

新築工務店 VS リフォーム会社

**5店舗出店!2021年
中古+リフォーム
新店舗大賞!**

新規5年で5拠点 年間売上10億円!
営業利益6,000万円達成!

ALLAGI 株式会社
執行役員
大阪府 大阪市
山野 真吾氏

**不動産未経験から1年で
トップクラス
不動産会社**

立ち上げ初年度 粗利1.5億円達成!
2店舗目の出店

株式会社 カワムラ
代表取締役社長
北海道 旭川市
川村 健太氏

**2020年
中古+リフォーム
ビジネスストップクラス!**

直近4年間で売上8,000万円から5.7億円と
売上7倍を達成!!

株式会社 アイーナホーム
代表取締役
北海道 函館市
山下 史昭氏

2022年の悩みを解決!!

- ✓ 最新の成功事例が知りたい
- ✓ 2021年売上が伸びなかった
- ✓ 決算が赤字で利益が出ていない
- ✓ 相見積もりが増加し売りにくい
- ✓ 競合が似たような販促をしている
- ✓ 第二の事業の柱をつくりたい
- ✓ ホームページで月10件の集客ができない
- ✓ 大手企業の参入による競合激化
- ✓ 良い人材を採用できない
- ✓ 何から手をつけたらいいかわからない

参加無料

中古リノベーション トップクラス

2022年

全国中古リバ 新チャンピオン 統一決定戦

**不動産未経験から2020年
中古+リフォーム
新店舗大賞!**

立ち上げ初年度
粗利1.5億円達成!!

株式会社 わが家
代表取締役社長
福島県 いわき市
志賀 昌文氏

**東北で
中古+リフォーム
ビジネス5店舗展開!**

中古+リノベーション事業に転換
立上げ6年で売上2億円▶14億円を達成!

株式会社 オノヤ
ゼネラルマネージャー
宮城県 福島県
金子 靖氏

**2021年
中古+リフォーム
ビジネスストップクラス!
個人粗利大賞・新卒大賞受賞!!**

不動産新規立ち上げから 直近3年間で
売上6.4億円に急成長!!

株式会社 アクティブエナジー
不動産事業部長
奈良県 奈良市
澤田 将門氏

**2022年住宅・不動産業界の
最新時流レポート公開!**



**10社様限定
特別ご招待状**

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。

2022年4月25日(月)

10:30~16:30
ログイン開始 10:00より
WEB開催



主催



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

TEL.03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

お問い合わせNo.K100624/S081790

E-mail:chuko-r@funaisoken.co.jp

株式会社 船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 内容に関するお問い合わせ:眞柴知也(ましばともや) 申込に関するお問い合わせ:浅井美帆(あさいみほ)

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。)

081790

ゲスト 講師

大阪府大阪市

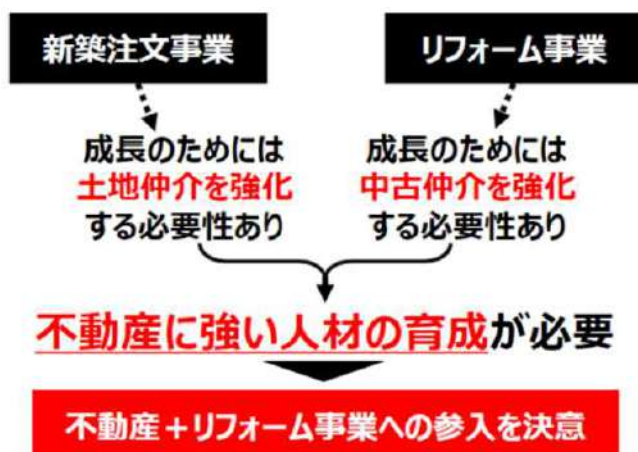
ALLAGI株式会社
執行役員 山野真吾氏

不動産未経験・リフォーム未経験から、中古マンション×リノベーション専門店「next」を立ち上げました。
現在は事業責任者として、関西に5店舗ある「next」のマネジメントに従事しています。



中古マンション×リノベーション専門店 業態変換して5年で10億円に急成長

参入の背景



【参入のきっかけ】

会社の成長のためには、**土地の仲介と中古物件の仲介を強化**することが、既存事業の新築注文事業とリフォーム事業の業績を上げるためには必要だと考え、**不動産に強い人材を育成するために、不動産×リノベーション業界への参入を決意**しました。出店立地などを加味し、「**中古マンション×リノベーション専門店**」を立ち上げました。

店舗外観写真（江坂店）



【参入後の結果】

新規事業として**業界未経験**の中途社員、新卒社員を採用し、**5年足らずで売上10億円、粗利4.2億円の事業に成長**しました。**営業の平均年齢は27歳**で元アパレル店員や医療機器販売などの**不動産・リフォーム業界未経験者**が、**入社後2ヶ月で月間粗利200万円以上、入社1年目で年間粗利2,400万円以上稼ぎ出す**など、若手・中途の**育成スピードが早いビジネス**だと実感しています。立ち上げ5年で、大阪府と兵庫県を中心に5店舗出店することが出来ました。**2022年は大阪府に更に2店舗出店予定**です。今後は関西圏、関東圏を中心にさらなる店舗拡大予定です。

ゲスト 講師

宮城県・福島県

株式会社オノヤ
ゼネラルマネージャー 金子靖氏

2014年に不動産事業部発足し、マネージャー就任。
宮城県に3店舗、福島県に2店舗の計5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しました。



中古×リノベーション事業に業態転換 売上2億円→14億円に急成長！

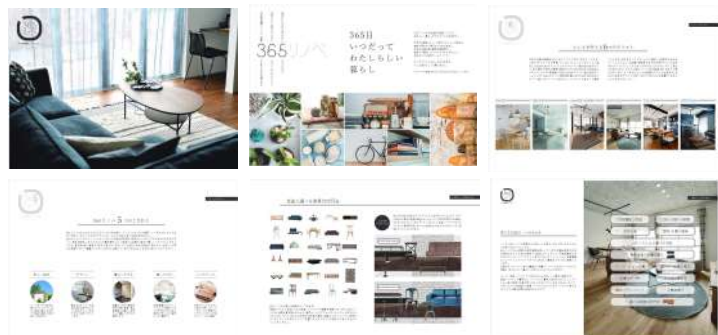
◆株式会社オノヤ 業績推移



既存事業のリフォーム事業と、より親和性のある**中古×リノベーション事業**を始め、**6年で5店舗**出店し、**売上2億円から売上14億円**の事業へと成長しました。東北地方を中心にさらなる店舗拡大を計画中です！

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**高単価リノベーション商品**も構築し、1次取得者層（住宅購入者層）に向けて、**相見積もりなし粗利率35%の1,000万円以上のリフォームの受注を実現しています**。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ます。

リノベーション商品



リノベーションサイト



新卒でも高単価リノベーションを受注できるように商品パックを作成しました。

不動産検討客に加え、リノベ検討客を集客するサイトを立ち上げました。

2022年 中古×リノベーションビジネス最新モデル

ゲスト 講師

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している。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2.5億円を達成しました。2022年は札幌出店予定です。



不動産事業を新規立ち上げ1年／ 売上4.8億円・粗利1.8億円

100億円企業に向けて不動産事業新規立ち上げ

札幌

2022年札幌出店、2026年に4店舗を展開する

2022年

2023年

2024年

2025年

2026年

カウイエ①
kauie

カウイエ②
kauie

カウイエ③
kauie

カウイエ④
kauie



カワムラ様は、2026年に**100億円企業**になることを目標に、次なる事業の柱をつくり、**札幌へ商圈**を広げる足掛かりとしたいと考えていました。そこで、分譲地の仕入れを強化するため、不動産事業部を新たに立ち上げ、既存のリフォーム事業とシナジーを

リノベーション商品



活かせる「**中古×リノベーション**」ビジネスも付加しました。不動産事業部立ち上げ初年度で、**売上4.8億円、粗利1.8億円**の事業に成長しました。中古×リノベーションビジネスでは、リノベーション商品をパッケージ化することで容易に予算取りができるようになりました。**入社1年目の新人の営業社員が粗利5,000万円**を達成し、既存事業よりも生産性の高いビジネスモデルとなりました。

店舗外観写真



年間粗利 生産性

- | | |
|-----------|-----------|
| 1. 中古×リノベ | 3,300万円/年 |
| 2. 新築 | 3,000万円/年 |
| 3. リフォーム | 2,000万円/年 |

4月には札幌進出の第一歩となる、中古マンション×リノベーション専門店の出店に向け準備中です。4

ゲスト 講師

奈良県奈良市

株式会社アクティブエナジー
不動産事業部部長 澤田将門氏

新規立ち上げ3年で2店舗 売上6.7億円達成しました。不動産営業未経験ながらも入社2年で店長に就任しました。現在は、2店舗の統括も行いながら、業界未経験の若手社員を入社2年目で個人年間粗利7,000万円を達成させました。



奈良県内で中古住宅専門道を2店舗展開 立ち上げ3年で売上6.7億円

店舗外観写真



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4年連続で奈良県No1を達成しました。多角化経営を行いリフォーム事業が成長する中で、リフォーム事業を支える第2の事業の柱として不動産事業部を設立しました。2017年に立ち上げた中古住宅専門店は、立ち上げから5年で奈良県内に2店舗出店し、売上6.7億円に成長出来ました。今年は、奈良県内に3店舗目を出店予定です。

地域一番店づくりのポイント



【中古住宅専門店の出店戦略】

地域一番の不動産店舗を実現するために、売り場面積で地域一番になるよう、店舗面積の広い店舗探しを実施しました。100坪を超える店舗面積で他の不動産会社との差別化することで、毎月35組以上の新規来場を獲得することが出来ました。また、店舗内には築30年以上の築古物件の一階部分を完全に再現した同じ間取りのビフォー・アフタールームを設置しました。

【初回接客で1,000万円のリフォーム予算取り】

●店舗に来場するお客様の多くが、最初からリフォーム・リノベーションを検討しておらず、築古中古物件の体感＋リフォーム・リノベーションのニーズ喚起が必要です。

●店内のモデルルームを案内することで、自社のリノベーションの良さを体感していただき、築30年以上の築古物件への抵抗感を排除しています。

モデルルームのポイント

●同じ間取りのBefore⇒Afterルーム例



●オプション提案一式



ゲスト 講師

北海道函館市

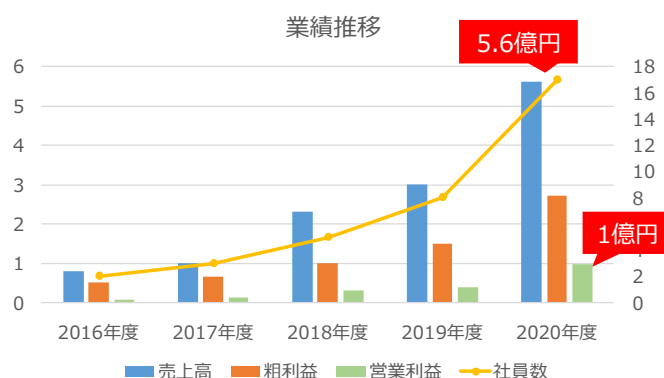
株式会社アイーナホーム
代表取締役 山下史昭氏

不動産三冠資格を保持しており、「既存住宅の価値向上」をミッションに、ブログやメルマガなどの執筆および不動産セミナー、住宅ローン相談室などの各種活動を行っています。



毎年120%成長を実現できた 中古住宅×リノベーションビジネス

業績推移



店舗外観写真



函館市に**店舗面積100坪を超える**大型の中古住宅専門店を出店しました！中古住宅**専門店**にすることで、売る商品を築30年以上の**中古住宅×リノベーション**に絞りました。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**」が実現出来ました。

店舗内モデルルーム



【**売るリフォーム商品をそのまま再現**】
リノベーションパック商品を**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ています。

【**必ずモデルルームをご案内する**】
中古住宅を探しているお客様には物件を見る前、もしくは見た後に**必ず店内のモデルルームを案内します**。モデルルームを見た上で資金計画を実施することで**リノベーションの予算取り**を徹底します。6

ゲスト 講師

福島県いわき市

株式会社わが家
代表取締役社長 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。



不動産未経験のリフォーム会社が 初年度粗利1.5億円達成！

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×リノベーション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×リノベーション事業】を新規事業として立ち上げる決心をしました。

店舗内モデルルーム



2020年2月に中古住宅専門店「わが家」をOPENし、初月には住宅購入層（一次取得）を70組以上集客することに成功しました。2か月目には、不動産未経験の営業社員のみで店舗粗利900万円を達成出来ました！
立ち上げ初年度は年間粗利1.5億円を達成し、2年連続赤字だった会社経営も中古×リノベーション事業にて黒字化することが出来ました。

今回のセミナーで公開する 成功企業の取り組みとは？

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】

中古+リフォーム モデル店舗数値	@1,000万円					
	来場数 30組	×	物件内覧 15組	×	仲介契約 6組	×
		50%		40%		70%
					R契約 4組	=
						粗利 1,405万円
					仲介手数料 180万円	請負粗利 + 1,225万円
					仲介@36万円	R粗利率35%

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。



相見積もり無し、粗利35%の高粗利ビジネスモデル

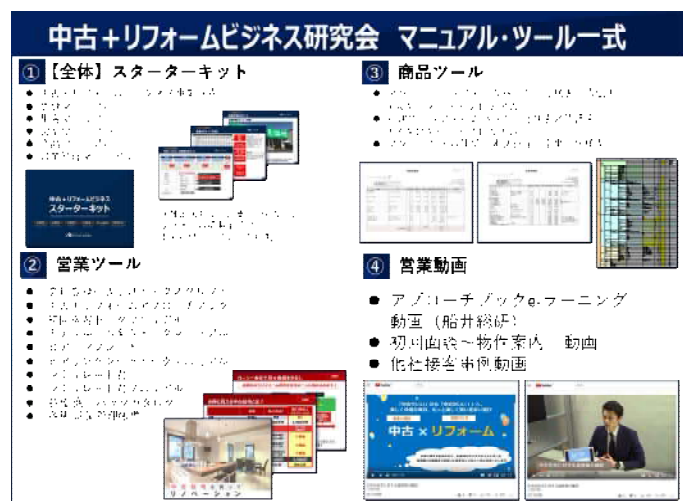
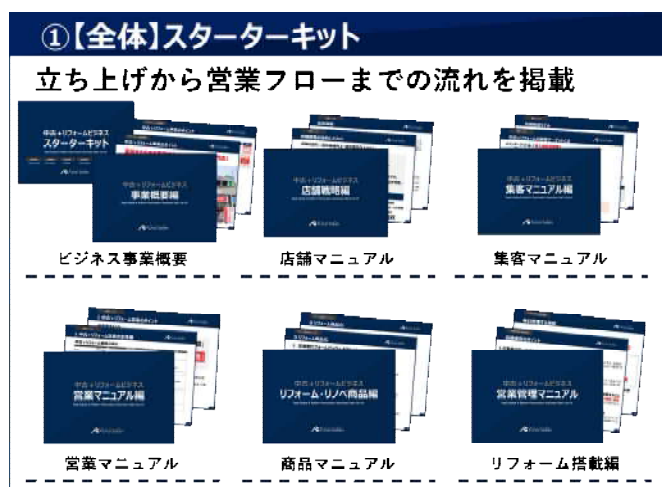
成功したポイントは一体何か?!

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。



※中古リノベーションビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

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

ログイン開始 10:00～

WEB開催 2022年4月25日(月)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。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

第0講座

中古+リフォームビジネス成功のポイント

- ポイント① 住宅・不動産業界の動向と地域一番店への道筋
- ポイント② 中古+リフォームビジネスの核心についてご紹介
- ポイント③ 全国の中古+リフォームの新規参入事例をご紹介

第1講座

中古+リフォームビジネスの成功事例紹介

- ポイント① 中古+リフォームビジネス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

第2講座

まとめ講座

- ポイント① 中古+リフォームビジネスの時流についてご紹介
- ポイント② 住宅不動産業界の2022年取るべき戦略の解説

講師紹介

不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー

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に関わり数多くの新規事業立上げを経験後に、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反響ゼロからを月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添 俊介



日時：2022年4月25日(月) 10:30～16:30 (ログイン開始10:00より)
お申込期限：2022年4月21日(木)
会場：WEB配信

お問い合わせNo.
K100624/S081790

※お申込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ページをご覧ください、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

