

セミナー当日からすぐ使える**超実践的な**
戦略と事例・ノウハウ・全てをお伝えします！

講 座	内 容
第1講座	多死社会で勝つ遺品整理市場の全貌 空き家増加・相続登記の義務化により「片付け需要」は着実に拡大。この成長市場を捉える企業が実践している違いとは何か。住宅・不動産・ガス・葬儀業が今すぐ参入すべき理由と、10年続く収益モデルを解説します。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 堂野 宗一郎
第2講座	未経験でも即戦力化！ 遺品整理事業の立ち上げ方 未経験社員でも即戦力化する営業マニュアルと現場調査の標準化手法を公開。 既存の人員・車両を活用し、既存の経営資源を活かして早期に収益化を目指す立ち上げステップを解説します。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 堂野 宗一郎
第3講座	明日から着手すべきこと 明日から何を・誰が・どの順番で動くかを明確にするアクションプランを提示します。 集客・営業・現場体制まで分解し、早期の黒字化へ導く実行手順を具体化します。  株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 マネージング・ディレクター 東海 聡大

※本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

開催日時	2026年 8月6日 ・ 7日 ・ 10日 ・ 12日	
	10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)	
受講料	開催方法	オンライン開催
	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。
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/143411>
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「143411」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ先】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。

不動産・解体・リフォーム業界必見

既存事業との
超高シナジー！

空き家買取

空き家解体

不動産仲介

リフォーム&
リノベーション

空き家 &
遺品整理
新規参入セミナー

超低労働 必要人数 **1名** 未経験でもできる

超低投資 初期投資 **ホームページ制作費用のみ** 超短期間 立上げ期間 **2か月**

超高収益 粗利率 **50%** 粗利 営業 **1人あたり 2,700万円**

主催 高シナジーを実現!遺品整理事業新規参入セミナー

お問い合わせNo.S143411



サステナブルな成長を追求する。

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。 143411

商流の川上を押さえ、ワンストップで顧客を囲い込む 既存事業とのシナジーMAXの「遺品整理」事業の全貌を大公開!

圧倒的なシナジー 遺品整理事業の参入メリット

不動産会社

「負の資産」を「収益源」に変えられる

不動産会社にとって、荷物が残ったままの「遺品整理が必要な物件」は、そのままでは売却も賃貸もできない停滞案件です。自社で遺品整理を請け負うことで、媒介契約(売却)や賃貸管理への移行をスムーズにし、ワンストップサービスとして他社との差別化を図れます。

事例 遺品整理案件の約**10%**から売却案件発生!! (大阪府R社)

解体会社

「ワンストップ」による顧客収益最大化

施主にとって、遺品整理業者と解体業者を別々に探して契約するのは非常に手間です。鍵を預かるだけで「中身の片付け」から「更地化」まで完結できるサービスは、特に相続で遠方に住んでいる遺族にとって非常に魅力的です。

リフォーム会社

リフォーム受注へのフロントエンド(入り口)

リフォーム会社にとって、遺品整理は「家を綺麗にする」プロセスの第一段階です。遺品整理を入り口にすることで、その後のリフォーム工事までを一括で受注できる確率が飛躍的に高まります。

遺品整理市場の成長性と将来性

①2040年まで右肩上がりの「多死社会」の到来

確実な需要

年間死亡者数は現在約157万人。
団塊の世代が90代になる2040年には約167万人に達すると予測されています。

②「空き家問題」の深刻化が追い風に

過去最多の空き家数

全国の空き家数は900万戸を突破し、住宅の7戸に1戸が空き家という現状です。

③法改正による「強制的なアクション」の発生

相続登記の義務化

2024年4月の法改正により、不動産相続を知ってから3年以内に登記が義務付けられたため、管理責任が明確になることで、売却や解体に伴う遺品整理の需要が増加します。

遺品整理事業参入の4つのポイント

①商流の「川上」を押さえる戦略的優位性

ビジネスの成否は「どのタイミングで顧客と出会うか」で決まります。

最短の接点

相続発生後、遺族が最初に直面するのは「家財の片付け」です。ここで接点を持つことで、後工程の主導権を握ることができます。

脱・相見積もり

片付けを通じて信頼関係が構築されているため、本業の大型案件を受注する際に価格競争に巻き込まれにくくなります。

②既存リソースの「二毛作」活用

ゼロから設備投資をする必要がない点が、これらの業界の強みです。

車両と人員の転用

所有しているトラックや、現場作業に慣れたスタッフをそのまま活用できます。

不動産業

物件査定の際に家財見積もりができる。

許可証の相乗効果: 解体業

産業廃棄物収集運搬の知見がある。

現場管理ノウハウ

養生や近隣挨拶など、建設・不動産業界の当たり前のマナーが、遺品整理業界では強力な差別化要因になります。

③「負動産」を「資産」に変えるコンサルティング力

「捨てる」だけでなく「活かす(売る・貸す)」出口戦略をセットで提示できるのは、この3業界ならではの強みです。

リフォーム × 遺品整理

賃貸に出すためのバリューアップ提案。

解体 × 遺品整理

残置物撤去から更地化、駐車場運営への提案。

不動産 × 遺品整理

早期売却のための「荷物整理+ハウスクリーニング」パッケージ化。

④キャッシュポイントの増加

本業の「一発の大きな利益」に加え、小回りの利く収益源を確保できます。

買取収益

遺品の中から再販可能な家具・家電、骨董品を買い取ることで、作業費を相殺しつつ利益を上乗せできます。

紹介手数料の削減

外部に流していた外注費を内製化することで、粗利率を大幅に改善できます。

本セミナーで学べること

- ✓ 新規事業の“失敗しない立ち上げ方”が分かる
- ✓ 遺品整理から売上を最大化する導線が手に入る
- ✓ 営業未経験でも売れるマニュアルが理解できる
- ✓ 遺品整理事業における業務効率化の具体策が分かる
- ✓ 最短90日で収益化するロードマップを持ち帰れる



**注目の新規事業は参入スピードで成果が決まる
情報収集も歓迎!まずはセミナーにご参加ください!**