

新築工務店 VS リフォーム会社

上半期

不動産集客

中古マンション×
リノベーション専門店

自社不動産サイトで

月間**500件**
反響獲得

新築工務店

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
新規参入2年で
粗利1.5億円達成

自社不動産サイトで

月間**60件**
反響獲得

リフォーム会社

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

土地・中古住宅専門店
2店舗出店

自社不動産サイトで

月間**100件**
反響獲得

新築工務店

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

中古住宅専門店
2店舗出店
(3店舗目OPEN準備中)

自社不動産サイトで

月間**150件**
反響獲得

リフォーム会社

奈良県
奈良市

株式会社アクティブエナジー
不動産事業部長

澤田 将門氏

新築工務店・リフォーム会社の
不動産集客のお悩みを解決!

- 不動産事業に新規参入したい
- 不動産集客ができない
- ポータルサイトに集客依存している
- 不動産自社サイトを構築したい
- 反響獲得はできるが、面談できない

中古+リフォームビジネス研究会

全国No.1 決定戦

参加
無料

10社様限定
特別ご招待状

月間30組以上不動産客を集客
自社サイトを大公開!



- 脱!ポータル依存!
事業粗利初年度1億円を作る
自社サイトを構築!

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8月9日(火)

13:00~16:00
ログイン開始 12:30より
WEB開催

主催



明日のク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

お問い合わせNo.S084667/K100624

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1-6-6 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(ましぼともや) 申込に関するお問い合わせ:小島美希(こじまみき)



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。→ **084667**)

ALLAGI株式会社 執行役員 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、わずか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。前期は7店舗、中古リノベーション事業で9.3億円を達成しました。

成功
企業



不動産未経験の新築工務店が

自社不動産サイトで500件/月

新築工務店から未経験の不動産に新規参入。自社での仕入れ物件がゼロの中、不動産の集客に特化した専門サイトを構築しました。はじめは競合の多い大阪商圏で集客できるか不安でしたが、毎月の会員登録数も順調に増え、今では月間500件もの新規名簿を獲得することができました。



不動産を立ち上げる際に集客が不安になるかと思いますが、まずは名簿が集まる仕組みを構築することで、立ち上げがスムーズになるかと思っています。

株式会社わが家 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して、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1,000万円を達成しました。初年度に中古住宅仲介時に、600万円以上のリフォームを年間40件以上契約しています。

成功
企業



不動産未経験のリフォーム会社が

自社不動産サイトで60件/月



本業が総合リフォーム・塗装業で不動産を新規参入する際に、集客が一番心配でした。本業のリフォームでもチラシ集客は行っていますが、月によって当たりはずれも大きく、安定して集客できる仕組みはないかと探していました。

OPENしてから毎月60件ほどの反響があり、追客を徹底

することで、毎月の商談獲得も安定して確保することが出来ました。

不動産見込みの高い顧客を集客でき、営業社員も熱心に取り組んでいます。2

株式会社カワムラ 代表取締役社長 川村 健太 氏

旭川市で新築工務店を103年不動産事業で地域1番店を目指し、不動産事業強化のために始めました。OPENして半年、店舗粗利平均1,000万円を超えることができ、立上初年度で売上2.5億円を達成しました。2022年3月に札幌へ無事出店をしています。

成功
企業



不動産未経験の新築工務店が

自社不動産サイトで100件/月

弊社は新築・リフォームで長年業界に携わっていましたが、不動産の立ち上げに関しては素人でした。

集客も当初は物件を仕入れないと集客は難しいのではと考えていましたが、いざサイトを立ち上げるとたちまち反響が鳴り、集客することができました。



事業が軌道に乗り、2店舗目の札幌へ進出することができました。旭川だけでなく札幌でも同様の集客ができ、多店舗展開も見えてきています！

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。不動産営業未経験ながらも自身もトップ営業として売上を作りながら、入社2年で店長に就任。現在は、不動産事業部・部長として、2店舗の統括も行いながら、独自の営業ノウハウと育成術で、次の店長育成も行っています。

成功
企業



不動産未経験のリフォーム会社が

自社不動産サイトで150件/月



弊社の今の不動産店舗では集客数の確保が第一の課題でした。今では2店舗で70組の不動産購入検討客が店舗に来店いただいています。そうなったのも不動産サイトを構築して、集客できる仕組みを整えたからです。

弊社は得意のリフォームを活かして、不動産客にリフォームの提案をしていきたいと考えていますが、反響客の多くは不動産の探し始めの方なので、こちらの提案も通リやすく接客もスムーズになりました。

今回の説明会で公開する 不動産集客成功の取り組みとは？

未経験！ 媒介ゼロでも集客できる 自社サイト！

ポイント
1

業界未経験からの不動産新規参入！
媒介ゼロでも月50件反響獲得できる自社サイト



ポイント
2

自社物件だけを掲載するのは間違い！ 商圏内
全物件を掲載する包み込みの法則とは！？



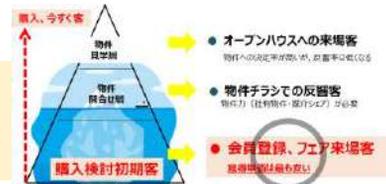
ポイント
3

事務社員の業務量を半分以下にする
不動産情報自動取り込みシステム大公開

月25組以上を集客するマーケティングの仕組み

ポイント
1

媒介ゼロの不動産会社が月25組以上
集客するマーケティングフロー大公開！



ポイント
2

ポータルサイトに依存する集客手法から
脱却！ 自社サイト×Web広告戦略！



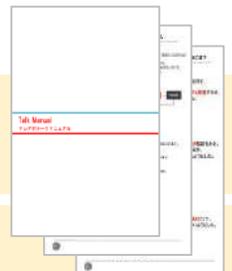
ポイント
3

中古×リノベ受注率がUP！！
購入検討初期客 & 中古住宅のみ購入検討客の集客手法

反響アポ率25%！ テレアポ外注とは

ポイント
1

反響⇒面談アポ率25%を達成！！
Web反響来店誘導トークマニュアル大公開！



ポイント
2

Web反響面談アポ率TOP企業の
追客行動量KPIを大公開！

ポイント
3

自社サイト×テレアポ外注で集客一括
丸投げ！ テレアポ外注の仕組み大公開

来店予約獲得コールで集客を効率化！
「お家さん」リポートアップサービス
WEB集客支援コール
AUC SERVICE

3分間紙上コンサルティング

新築工務店・リフォーム会社が 不動産新規参入で売上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



新築工務店・リフォーム会社様が**未経験から不動産事業に新規参入し、不動産集客に成功されている企業の集客成功レポート**をお読み頂きましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが私、株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループのマネージャー廣瀬 浩一と申します。現在、全国の新築工務店・リフォーム会社様向けに、中古住宅×リノベーション・空き家再生(中古買取再販)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。本日は沢山ある弊社の不動産業績アップ事例の中から、業界未経験からの不動産新規参入の成功企業様の実際の取組みを解説させていただきます。

不動産未経験・媒介ゼロでも不動産集客はできる！！

年々、人口減少、新築着工減少、空き家問題、コロナ禍・・・市場不安定の中、新築工務店やリフォーム会社の経営者様より、次の事業の柱を模索され、不動産事業に新規参入したい！新規参入したが事業がうまく行っていない。というお悩みの声を沢山頂いています。不動産に限らず、**新規事業の成功の鍵は集客**にあります。不動産業界の場合、一般的に、専任媒介等の媒介物件がないと、集客ができない。そう言われています。事実として、専任媒介等の物件情報を自社で持つことが成功の近道ですが、そう簡単ではないのが現実です。しかし、集客手法やビジネスモデル全体のマーケティングを工夫することで、**専任媒介ゼロでも不動産店舗OPEN初月から月間25組の集客が可能**です。

中古×リノベーション特化！中古住宅専門店が高収益不動産！

地方都市の売買仲介の中心は“中古物件”です。しかし、築古化により販売価格の下落に伴い、仲介手数料単価も低く、片手仲介30万円前後です。両手仲介が狙えれば良いですが、新規参入の場合、両手仲介を狙うのは難しいです。そこで重要なのが、中古×リノベーションを受注することに特化（中古住宅専門店）することで高い主益性の不動産事業にすることができます。



※中古住宅専門店の一例



新築工務店やリフォーム会社の既存事業の建築リフォームの強みを活かし、中古仲介時にリノベーションを受注することで、通常の片手仲介売買取引の3倍以上の最終粗利を獲得することが可能です！

相見積り無し、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

新規参入3年で売上5億円・粗利2億円の不動産事業モデル

業界未経験から中古住宅専門店（中古リノベ）で不動産事業を立ち上げ、初年度は、売上2.5億円、粗利1.2億円を目指します。新規参入後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番店を達成する為に、空き家再生(買取再販)や、土地分譲、専任媒介取得の強化を図り1拠点の売上を最大化し、その後多店舗展開を推進します。

中古+リフォーム事業 月次収支フォーマット 3年目

項目	単位:万円											
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
●概算計画	...											
●中古物件仲介 (返済入管へズ)	...											
●リフォーム事業 (完成入管へズ)	...											
●中古+リフォーム部門 売上計画	...											



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。

未経験社員ばかりでもできた！

- 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 中古住宅購入検討客の集客手法（自社サイト）
- ④ 営業の標準化

これらのポイントを押えつつ、全国55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。

※2022年6月末時点



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 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 1. 出店調査 2. 投資採算計画 3. 店舗外観開業のポイント 4. 店舗内装開業のポイント 5. 店舗内装開業(その他)	03. 中古+リフォーム集客マニュアル 1. 集客対象層の特定 2. 購入客層の考え方や実態 3. 中古物件Ftによる集客 4. 集客サイトの構築 5. 検索キーワードが狙っている事 6. 検索キーワードの傾向 7. サイト構築の基本方針 8. 中古+リフォームサイトの構築提案 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 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. 来店予約/アポイントの実施内容 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. 営業現場/営業のポイント 14. 近況調査の基本約行動型	05. リフォーム商品化提案 1. リフォーム商品化の必要性 2. 付録 3. 水廻り商品カタログ 4. (キッチン/バス/トイレ)別商品 5. オール種別・外壁塗装・太陽光パネルカタログ	06. 営業管理マニュアル 1. 営業管理のポイント 2. 行動量の管理 3. 報告のルール
--	--	--	--	--	--

不動産売却ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

① 【全体】スターターキット ・ 個人取得標準手法の概要 ・ 集客戦略集 (売り) ・ 営業戦略集 (売り) ・ 集客戦略集 (購入) ・ 営業戦略集 (買入) ・ リフォーム接客集	③ 【買い】マニュアル・トーク集 ・ アプローチブック (即居指導) ・ トークマニュアル (即居指導) ・ 応募引上げトークマニュアル ・ SUUMO掲載トークマニュアル ・ 専任後援トークマニュアル ・ 高付利標準集判
② 【売り】マニュアル・トーク集 ・ 高付利標準集判1-タスクドリフト ・ 高付利標準集判2-タスクドリフト ・ 高付利標準集判3-タスクドリフト ・ 高付利標準集判4-タスクドリフト ・ 高付利標準集判5-タスクドリフト ・ 高付利標準集判6-タスクドリフト ・ 高付利標準集判7-タスクドリフト ・ 高付利標準集判8-タスクドリフト ・ 高付利標準集判9-タスクドリフト ・ 高付利標準集判10-タスクドリフト	④ 帳票類 ● 受託物件ランクアップ表 ● 査定反響管理帳票 ● 案件別管理帳票 ● 案件別進捗表 ● 業績管理帳票 ● 行動量管理帳票

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 ● 中古+リフォーム 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 ● 営業管理マニュアル	③ 商品ツール ● マンション リフォームパック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム) ● 戸建て リフォームパック 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
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 商品パックカタログ ● 各種 営業管理帳票	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	リフォーム商品パック マンション・戸建て各種 シミュレート君 営業帳票一式
--	--

講座内容 & 日時

日時

WEB開催 2022年8月9日(火)13:00~16:00

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1講座

中古+リフォームビジネス説明会

- ポイント①** 中古+リフォームの成功のポイントを解説
- ポイント②** 全国の中古+リフォームビジネスの成功事例をご紹介
- ポイント③** 1,000万円を超えるリフォーム請負契約を受注する営業手法

株式会社船井総合研究所 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 山添 俊介

第2講座

立ち上げ7年で5店舗展開！売上16億円を達成！

- ポイント①** 新築工務店・リフォーム会社が不動産に新規参入し、中古リフォームビジネスを始めるまでの道のり!?
- 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** 未経験社員でも3カ月で即戦略化できた営業資料の内容と営業研修方法とは!?

【ゲスト講師】

ALLAGI株式会社 株式会社カワムラ
執行役員 代表取締役社長
山野 真吾氏 川村 健太氏

株式会社わが家 株式会社
代表取締役社長 アクティブエナジー
志賀 晶文氏 不動産事業部部长
澤田 将門氏

第3講座

情報交換会

- ポイント①** 不動産新規参入にて、最短で1店舗売上3億円を達成した成功事例をお伝えいたします。弊社コンサルタントを交え、疑問点などを解消いただけます。

株式会社船井総合研究所 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 山添 俊介

- お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

【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8月9日(火) お申込み期限：8月5日(金)

お時間：13:00~16:00(ログイン開始12:30より)

会場：Zoom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」と検索しご確認ください

受講料： 無料

※1社1名様まで1回限りのご参加が可能です。



■ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただかない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

■検索方法

船井総研HP (<https://www.funaisoken.co.jp/>)にて、右上検索窓にお問い合わせNo.084667を入力の上、検索ください。

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。
説明会情報はWEBからもご確認ください。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/084667>
【TEL】03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

