ち上げを行い、現在では静岡県下23会館、社員数180名、施行件数2,800件を受注する葬儀社となるまでに成長させた。

2024年原口大河氏の入社を機に長年あたためていた不動産事業の参入を決意。参入初年度で売上1.5億円を達成し第二本業として不動産事業を確立した。

数字で見るライフサービス株式会社

初年度売上

1.5 億円

初年度粗利

3,500 万円

買取再販

13 件

1棟粗利単価

358 万円

当日
聞ける！

ライフサービス株式会社のここがスゴイ！

- ◆ 未経験営業1名で初年度買取再販13棟達成できた空き家再生ビジネスモデルの仕組み
- ◆ 葬儀案件を漏れなく買取に繋げるアフターサポートの仕組み
- ◆ 仕入から販売まで178日で回す自社販売の仕組み

見どころ
1

成功事例企業様の取り組む空き家再生ビジネス徹底解説！



見どころ
2

セミナーでお伝えするポイント&ノウハウ (一部)

- point 1 業界未経験者でも即戦力化できるマニュアル大公開
- point 2 在庫リスクを軽減させる買取チェックシート大公開
- point 3 月間20件以上の売却相談獲得するチラシ&自社サイト戦略

このような事業者の皆様にオススメ

- ✓ 不動産事業を始めたいが、何から手を付ければいいのかわからない
- ✓ 葬儀単価の下落に歯止めがかからず、次の収益柱を探している
- ✓ 不動産事会社との連携や自社での不動産事業参入を検討している
- ✓ 業界未経験でも“確実に立ち上がる新規事業”を探している