新築工務店VS リフォーム会社

中古リノベ トップクラス 2022年 全国中古リノベ新チャンピオン統一決定戦

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6000万円達成!
大阪府 大阪市
ALLAGI株式会社
代表取締役社長
山野 貴吾氏

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!!
福島県 いわき市
株式会社わが家
代表取締役社長
志賀 昌文氏

不動産未経験から1年で トップクラス 不動産会社に
立ち上げ初年度 粗利1.5億達成!
2店舗目の出店
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

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!
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

2020年 中古+リフォーム ビジネストップクラス!
直近4年間で売上8000万円から8.7億円と
売上7倍を達成!!
北海道 函館市
株式会社アイーテホーム
代表取締役
山下 文昭氏

2021年 中古+リフォーム ビジネストップクラス!
個人顧問大賞・新卒大賞受賞!!
不動産業界立ち上げから 直近3年間で
売上6.4億円に急成長!!
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

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受注率が下がっている
- 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

2022年住宅・不動産業界の最新時流レポート公開!

参加無料

10社様限定 特別ご招待状

新型コロナウィ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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

2022年2月25日(金)

10:30~16:30
受付開始 10:00より
会場:船井総合研究所 東京本社

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事務局
お問い合わせNo.K100624/S083494
TEL.03-6212-2931(平日9:30~17:30) 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1-8-3 日本生命丸の内ビル21階 内容に関するお問い合わせ:真岡知佳(まおかともや) 申込に関するお問い合わせ:池井美帆(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。)→ 083494

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

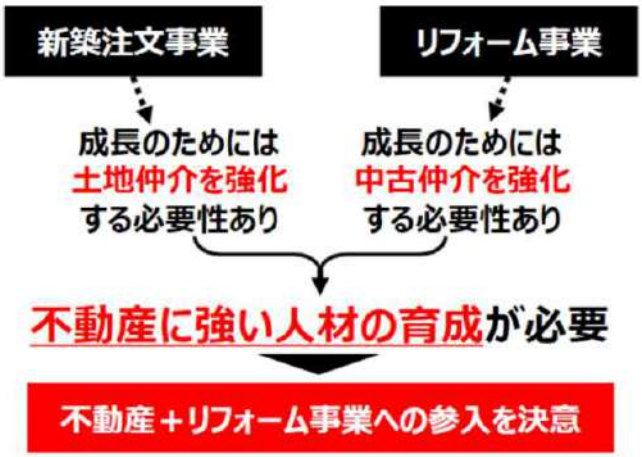
大阪府大阪市

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



【参入のきかっけ】
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。

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

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！

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

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。

リノベーションサイト

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

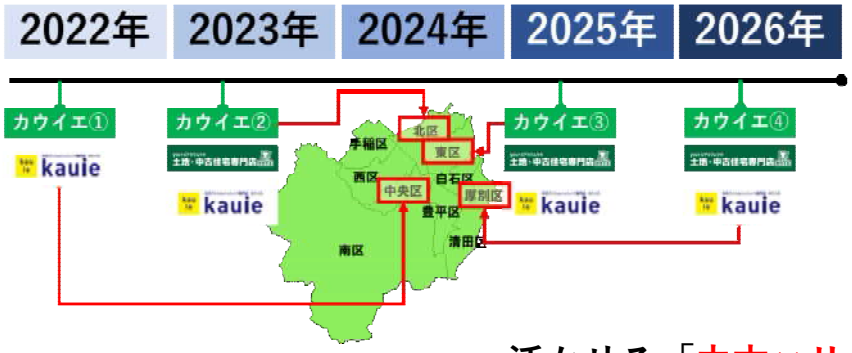
株式会社カワムラ
代表取締役社長　川村健太氏

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



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、札幌へ商圏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。

リノベーション商品

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。

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

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店を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

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。

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

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。

2022年　中古×リノベーションビジネス最新モデル

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！**

2022年　中古×リノベーションビジネス最新モデル

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】

	来場数		物件内覧		仲介契約		R契約		粗利
中古＋リフォーム モデル店舗数値	30組	×	15組	×	6組	×	4組	=	1,405万円
		50%		40%		70%	@1,000万円		仲介手数料 180万 仲介@36万 ＋ 請負粗利 1,225万 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。

2022年　中古×リノベーションビジネス最新モデル

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

※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

2022年　中古×リノベーションビジネス最新モデル

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！

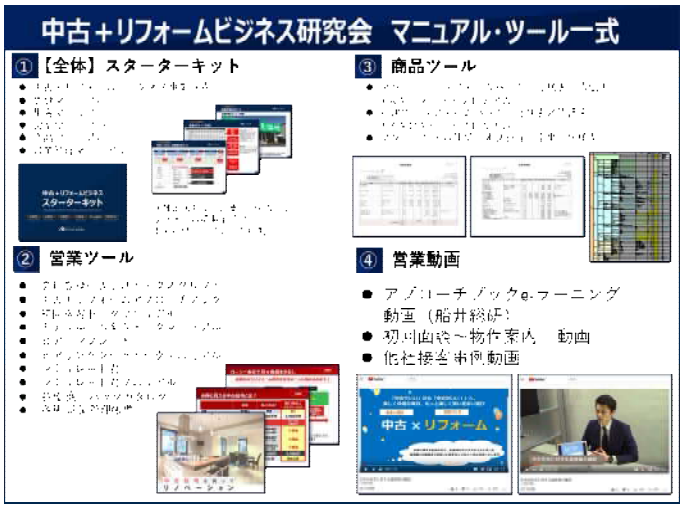
全国で数多くの成功事例を輩出している中古リノベーションビジネスの成功要因は、ズバリ！成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。中古リノベーションビジネスで成功するポイントは３つ。

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

受付時間　10:00～

来場開催　2022年2月25日（金）10:30～16:30

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、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

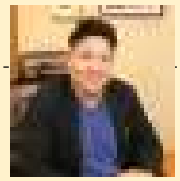
不動産支援部　中古流通グループ　中古リノベチーム　リーダー
新卒で船井総合研究所に入社。住宅購入相談所のコンサルティングに関わり数多くの新規事業立上げを経験後に、中古仲介×リノベーションビジネスコンサルティングに従事。数多くの中古リフォームビジネス新規事業立ち上げを見届け、業績アップを実現してきた。業績アップの中でも特に即時集客アップのWebマーケティングを最も得意とし、年間Web反響ゼロからを月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添　俊介

第1講座　ゲスト講師

営業DXの活用で新人早期育成！
たった3か月で初契約できる育成の仕組みを紹介！

ポイント① 営業DXによる新卒育成事例を公開
ポイント② DXによるロープレの仕組み化
ポイント③ TOP営業マンのノウハウを社内共有するために行ったこととは！？
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 入社3か月で契約するための早期育成のポイント



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トピアカワムラ”。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「カウイエ」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。

第2講座　月間25件以上店舗来場させるマーケティング戦略

ポイント① WEB反響からテレアポ引き上げ率30%を達成するポイント
ポイント② 新卒でもアポが取れるテレアポトーク？！
ポイント③ テレアポ専任化で月間来場数+5組する方法

不動産支援部　中古流通グループ　中古リノベチーム　シニアアソシエイト
国立大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。
入社後は一貫して、リフォーム会社・工務店・不動産会社様の新規不動産立ち上げによる中古×リフォームビジネスのコンサルティングや不動産会社様の不動産売買仲介事業の業績アップコンサルティングを行っている。WEB集客戦略の提案により、費用対効果が高く、実現性の高いマーケティングに特化している。

眞柴　知也

【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2月25日（金）10：30～16：30（受付時間10：00より）
お申込期限：2022年2月21日（月）
会場：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　［JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分］
※お申し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。

お問い合わせNo.
K100624/S083494

右記のQRコードを読み取っていただきＷＥＢページをご覧いただいて、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