

新規事業立ち上げに関心のある経営者向けセミナー

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。

地域No.1の住宅会社が 中古リノベーション事業で

業績好調の理由

立ち上げ初年度で

売上2.5億円達成

OPEN前は中古住宅を探しているお客様が来て下さるか不安でしたが、OPEN初月は80組以上のご新規様にご来店いただき、このビジネスはいけるなど実感しました。3ヵ月目で黒字化にでき、ここまで業績が上がるとは思っていませんでした。実践した内容を包み隠さずお伝えします。



株式会社カワムラ
代表取締役社長

川村 健太 氏

「住む」ということ。youtピアカワムラ

- 新築
カワムラの
新築
- リフォーム
カワムラの
リフォーム
- リノベ
カワムラの
リノベ
- 不動産
カワムラの
不動産
- アパート
カワムラの
アパート

詳しくは中面へ



PC・スマホでセミナー参加! 選べる曜日! スマホからもOK! ご都合の良い日程で、以下よりお選びください。

オンライン開催：2021年6月25日(金)・28日(月)・7月2日(金)

13:00▶16:30
ログイン開始 12:30~

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

住宅会社が不動産×リノベで請負単価1,000万円受注セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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

お問い合わせNo.S072881

お申込みに関するお問合せ：中田
内容に関するお問合せ：池田

WEBから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。) → 072881

北海道旭川市
株式会社カワムラ
代表取締役社長 **川村健太氏**

旭川市で創業103年。注文住宅を中心に事業を展開。
2020年に未経験から不動産業界へ新規参入。同年9月に
中古住宅専門店「カウイエ」をOPENし、立上初年度で売上
2.5億円を達成。次の出店展開を予定している。



不動産未経験から「中古+リノベーションビジネス」を始めて

初年度売上2.5億円を達成!!

■ 右も左もわからなかった立ち上げから 初年度2.5億円を達成できました。

北海道旭川市で注文住宅・リフォーム事業を中心に活動されている株式会社カワムラ様は、2020年5月に未経験から不動産業界への新規参入を果たしました。年始にコロナショックに見舞われながらも、立ち上げを決意し、2020年9月に中古住宅専門店「カウイエ」を立ち上げ、**OPEN2か月目にして店舗粗利1,000万円を達成**。その後も毎月、店舗平均粗利900万円以上を継続され、初年度から大幅目標達成をされました。

◆OPENからの平均リフォーム請負単価 **692万円!**

◆最高請負受注金額 **1,867万円!**

想定以上の高単価リノベーション受注を獲得できました!

「未経験からここまできれいに立ち上がるとは思わなかった。地域1番の不動産会社を目指す足がかりにしたい。」と更なる発展を目指されています。**立ち上げ初年度から売上2.5億円を実現させた実際の取り組み事例をお伝えさせていただきます。**

初年度から売上2.5億円を達成した成功ストーリー

■ コロナ禍で既存事業の業績が伸び悩み・・・ 現状を何とかしたかった・・・

市場の新築着工棟数が年々大きく減少、リフォーム課はコロナ禍でイベントが大幅業績ダウン。何とかしたかった。本業である注文住宅の土地付けも弱く、「このままではまずい、不動産事業をいち早く始めなくては。」そう思いました。



まずは不動産業を立ち上げようと考えましたが、何から始めればいいかわからない。そんな時に中古住宅+リノベーションビジネスに出会い、「これだ！」と思いました。

不動産事業の立ち上げと共に、中古住宅へ特化した専門店を立ち上げることで、新築事業部だけでなく、リフォーム事業部とのシナジーが生まれました。

不動産立ち上げ初年度は、売主からの仕入れを中心に行う間は1円も利益が発生しません。自社で建築・リフォームができる場合は、立ち上げてすぐに受注のできる中古住宅に特化したビジネスを始めるのが良いと確信しました。

その結果、立ち上げ2か月目にして店舗粗利1,000万円を達成し、2か月目から店舗損益分岐点を超えました。

立ち上げてから1年経った今では事業の大きな柱の1つとして、更なる店舗展開を予定しています。

初年度から売上2.5億円を達成した成功ストーリー

■ 新規立ち上げで取り組んだ実践内容

1. 専門店の店舗出店

中古住宅+リノベーションビジネスを始める際に驚いたことが、店舗出店です。**「中古住宅専門店」**という看板を出し、ターゲットを大きく絞る出店を行いました。これまで不動産といえば、ワンストップで新築・土地・中古・テナント等、あらゆるサービスを取り扱うイメージでした。取り扱う商品を敢えて絞ることで、専門店化させターゲットに合った集客行うことができました。



2. 中古住宅リノベーションを売るための商品づくり

これまで2次取得者層向けのリフォーム・リノベーションしか行ってこなかった我々からすると、**1次取得者層向け**の中古住宅リノベーションビジネスの取り組みは衝撃的でした。

まず、リフォーム業界では当たり前前の**相見積もりがない**ということ。特に金額の大きい案件では、複数社見積・コンペは当たり前でした。相見積もりがないことから工数も少なく、値下げ競争に巻き込まれないため、**高い粗利率を確保**しながら受注を取ることになりました。事前に**リフォーム商品パック**を準備することで、**未経験営業担当者でも売れる**ような体制づくりを行う事ができました。

初年度から売上2.5億円を達成した成功ストーリー

3. 中古住宅の購入検討客を集める集客手法

看板で「中古住宅専門店」と打ち出していることから、**中古住宅購入検討客に特化した集客**を実現できました。

OPEN時には、想定以上の来場者数で、**初月来店80組超**を実現しました。これだけ多くの方が、中古住宅を始めとした不動産を検討されていたのです。想定以上の集客で驚きました。

コロナ禍で集客も不安でしたが、OPEN以降その心配もなく、コロナ対策の上で、来店面談数を確保することができました。

◆OPENから9か月の実質面談来場（着座）

チラシ+フリー来店 189組

WEB経由来場予約 71件

4. 営業の標準化

ターゲットを明確にしたことから、不動産未経験でも取り扱う商品が絞られ、仕組み化が容易になりました。

営業フロー・営業資料の作成（営業のマニュアル化・仕組み化）

を行うことで、新人未経験が3か月ですぐに即戦力になる仕組みを構築できました。

【使用ツール一例】 ※他にも多数ツールを整備

【アンケートシート】



【アプローチブック】



【リフォームバックカタログ】



【資金計画シート】
【希望エリアアヒアリングシート】



初年度から売上2.5億円を達成した成功ストーリー

これまでの注文住宅事業では、新人未経験が入社した際に、売りやすい商品づくりから始め、その後営業マニュアルの作成と、時間も費用も掛かる取り組みでしたが、営業フローや営業資料・お手本となる動画が明確であったことから、すぐに実践でき、未経験3か月で面談デビュー+即受注に繋がりました。

■中古+リノベーションビジネスの粗利生産性

中古+リノベーションビジネスは社内で、リフォーム事業以上・新築事業と同水準の生産性でした。

リフォーム・住宅事業部の営業マン 昨年度の年間粗利生産性

- ・新築：3,000万円／人
- ・リフォーム：2,000万円／人
- ・中古+リフォーム：3,300万円／人



不動産未経験
入社1年目！

最初は非常に不安でしたが、ツールを練習して、何とか実績に繋がりました。
1件大型リフォームが乗った時にいけるぞと自信がつかました！



不動産未経験

元々リフォーム営業でした。中古+リノベーションビジネスは相見積もりがなく高単価リノベ受注が取りやすいので自信がつかしました！

初年度から**高単価・高収益**を達成！
次の出店に向けて**事業拡大**をしていきます！

3分間紙上コンサルティング

立ち上げ初年度から売上2.5億円 粗利1.2億円を達成するための 成功ストーリーを解説



ここまで株式会社カワムラの川村社長の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

申し遅れましたが、わたくし、船井総合研究所 不動産支援部 中古・リフォームチームのリーダー廣瀬 浩一と申します。現在、全国の住宅会社・リフォーム会社・太陽光事業者様向けに、中古住宅リノベーションを始めとした不動産事業の業績アップのお手伝いをさせていただいております。株式会社カワムラ様の新規立ち上げで実践された業績アップについて、解説させていただきます。

住宅会社様の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

年々、人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題、コロナ禍による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。**その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており**、その活用が次の日本の不動産市場に影響していきます。

実は不動産業界は、コロナ禍でもあまり影響を受けず、一部バブルといった報道も出ています。不動産未経験の住宅会社様が不動産事業に参入される場合、まずは自社の強みである建築機能を生かしながら事業を始めるのが成功への最短ルートです。

参入初年度で売上2億円、3年で売上5億円を目指すモデル

中古住宅リノベーションビジネス参入後3年目の目標として、売上5億円、粗利2億円を達成させます。

最終的には、不動産で地域1番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開を行っていきます。

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年間合計
従業員	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	120
営業室長	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
リフォーム担当	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
社員数(PA含む)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年間合計
契約件数(買い)	8	8	8	8	10	10	10	10	12	12	12	12	120
契約件数(売り)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約件数計	8	8	8	8	10	10	10	10	12	12	12	12	120
売上	351	401	401	401	401	501	501	501	501	601	601	601	5,782
項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年間合計
契約数	6	6	6	6	7	7	7	7	8	8	8	8	84
リフォーム準備	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
売上	2,940	2,940	3,360	3,360	3,360	3,360	4,200	4,200	4,200	4,200	5,040	5,040	46,200
粗利高	1,029	1,029	1,176	1,176	1,176	1,176	1,470	1,470	1,470	1,470	1,764	1,764	16,170
項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	年間合計
売上	3,291	3,341	3,761	3,761	3,761	3,861	4,701	4,701	4,701	4,801	5,641	5,641	51,962
粗利高	1,380	1,430	1,577	1,577	1,577	1,677	1,971	1,971	1,971	2,071	2,365	2,365	21,932

※3年で売上5億円をつくる事業計画

中古住宅リノベーションを成功させるためには、**専門店化・営業の標準化**がポイントになります。メインの集客媒体はチラシ・自社専門HPとなり、来店型店舗を構えながら、月25組以上の新規面談数を実現することができます。

中古住宅特化、かつ、探し始めの住宅一次取得者層をターゲットに販促を行いますので、営業の標準化・新人営業担当者の早期育成を実現します。実際に、未経験や新卒営業担当者が年間粗利3,000万円以上を達成するなど、全国で成功事例が続々誕生しています。



全国各地で成功事例続出！ パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる

全国で数多くの成功事例を輩出している中古住宅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。中古住宅リノベーションビジネスで成功するポイントは4つ。

- ① 専門店の店舗出店
- ② 中古+リノベーションを売るための商品づくり
- ③ 中古住宅の購入検討客が集まる集客手法
- ④ 営業の標準化

これらのポイントを押えつつ、全国70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。



未経験社員ばかりでもできた！

(株)カワムラ
不動産部執行役員 相良毅氏

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+リフォームのコンセプト 4. 中古+リフォームの営業コンセプト 5. 中古+リフォームの集客コンセプト 6. 人員体制と役割 	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) 	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. 購入客集客の考えと実施策 3. 中古物件フェアによる集客 4. 集客サイトの実施 5. 専用ホームページを目標している事 6. 専用ホームページの構築 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果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 	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. 案件初期チェックの実地内容 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. 営業推進と営業のポイント 14. 遊覧活動の基本的行動量
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 2. 付録 3. 水回り商品カタログ 4. (キッチン/バス/トイレ/洗面台) 5. オール電化・外壁塗装・太陽光バックカタログ 		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
 - 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 マンション・戸建て各種 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！

中古+リノベーションビジネス成功企業様の事例

関西 大阪府和泉市
地域 ALLAGI株式会社

5年で売上10億円の事業に成長！ 中古マンション専門店で5店舗目出店！



部長
山野 真吾氏

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。



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

2020年2月に、不動産未経験から中古住宅市場に新規参入！オープン月では不動産購入検討客の新規来店70組を達成、OPEN半年で月間店舗粗利平均1,000万円を達成。中古住宅仲介時に、600万円以上のリフォームを年間40件以上契約している。



関西 大阪府八尾市
地域 株式会社MIMA

立ち上げ3年で1拠点売上7億円！ 一拠点あたりの売上最大化を実現！



代表取締役社長
美馬 功之介氏

地域密着で50年以上リフォーム業を営まれておりましたが、2015年MIMA住まいのプラザとして、中古+リフォーム事業に参入。中古+リフォームビジネスを始めることで、相見積もりを防ぎ、単価を上げることに繋がりました。1拠点売上7億円を達成！



関西 奈良県奈良市
地域 株式会社アクティブエナジー

**リフォーム会社が不動産事業新規参入で
2年で2店舗売上5億円を達成！**



代表取締役社長
西野 光泰氏

奈良県でリフォーム産業新聞の「住宅リフォーム売上ランキング」では3年連続で奈良県No1を達成し、2017年に新規参入をした不動産事業で2年で2店舗売上5億円を達成。今期は新卒配属も行い、更なる事業拡大に向けて展開しています。



四国 高知県高知市
地域 株式会社ライフラインサービス

**中古+リフォーム事業が第二の柱！
1拠点売上4億、営業利益4千万円！**



代表取締役
山崎 貴修氏

一般の住宅設備会社からスタートし、太陽光・蓄電池を中心に事業を拡大。2017年9月より不動産経験ゼロから中古住宅専門店ビジネスに新規参入。2020年に2店舗目となる中古住宅専門店を出店。2019年度は事業全体で売上11億円を達成。



**レポートをお読みいただいた経営者さまへの
特別なご案内**

【特別案内】

**『住宅会社が不動産×リノベで請負単価
1,000万円受注セミナー』へご参加ください！**

もっと詳しく聞きたいと思われた会社様を対象にした特別なセミナーをご用意しました。今回のセミナーでは、紙面で紹介した株式会社カワムラの川村社長をお招きし、未経験から初年度で売上2.5億円達成させた実践内容を包み隠さずご披露していただきます。



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産グループ
中古・リフォームチーム
リーダー 廣瀬 浩一

住宅会社が不動産×リノベで請負単価1,000万円受注セミナー

WEB開催 2021年6月25日(金)・6月28日(月)・7月2日(金) 13:00~16:30 (ログイン開始12:30より)

講座

講座内容

第1講座

中古リノベで地域一番店になる方法

13:00

～

13:40

- ポイント①** 地方の建築・リフォーム会社に取り組むべきこととは
- ポイント②** 単価1,000万円を受注するカギはズバリ「特化」すること
- ポイント③** リフォーム営業マン生産性の2.5倍！ビジネスモデル解説

不動産支援部 中古・リフォームチーム 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

売上4,000万円から10億円を達成した軌跡

13:50

～

14:50

- ポイント①** 住宅会社が不動産に新規参入し、立ち上げ時に苦戦した内容を公開！
- ポイント②** リフォーム請負額1,000万円を達成することができた社員育成方法とは？
- ポイント③** 高額リフォーム受注でも粗利率35%達成できた営業手法とは!?
- ポイント④** 月間80件以上獲得できているサイト集客方法とは!?
- ポイント⑤** 未経験社員でも3カ月で即戦略化できた方法とは!?

株式会社カワムラ

代表取締役社長 川村 健太氏

旭川市で創業102年の地域密着企業。経営ビジョンは、「『住む』ということ。YOU+ビアカワムラ」。住まいの総合ワンストップサービスとして、新築・リフォーム・リノベーション・アパート・分譲事業を展開。2020年に不動産事業の新規立ち上げを行い、中古住宅専門店「カワイエ」をOPEN。OPENから半年、毎月平均店舗粗利1,000万円を達成し、不動産部門の地域No.1企業へ向けて急成長を遂げている。



ゲスト講師

第3講座

高単価リノベを受注する商品・WEBサイトを大公開

15:00

～

16:10

- ポイント①** 1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは!?
- ポイント②** 不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略
- ポイント③** 入社6ヶ月で単月粗利300万円達成する育成マニュアル

不動産支援部 中古・リフォームチーム 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



まとめ講座

～16:30

講座まとめ

廣瀬 浩一

【お申込み方法】 \ お申込みはこちらからお願いいたします /

<日時>

- 13:00～16:30 (ログイン開始12:30より)
- 2021年6月25日(金) 申込締切日: 6月21日(月)
- 2021年6月28日(月) 申込締切日: 6月24日(木)
- 2021年7月 2日(金) 申込締切日: 6月28日(月)

<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】

<受講料>

- 一般価格: 税抜18,000円 (税込19,800円) / 1名様
- 会員価格: 税抜14,400円 (税込15,840円) / 1名様

※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。

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

下記のQRを読み取りいただき、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。

船井総研 中古

検索

