

相見積もりなしで高額リフォーム受注をしたい経営者様へ

2021年@Web

中古+リフォームビジネス研究会
オンライン無料説明会

2021年 6月22日(火)
10:30~16:30
(ログイン開始10:00~)

PC・スマホ
どこでも参加可能

中古リフォームビジネスで リフォーム 年間請負 粗利率37% 平均 請負450万円 8億円

こんなことで悩んでいませんか?

- 中古住宅探し客の集客方法がわからない。
- 高額リフォーム受注に苦戦している。
- リフォーム営業の生産性が低い。
- 高額リフォームの完工粗利が30%を下回る。

お悩みを解決したい方は無料研究会説明会にご参加下さい。



株式会社オノヤ
ゼネラルマネージャー
金子 靖氏

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。



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

中古+リフォームビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S073014/K100624

オンライン開催：2021年6月22日(火)

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(マネバ マサコ) 内容に関するお問合せ：中石 遥翔(ナカイン ハルト)

FAX.06-6232-0194

24時間対応

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。)

073014

東北エリア

株式会社 オノヤ

2014年に不動産事業部発足し、マネージャー就任。宮城県に4店舗、福島県に2店舗の計6店舗を出店し、中古リフォーム事業を始めてからは売上2億円から6年で売上14億円の事業へと成長。事業責任者として不動産事業を成功に導く。



ゲスト
講師

株式会社オノヤ
ゼネラルマネージャー
金子 靖氏

不動産事業に中古リフォーム事業を付加し

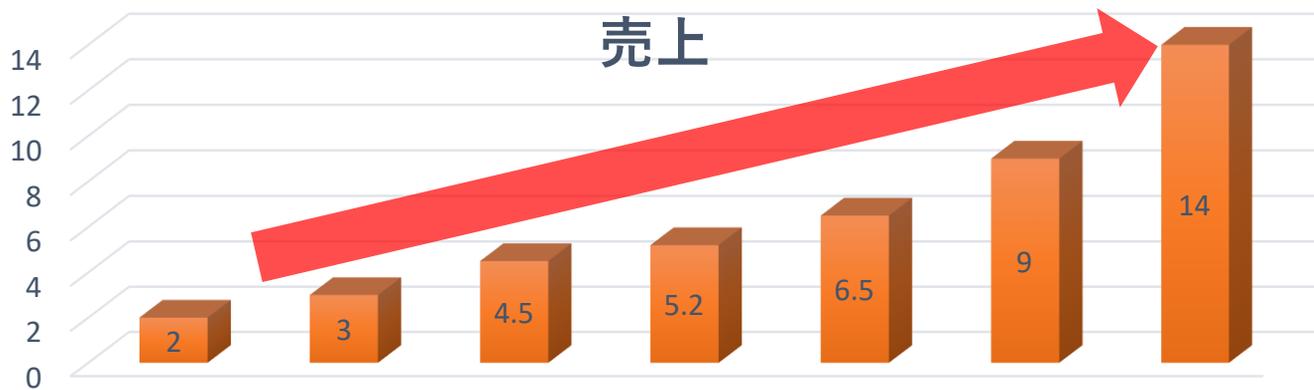
売上 **2億円** ➡ **14億円** に急成長!!

■新規参入6年で14億円達成しました！

既存事業のリフォームとより親和性のある中古リフォーム事業を始め、**6年で6店舗出店し売上2億円から売上14億円の事業へと成長**。自社の強みであるリフォームをより高単価で搭載するための365リフォームという高単価リフォーム商品も構築し、**1次取得者層（住宅購入者層）**に向けて、**相見積りなし粗利率35%の1,000万円以上のリフォームの受注を実現**している。今や、主力のリフォーム事業を支える第2の事業の柱として1拠点当たりの売上最大化達成の鍵となっている。



中古+リフォーム事業参入4年で**+14億円!**
東北一番のリフォーム店の第2の事業の柱



売上

2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
2億	3億	4.5億	5.2億	6.5億	9億	14億

今回のセミナーで公開する

オノヤの取り組みとは？

年1,800組以上の中古探し客を集客する**集客手法!**

ポイント
1

中古住宅購入検討客を集客する
中古住宅専門サイトを整備！

ポイント
2

年**1,800組集める**マーケティング戦略！

ポイント
3

デジタル集客だけで月25組以上新規面談数を確保する！



1,000万円リフォームを受注する**商品づくり**のポイント

ポイント
1

中古住宅購入者に「**リフォームを
したい!**」と思わせる商品設計とは？

ポイント
2

新卒でも**1,000万円**リフォームが獲得できる**定額制リフォーム商品**の作り方

ポイント
3

リフォームパッケージ化で**高粗利率**を実現！



20代完全未経験者を即戦力化させる**営業手法!**

ポイント
1

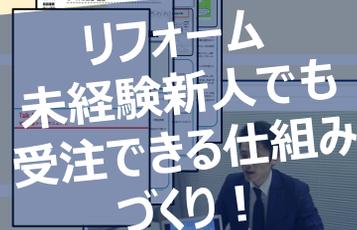
新卒でも**月粗利250万円以上**を達成する営業手法を大公開！

ポイント
2

営業新人即戦力化のための**営業動画&トークマニュアル**大公開！

ポイント
3

新卒を採用し、店舗売上の最大化を実現するマネジメントのポイント！



今“アツい”中古リフォームビジネスとは?!

中古住宅を仲介し、ワンストップでリフォーム 請負600万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、中古リフォームビジネスでは、仲介単価は従来のビジネスモデルより下がるものの、リフォーム請負による粗利獲得により**273万円**と、**従来の仲介モデルの3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600万円以上の粗利**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



相見積りなし、粗利率35%の高粗利ビジネス

※左：従来型の不動産仲介モデル、右：中古リフォームビジネスモデル

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。



東北地域 福島県いわき市
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。



北海道地域 北海道旭川市
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。



近畿
地域

奈良県
株式会社
アクティブエナジー

2年目で2店舗展開！
2拠点で売上6.7億円、粗利2.7億円！



代表取締役社長
西野 光泰氏

まちの小さな電気・設備工事からスタートし、多角化経営を行いリフォーム事業が成長する中で、不動産事業部をリフォーム事業を支える第2の事業の柱として設立。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年に立ち上げた不動産事業では、2年で2店舗売上6.7億円を達成できました。



四国
地域

高知県
株式会社
ライフラインサービス

1拠点売上4億円！営業利益4千万円！
コロナ禍でも130%成長できました！



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。2015年度より新規事業に新規参入し、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。2019年には売上4億円営業利益4千万円を達成。中古+リフォームが既存事業を抜くまでに成長しました。



近畿
地域

大阪府
ALLAGI株式会社

中古マンション×リノベーション専門店を
立ち上げから5年で10億円を達成



代表取締役
谷上 元朗氏

中古マンション×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すぐに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200万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。



～第二の事業の柱を創り、地域一番店を本気で目指す～

工務店・リフォーム事業の経営者の様へ

はじめまして。私は、船井総合研究所 中古+リフォームビジネス研究会の責任者をしております、廣瀬と申します。まずは、本冊子をお手に取って頂きたことを感謝申し上げます。

2020年より猛威を振るっている新型コロナウイルスの影響で、先行き不安から、「競争激化による粗利率低下」「人財難！若手社員の採用育成ができない」「自社商圏で売上の伸び悩み」など沢山のご相談を頂いております。このような激動の時代にあっても、**毎年130%以上の持続的な成長を続けている会社**があります。そういった工務店・リフォーム会社様は何が違うのでしょうか？

それは、**自社の第二の事業の柱となるようなビジネスモデルの創出を決意し、チャレンジしていたか、どうか**です。

- **自社商圏での売上UPに限界を感じている**
- **競争激化による粗利率の低下**
- **リフォーム請負単価が上がらない**
- **若手社員や新人が育たない、すぐに辞める**

上記のようなお悩みを少しでも抱えていらっしゃるリフォーム会社の経営者様には、是非本冊子の読了をお勧めします。

成功している**会社の成功事例**と、どのようにして自社の第二の事業の柱となるビジネスモデルを構築し成功したのか！？先行し成功している企業様の**具体的なやり方**を皆様に共有したいと思っています。是非、皆様の経営にお役に立て頂ければと思います。



中古+リフォームビジネス研究会主幹
リーダー

廣瀬 浩一

先着10社限定！中古+リフォームビジネス研究会説明会ご参加

講座内容&スケジュール

WEB開催 2021年**6月22日**(火) 10:30~16:30
※本講座はオンラインでの受講となっております。(ログイン開始10:00~)
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。

講座

講座内容

中古+リフォームビジネス研究会説明会

第1講座

10:30
~
12:00

- 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** 1,000万円リフォーム受注実現のビジネスモデルを大公開

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

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2億円から14億円を達成した軌跡

- ポイント①** 年1,800組以上の中古探し客を集客する集客手法!
- ポイント②** 1,000万円リフォームを受注する商品づくりのポイント
- ポイント③** 20代完全未経験者を即戦力化させる営業手法!

株式会社オノヤ

ゼネラルマネージャー **金子 靖氏**

昭和10年の創業以来、地域の皆様と80年以上住まいの新しい価値を創造し続け、売上と利益だけでなく、お客様の満足度でも、従業員の幸福度でも、日本一になりたいと、リフォーム×不動産の多角化戦略で仙台、福島に計12店舗のショールームを展開! 今期は売上50億円を達成、東北エリアで多角化経営を進めるNO.1リフォーム会社として急成長を遂げている!



ゲスト講師

第3講座

14:00
~
15:00

600万円リフォーム年間100件対応する工務の仕組みづくり

- ポイント①** 相見積もりゼロ、粗利35%以上を獲得! 中古リノベ請負締結術を大公開
- ポイント②** 工務生産性を上げる現場に行かない案件管理手法とは! ?
- ポイント③** クレームゼロの案件管理手法と対策会議とは! ?

不動産支援部 不動産グループ 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+リフォーム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



第4講座

16:00
~
16:30

まとめ講座

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

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



WEBにはもっと詳しく内容が記載されています

お申込み期限：2021年6月18日(金)



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページをご覧くださいと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が記載されておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 中古+リフォーム 検索

