

建築会社の経営者様限定

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

開催日 **2021年4月26日** 月

お申込期限:4月22日(木)

WEB開催 10:30~16:30
(ログイン開始10:00~)

参加無料

建築会社が
1,000万円のリノベを受注する
第二の事業の柱を今つくる
中古リノベーション
中古リノベ専門店新規立ち上げ

不動産事業から
中古リノベーション事業に業態転換し

売上4,000万円  **10**億円へ
年間来場数**1,000**組
リノベーション請負**7**億円



ALLAGI株式会社
不動産事業部 部長

山野 真吾 氏

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

中古+リフォームビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.S071173/K100624

オンライン開催: 2021年4月26日(月) TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

主催:株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル
お申込みに関するお問合せ: 眞鍋 昌子(マナベマサコ) 内容に関するお問合せ: 眞柴 知也(マシバトモヤ) FAX.06-6232-0194 24時間対応

今すぐスマホでチェック!

WEBページから
セミナー情報をご覧ください。



WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://fhrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **071173**

大阪府

ALLAGI株式会社

中古マンションxリノベーション専門店 next

部長 山野 真吾氏

不動産未経験、建築・リフォーム未経験から、中古マンションxリノベーション専門店「next」を立ち上げ。ALLAGI株式会社に平成28年1月入社！店長に任命されて店舗探しから店舗立ち上げを実施。現在は中古マンションxリノベーション専門店 nextの部長として、next全体のマネジメントに従事している。



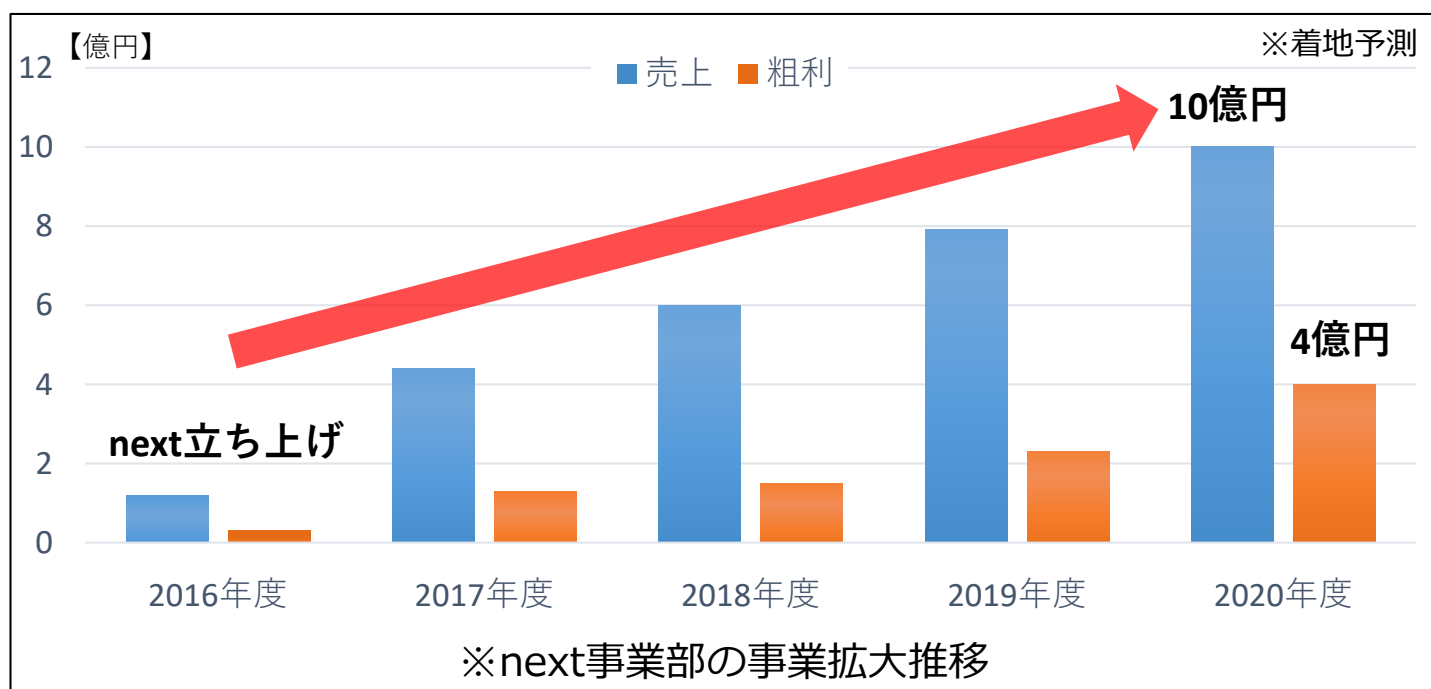
ゲスト
講師

不動産事業から中古リノベーション事業に業態転換し

売上 **4,000**万円 ➡ **10**億円に**急成長!!**

■新規参入5年で10億円達成しました！

中古マンションxリノベーション専門のnext事業部は、2016年10月の中古リノベーション事業への新規参入から19カ月で売上5億円を達成！**業界未経験の20代若手が約1,000万円のリノベーション**を入社3か月以内で受注できるようになり、**若手が入社後、即戦力化**できる事業に成長しました。業界未経験から月間粗利250万円を生み出す社内の不動産人材を育成できるビジネスとして、2021年6月には5店舗目の出店を控えています。



今回のセミナーで公開する

ALLAGIの取り組みとは？

月25件以上を新規面談する集客手法！

- ポイント1 中古マンションを効率的に集客するスマホサイトを整備！
- ポイント2 月**25組以上**新規面談させるマーケティング手法！
- ポイント3 営業が効率的に集客活動を実践する営業マネジメント手法とは？



リノベーションを提案しやすい店舗づくりのポイント

- ポイント1 中古住宅購入者に「**リノベーションを**したい!」と思わせる店舗設計とは？
- ポイント2 案内するだけで**リノベへの動機付け**ができるリノベーションモデルルーム
- ポイント3 中古マンション検討客を来店させる専門店づくりのポイント



未経験でも高額リノベが受注できる商品づくり！

- ポイント1 **新卒でも1,000万円**リフォームが獲得できる**定額制リノベ商品**の作り方
- ポイント2 リフォームパッケージ化で**35%以上の高粗利率**を実現！
- ポイント3 定額制商品カタログで即日見積の**スピード対応**！



今“アツい”中古リノベーションビジネスとは?!

中古住宅専門店！専門店として出店をする！

中古リノベーションビジネスは、新業態として「**中古住宅専門店**」（または「**中古マンション専門店**」）の出店を行います。

新築には手の届かない、初めから中古住宅購入を検討されているエンドユーザーをターゲットに出店をすることで、**集客数の増加・営業フローの一本化**を実現します。営業フローがシンプルになることで、不動産未経験者でも契約の取れる営業の仕組みを構築することができます。

【全国の中古住宅専門店・中古マンション専門店の出店例】



【中古リノベーションビジネスモデルの月間粗利獲得モデル数値】



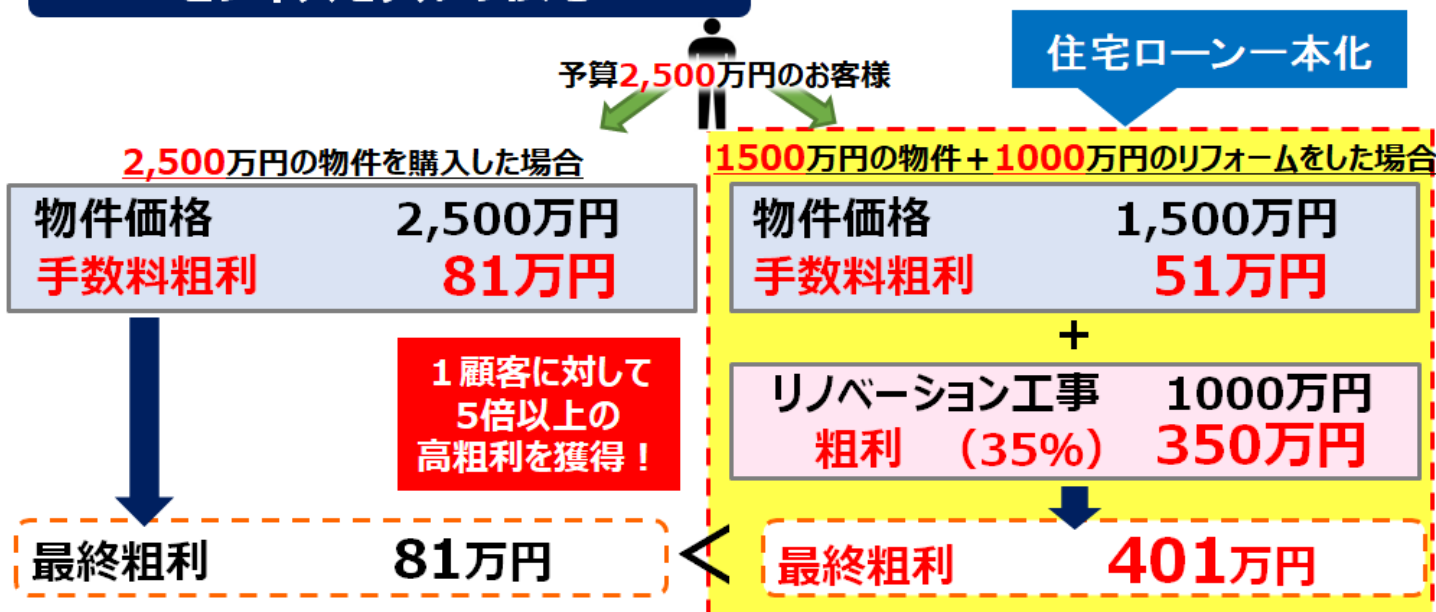
月間粗利1,200万円以上、年間粗利1.5億円達成のビジネスモデルを構築する。

今“アツい”中古リノベーションビジネスとは?!

中古住宅を仲介し、ワンストップでリノベーション 請負1,000万円以上契約するビジネス

一般的な不動産売買仲介のビジネスモデルは、2,500万円の住宅購入予算を持ったエンドユーザーに対して、2,500万円の物件を提案し、両手ないし片手仲介手数料として、**81万円**（両手の場合はその倍）を受け取ります。しかしながら、物件仲介時の手数料のみの従来のビジネスモデルでは、後発参入の場合、月間の店舗損益分岐点を超えるには片手仲介5～6本（約400万円～500万円）の契約数が必要です。一方、中古リノベーションビジネスでは、仲介単価は従来のビジネスモデルより下がるものの、リノベーション請負による粗利獲得により**401万円**と、**従来の仲介モデルの5倍以上の粗利単価**を獲得することができます。実際に立ち上げられた企業様も、実際に1店舗あたり**毎月1,200万円以上の粗利**獲得が実現できており、非常に収益性の高いビジネスモデルといえます。

ビジネスモデルの核心



相見積もり無し、粗利35%の高粗利ビジネスモデル

※左：従来型の不動産仲介モデル、右：中古リノベーションビジネスモデル

なぜ、ALLAGI株式会社は成功したのか?!

ズバリ！即時業績アップノウハウを“素直に”実行した！

全国で数多くの成功事例を輩出している中古リノベーションビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。中古リノベーションビジネスで成功するポイントは3つ。

- ①業態として専門店を新規出店をすること
- ②リノベーション獲得のために店舗内にモデルルームを常設すること
- ③チラシ、自社WEBをメインに新規25組/月来場させること

これらのポイントを押えつつ、全国80社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

中古+リフォームビジネス研究会 スターターキット一覧

01.中古+リフォーム事業コンセプト <ol style="list-style-type: none"> 1. 中古+リフォームの事業コンセプト 2. 中古+リフォーム導入への基本理念 3. 中古+リフォームの集客ポイント 4. 中古+リフォームの営業ポイント 5. 中古+リフォームの集客ポイント 6. 人員体制と役割 	04.中古+リフォーム営業マニュアル <ol style="list-style-type: none"> 1. 中古+リフォームの営業のポイント 2. 中古+リフォーム営業フロー 3. 来店初期のアプローチの実施内容 4. 中古+リフォームのアプローチ 5. 中古+リフォーム営業の流れ 6. モデルルームの案内方法 7. 会社の信用・実績を売る 8. 資金配分 9. 物件希望条件のヒアリングと物件提案 10. 物件案内の基本フロー 11. 物件案内の基本フロー 12. 中古+リフォームの全工程のフロー 13. 営業指標と営業のポイント 14. 接客活動の基本的行動量
02.中古+リフォーム店舗マニュアル <ol style="list-style-type: none"> 1. 出店調査 2. 投資採算計画 3. 店舗外観開発のポイント 4. 店舗内観開発のポイント 5. 店舗内観開発(その他) 	05.リフォーム商品化提案 <ol style="list-style-type: none"> 1. リフォーム商品化の必要性 <付録> ・水廻り商品カタログ (キッチン・バス・トイレ・洗面台) ・オール電化・外壁塗装・太陽光バックカタログ
03.中古+リフォーム集客マニュアル <ol style="list-style-type: none"> 1. 集客対策強化のポイント 2. 購入客集客の考え方と実地策 3. 中古物件フェアによる集客 4. 集客サイトの実施 5. 稼ぐホームページが目指している事 6. 稼ぐホームページの戦略 7. サイト構築の基本方針 8. 中古+リフォームサイト構築提案 9. ターゲットのアクセスを効率的に集める仕掛けの構築 10. アクセス数を増やす仕組み 11. 契約を増やす仕組み 	06.営業管理マニュアル <ol style="list-style-type: none"> 1. 営業管理のポイント 2. 行動量の管理 3. 報告のルール

①【全体】スターターキット

立ち上げから営業フローまでの流れを掲載

ビジネス事業概要 店舗マニュアル 集客マニュアル

営業マニュアル 商品マニュアル リフォーム搭載編

中古+リフォームビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- 中古+リフォーム ビジネス事業概要
- 店舗マニュアル
- 集客マニュアル
- 営業マニュアル
- 商品マニュアル
- 営業管理マニュアル

② 営業ツール

- 会員登録引き上げトークスクリプト
- 中古+リフォームアプローチブック
- 初回接客トークマニュアル
- モデルルーム案内トークマニュアル
- ヒアリングシート
- ヒアリングシートトークマニュアル
- シミュレート君
- シミュレート君マニュアル
- 各種 商品バックカタログ
- 各種 営業管理帳票

③ 商品ツール

- マンション リフォームバック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- 戸建て リフォームバック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- マンション・戸建て オプション工事 仕様表

④ 営業動画

- アプローチブックe-ラーニング動画 (船井総研)
- 初回面談～物件案内 動画
- 他社接客事例動画

②営業ツール

中古+リフォームの営業に必要なツール一式

アプローチブック 初回接客トークマニュアル 受付ヒアリングシート

リフォーム商品バック シミュレート君 営業帳票一式

全国で成功事例が“続々”登場！

時流にピッタリの中古リノベーションビジネス！

2014年から開催している船井総研主催の「中古+リフォームビジネス研究会」に加盟されている多くの住宅・リフォーム・太陽光・不動産企業様が続々と全国各地で業績を急成長させています。研究会満足度も高く積極的にご参加・ノウハウの即実践をいただいております。



東北 福島県いわき市 地域 株式会社わが家

1年目で1,000万円以上の高額 リフォームを年間40棟以上契約！



代表取締役社長
志賀 晶文氏

既存事業である塗装・リフォーム事業とのシナジー効果、大好きないわき市の活性化、空き家問題への対策のために新規参入をしました。

初年度は想定以上の結果が出せました。引き続き取り組んでいきたい事業です。



北海道 北海道旭川市 地域 株式会社カワムラ

不動産事業を新規立ち上げ。旭川市 No.1の不動産事業へ向けて好発進！



代表取締役社長
川村 健太氏

弊社は、注文住宅を始めとして住まいのワンストップサービスを提供する総合住宅企業です。不動産事業で地域1番店を目指すため、不動産事業強化のために始めました。OPENして半年、平均店舗粗利1,000万円を超えることができました。旭川の不動産のシェア拡大に向けて、事業を展開していきます。



先着10社限定！中古+リフォームビジネス研究会説明会

講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年**4月26日** (月) 10:30～16:30

ログイン開始10:00～

※本講座はオンラインでの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。
※本研究会の説明会参加は1社1名1回限りのご参加に限ります。予めご了承ください。

講座

講座内容

第1講座 第4講座

10:30～
12:00
15:40～
16:00

中古+リフォームビジネス研究会説明会

- ポイント①** 中古+リフォームの成功ポイントの解説
- ポイント②** 全国の中古+リフォームの成功事例をご紹介
- ポイント③** 1,000万円リノベ受注を実現するビジネスモデルを大公開

不動産支援部 リーダー

インドネシア・台湾・中国での勤務後、日本に帰国し船井総研に入社。入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円～100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買事業の即時業績アップには定評がある。

廣瀬 浩一



第2講座

13:00
～
14:00

売上4,000万円から10億円を達成した軌跡

- ポイント①** 中古+リフォームビジネス立ち上げ5年で10億円を突破の軌跡
- ポイント②** 多店舗展開を実現するための店長育成方法を大公開
- ポイント③** 若手・新卒早期育成のための店舗マネジメントの秘訣とは？
- ポイント④** 中古+リフォームビジネスで成功するために行ったこと
- ポイント⑤** 高単価リノベ受注を行うための秘訣とは？

ALLAGI株式会社

部長 山野 真吾氏

下請け事業から2006年に元請事業に参入。STYLEHOUSE事業部は年間100棟の受注を数え、自社に入社してくれる人材成長の場として、事業責任者をたくさん輩出したという想いから、リフォーム事業、介護事業と多角化を進め、売上60億円を突破。リノベーション & 不動産事業部の中古マンション専門店を新規出店し、5年目で売上10億円を達成。2021年6月には事業拡大に向けて5店舗目の出店を控えている。



ゲスト 講師

第3講座

14:10
～
15:30

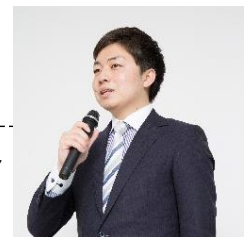
高単価リノベを受注する商品・WEBサイトを大公開

- ポイント①** 高確率で高単価リノベ受注ができる商品企画
- ポイント②** 中古リノベ検討客を集客できる集客リノベサイトとは？！
- ポイント③** 月間3件のリノベーション受注を実現する営業戦略

不動産支援部 チーフコンサルタント

新卒で船井総合研究所に入社。住宅購入相談所のコンサルティングビジネスに関わり数多くの新規事業立ち上げを経験後に、中古仲介+リノベーションビジネスコンサルティングに従事。数多くの中古リフォームビジネス新規事業立ち上げを見届け、業績アップを実現してきた。業績アップの中でも特に即時集客アップのWebマーケティングを最も得意とし、年間Web反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添 俊介



【お申し込み方法】 WEBサイトからのお申し込みをお願いします

日時：2021年4月26日 (月) 10:30～16:30 (ZOOMへのログイン10:00より)

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※お申し込みいただいた後は事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを拝見してお申し込みくださいませ。WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 中古

検索

