

今年成長したい建築会社の経営者様向け  
なぜ

業績不振だったリフォーム会社が

# 高収益企業 になったのか？

## 成功事例レポート

1年でV字回復できました。  
私が行った改革をお伝えします。

- ・販促投資を紙から自社WEB集客にした
- ・集客するメインターゲットを変えた
- ・700万円の高額リフォーム提案だけに絞った
- ・入社1年目の社員の育成に注力した
- ・営業資料を整備して営業手法を整えた



志賀塗装 株式会社  
代表取締役

志賀 晶文氏

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。

PC・スマホでセミナー参加! 選べる日程! 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: 2022年1月25日(火)・2月1日(火)

13:00▶16:30  
ログイン開始 12:30~

600万円リフォーム年40件契約する中古住宅ビジネスセミナー

お問い合わせNo.S079804

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

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

船井総研セミナー事務局

WEBページから  
セミナー情報をご覧ください。



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://www.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

079804

## 中古+リフォームビジネス 新規立ち上げ事例

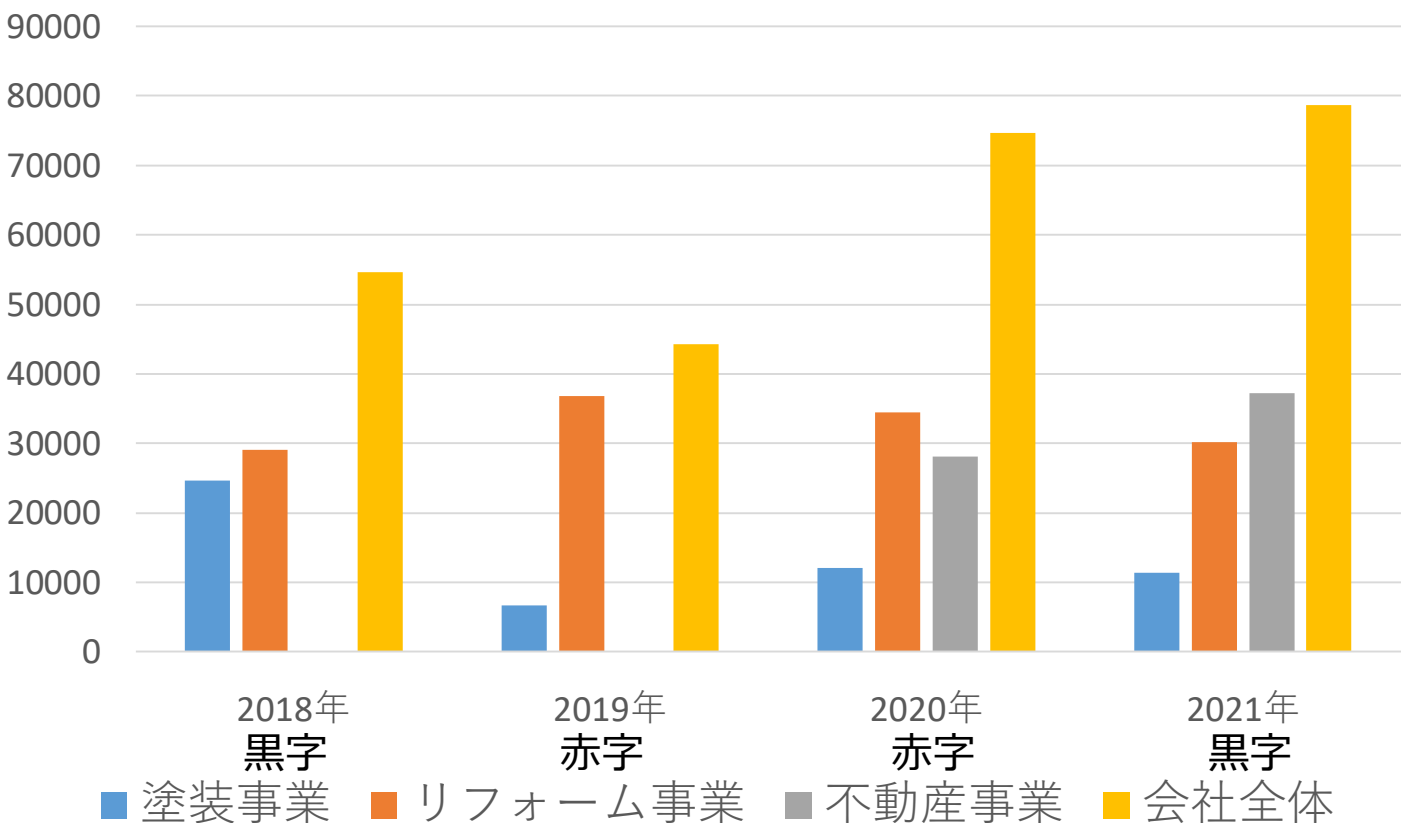


志賀塗装 株式会社  
代表取締役 **志賀 晶文氏**

中古+リフォームビジネスを新規立ち上げ  
立ち上げ初年度 店舗粗利1.5億円を達成した成功事例

## 2018年からの4カ年・売り上げ構成比推移

単位：万円



## 中古+リフォームビジネス立ち上げのきっかけ

5年ほど前、私が以前からお付き合いのある同業の社長に、

「今後、既存のリフォーム事業以外の事業展開など考えている？」と聞かれたことがありました。

聞かれた当時は、本業である**塗装・リフォーム事業以外の事業展開は全く考えていませんでした**。しかし、改めて既存の塗装・リフォーム事業のみで10年後会社を存続させることが出来るか自問すると、**今後リフォーム業界は大手企業の競合参入などにより、今のままの事業領域だけでは生き抜いていくのは難しいと危機感**を感じました。

そのような経緯もあり、**既存事業以外の第二の事業の柱を考えない**といけないと強く感じるようになりました。

そこで、既存の塗装・リフォーム事業とシナジーが生まれる**新規ビジネスモデル**を見つけるため、外部の様々なセミナーに参加しました。数多くのセミナーの中で船井総研の**中古+リフォームビジネス**に出会いました。今後、**国策（補助金・減税など）**によって中古+リフォームに対する後押しがあることや、中古+リフォーム事業が**空き家問題**を解消する一手になることに強く共感しました。

そしてなにより、大好きな**いわき市の活性化**に一石を投じたいという思いもあり、地元いわき市で**【中古+リフォーム事業】**を新規事業として立ち上げる決心をしました。

## 立ち上げ初年度での粗利実績 (2020年2月OPEN)

単位：万円

|          | 面談数 | 仲介契約 | 請負契約 | 仲介粗利  | 請負粗利   | 店舗粗利   |
|----------|-----|------|------|-------|--------|--------|
| 2020年2月  | 73  | 0    | 0    | —     | —      | —      |
| 2020年3月  | 35  | 4    | 4    | 221   | 681    | 902    |
| 2020年4月  | 27  | 2    | 2    | 102   | 368    | 470    |
| 2020年5月  | 19  | 5    | 3    | 314   | 1,045  | 1,359  |
| 2020年6月  | 29  | 2    | 6    | 132   | 1,088  | 1,220  |
| 2020年7月  | 22  | 4    | 3    | 227   | 1,182  | 1,409  |
| 2020年8月  | 32  | 2    | 2    | 73    | 628    | 701    |
| 2020年9月  | 22  | 6    | 2    | 339   | 856    | 1,195  |
| 2020年10月 | 34  | 8    | 12   | 400   | 3,366  | 4,766  |
| 2020年11月 | 30  | 3    | 7    | 138   | 874    | 1,012  |
| 2020年12月 | 19  | 4    | 4    | 270   | 834    | 1,104  |
| 2021年1月  | 22  | 2    | 3    | 64    | 830    | 894    |
| 合計       | 364 | 42   | 48   | 2,280 | 11,752 | 15,032 |

不動産未経験のリフォーム会社が  
立ち上げ初年度粗利**1.5億円**達成！

**700万円**超のリフォーム請負を**48件**受注！

## 成功の3つのポイント

- ① 中古住宅専門店の出店戦略
- ② 月間30組を集客するマーケティング戦略
- ③ 700万円超のリフォームを年間48件受注する営業術

## ① 中古住宅専門店の出店戦略

【中古住宅専門店としてOPEN】



売る商品と顧客ターゲットを絞ることで、結果的に「**集客の最大化**」と「**高い契約率**」、そして「**未経験でも売れる営業フロー構築**」が実現できました。

出店場所はJRいわき駅から車で7分。交通量の多いエリアを探し、飲食店跡に出店した。店舗名を「**中古住宅専門店 わが家**」とし、売る商品を**中古住宅+リフォーム**に絞る！

【売るリフォーム商品をそのまま再現】



店舗内には、**モデルルーム**を設置。**リフォームパック商品をそのままモデルルームに再現！**リフォーム商品を実際に体感いただくことで、リフォームへのイメージ付けを強化させることができます。そのため、**相見積もりなしで700万円超のリフォーム請負**を年間**48件**以上受注することが出来ました。

## ② 月間30組を集客するマーケティング戦略



紙媒体  
チラシ



Web媒体  
自社HP



### 【メインターゲット】

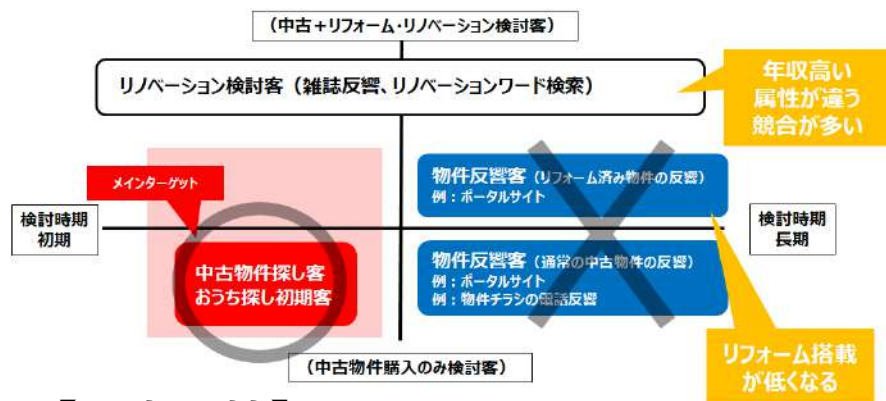
- 住宅購入の一次取得者
- 住宅購入の検討初期客
- 子育て世代

### 【集客媒体】

- ポスティングチラシ（紙媒体）
- 自社ホームページ（Web媒体）
- リスティング広告（Web媒体）

メインターゲットを明確にし、ターゲットに合わせて「紙×Web」で集客を行うことで、**30組/月**を安定的に集客することが出来ました。

### 中古物件探し客、購入検討初期客

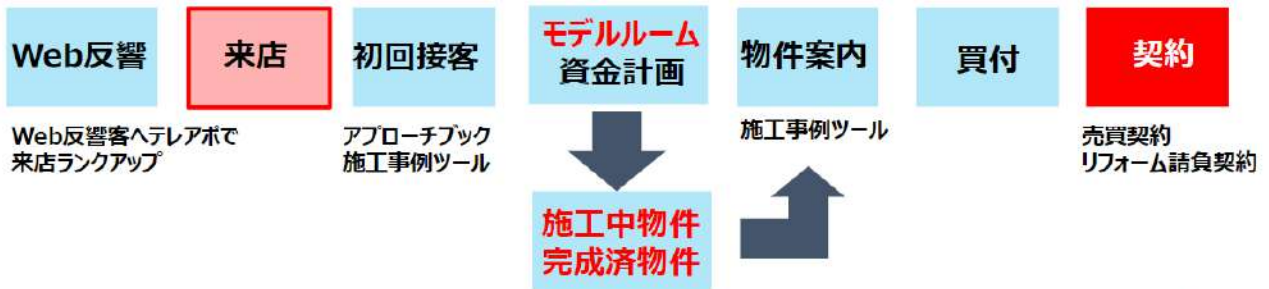


中古仲介＋リフォームへの共感を得やすく、リフォーム受注・リフォーム単価が高い2つの顧客ターゲットへアプローチすることが出来ました。

### 【顧客属性】

- 中古住宅のみ購入検討客
- 住宅購入検討の初期客

## ③ 600万円超のリフォームを 年間40件受注する営業術



### 【仲介時にリフォームを掲載するためのポイント】

- モデルルームを見せるために、物件反響よりも**来店**を重視して販促する。
- 初回来店時にモデルルームを見せて、**リフォーム予算をとった後に、物件紹介する。**
- さらに戸建の構造の不安払拭、自社の実績訴求のために**施工中物件・完成済物件も案内する。**



### 【業界未経験、若手営業マンの早期育成を可能にするために 営業レベルの標準化!】

「おうち探し初期検討客」・「中古住宅のみ購入検討客」をメインターゲットにし、メインターゲット客層に対して高い契約率を保つために、営業ツール・営業トークを統一！個人の力ではなく組織で売れる仕組みを構築。  
統一した営業ツール・営業トークを同じレベルで提案できるまで、繰り返しロールプレイングを社内で定期的実施。

## 講座

## セミナー内容

### 第一講座

地方の建築・リフォーム会社が不動産新規参入！  
中古リノベで地域一番店になる方法

**ポイント①** 新規立ち上げ時に絶対に押さえるべき5つのポイント

**ポイント②** 単価600万円を受注するカギはズバリ「特化」すること

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 山添 俊介

神戸大学工学部機械工学科を卒業後、新卒で船井総合研究所へ入社。

主に事業計画・出店立地選定、OPEN準備・商品・集客・営業に関わる業績アップ全般のコンサルティングを実施。

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。



### 第二講座

不動産未経験からの新規参入！

中古仲介+リフォーム事業新規立ち上げで売上5.0億円を達成！

**ポイント①** 住宅・不動産会社が新規参入し、立ち上げ時に苦戦した内容を公開！

**ポイント②** 平均リノベ請負額700万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** 月間80件以上獲得できている中古住宅専門サイト集客方法とは!?

**ポイント④** 未経験社員でも3カ月で即戦略化できた営業育成手法とは!

志賀塗装 株式会社 代表取締役 志賀 晶文氏

地元いわき市で屋根・外壁塗装工事、リフォーム工事を展開。地域の皆様に安心した住まいを、ワンストップでお客様に提供したいという思いから、2020年2月に、中古住宅専門店「わが家」をオープンし、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。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。



### ゲスト講師

### 第三講座

1店舗売上3億円、粗利1.5億円、営業利益4,000万円！  
全国80会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

**ポイント①** 中古+リノベビジネスの出店・商品・集客・営業戦略

**ポイント②** 売上3億円をつくる中古リノベ事業のマーケティング戦略

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 山添 俊介



### 第四講座

2022年建築・リフォーム会社の経営者がこれから力を入れるべきこと

**ポイント①** 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは

**ポイント②** コロナ禍で新規立ち上げを行うポイントとは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 チーフコンサルタント 山添 俊介



【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします／

日時：2022年1月25日(火) お申込み期限：1月21日(金)

2022年2月 1日(火) 1月28日(金)

お時間：13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

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】

※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。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」で検索しご確認ください

受講料：一般価格：税抜30,000円(税込33,000円)/1名様

会員価格：税抜24,000円(税込26,400円)/1名様

船井総研 中古

検索

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申込みくださいませ。

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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079804>

【年末年始休業のお知らせ】

2021年12月28日(火) 正午~2022年1月5日(水)まで休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには、1月6日以降順次ご回答いただけます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をおかけいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

TEL：0120-964-000 (平日9:30~17:30)

