

10社限定新築工務店の経営者様必見

新築 **原価高騰** の前に

中古リノベ 参入で

不動産事業を立ち上げる

✓ 1拠点売上**4.8**億円粗利**1.8**億円達成

✓ 事業粗利**45**%超のビジネスモデル

✓ 仕入不要!在庫リスク**0** (ゼロ)

2020年のコロナ禍で、中古リノベで不動産事業を新規立ち上げました。その後、分譲事業にも参入!2022年4月に中古リノベで多店舗展開を実現!新築事業は**原価高騰の不安**がありますが、**中古リノベで不動産新規参入**していたので、**持続的な事業成長**が来ています。



株式会社 カワムラ 代表取締役社長 川村 健太氏

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。

WEB
オンライン

経営者様
限定

2022年 6月6日

13:00~16:30
(ログイン開始12:30より)

中古+リフォームビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S085353/K100624

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研研究会事務局

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

TEL: 03-6212-2931

内容に関するお問い合わせ: 眞柴知也 (ましばともや)

(平日9:30~17:30)

申込に関するお問い合わせ: 浅井美帆 (あさいみほ)



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

※お問い合わせの際は(セミナータイトルお問い合わせNo.お客様氏名を明記の上、ご連絡ください)

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。)

085353

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104年。注文住宅を中心に事業を展開。2021年度旭川新築着工棟数NO.1（出典：住宅産業研究所）、リフォーム売上12年連続旭川NO.1（出典：リフォーム産業新聞）を達成。2020年に未経験から不動産業界へ新規参入し、同年9月に中古住宅専門店「カウイエ」をOPEN。立上初年度で売上2.5億円を達成。3月に札幌市へ2店舗目出店も果たした。



ゲスト
講師

不動産未経験から「中古+リノベーションビジネス」を始めて

2年で売上4億円に成長しました！

■ **右も左もわからなかった立ち上げから
初年度売上2.5億円・2年目売上4億円に成長できました！**

北海道旭川市で注文住宅・リフォーム事業を中心に活動されている株式会社カワムラ様は、2020年5月に未経験から不動産業界への新規参入を果たしました。年始にコロナショックに見舞われながらも、立ち上げを決意し、2020年9月に中古住宅専門店「カウイエ」を立ち上げ、**OPEN2か月目にして店舗粗利1,000万円を達成**。その後も毎月、店舗平均粗利1,000万円以上を継続され、2年で売上4億円事業まで成長しました。

◆ **2021年度平均リフォーム請負単価は952万円！※**

◆ **最高請負受注金額 1,867万円！**

想定以上の高単価リノベーション受注を獲得できました！

※2020年12月～2021年8月にて集計

「未経験からここまできれいに立ち上がるとは思わなかった。地域1番の不動産会社を目指す足がかりにしたい。」と更なる発展を目指されています。**立ち上げ初年度から立ち上げ2年で売上4億円を実現させた実際の取り組み事例をお伝えさせていただきます。**

立ち上げ2年で売上4億円を達成した成功ストーリー

■新規立ち上げで取り組んだ実践内容

1. 専門店の店舗出店

中古住宅＋リノベーションビジネスを始める際に驚いたことが、店舗出店です。「中古住宅専門店」という看板を出し、ターゲットを大きく絞る出店を行いました。これまで不動産といえば、ワンストップで新築・土地・中古・テナント等、あらゆるサービスを取り扱うイメージでした。取り扱う商品を敢えて絞ることで、専門店化させターゲットに合った集客行うことができました。



2. 中古住宅リノベーションを売るための商品づくり

これまで2次取得者層向けのリフォーム・リノベーションしか行ってこなかった我々からすると、1次取得者層向けの中古住宅リノベーションビジネスの取り組みは衝撃的でした。まず、リフォーム業界では当たり前の相見積もりがないということ。特に金額の大きい案件では、複数社見積・コンペは当たり前でした。相見積もりがないことから工数も少なく、値下げ競争に巻き込まれないため、高い粗利率を確保しながら受注を取ることに成功しました。事前にリフォーム商品パックを準備することで、未経験営業担当者でも売れるような体制づくりを行う事ができました。

立ち上げ2年で売上4億円を達成した成功ストーリー

3. 中古住宅の購入検討客を集める集客手法

看板で「中古住宅専門店」と打ち出していることから、**中古住宅購入検討客に特化した集客**を実現できました。

OPEN時には、想定以上の来場者数で、**初月来店80組超**を実現しました。これだけ多くの方が、中古住宅を始めとした不動産を検討されていたのです。想定以上の集客で驚きました。

コロナ禍で集客も不安でしたが、OPEN以降その心配もなく、コロナ対策の上で、来店面談数を確保することができました。

◆OPENから9か月の実質面談来場（着座）

チラシ+フリー来店 189組

WEB経由来場予約 71件

4. 営業の標準化

ターゲットを明確にしたことから、不動産未経験でも取り扱う商品が絞られ、仕組み化が容易になりました。

営業フロー・営業資料の作成（営業のマニュアル化・仕組み化）

を行うことで、新人未経験が3か月ですぐに即戦力になる仕組みを構築できました。

【使用ツール一例】 ※他にも多数ツールを整備

【アンケートシート】



【アプローチブック】



【リフォームバックカタログ】



【資金計画シート】

【希望エリアヒアリングシート】



立ち上げ2年で売上4億円を達成した成功ストーリー

これまでの注文住宅事業では、新人未経験が入社した際に、売りやすい商品づくりから始め、その後営業マニュアルの作成と、時間も費用も掛かる取り組みでしたが、営業フローや営業資料・お手本となる動画が明確であったことから、すぐに実践でき、未経験3か月で面談デビュー+即受注に繋がりました。

■中古+リノベーションビジネスの粗利生産性

中古+リノベーションビジネスは社内で、リフォーム事業以上・新築事業と同水準の生産性でした。

リフォーム・住宅事業部の営業マン 昨年度の年間粗利生産性

- ・新築：3,000万円／人
- ・リフォーム：2,000万円／人
- ・中古+リフォーム：3,300万円／人

初年度粗利**5,400万円**達成！



不動産・営業未経験
中途入社2年目！

最初は非常に不安でしたが、ツールを練習して、何とか実績に繋がりました。1件大型リフォームが乗った時にいけるぞと自信ができました！

初年度粗利**4,000万円**達成！



不動産未経験

元々リフォーム営業でした。中古+リノベーションビジネスは相見積もりがなく高単価リノベ受注が取りやすいので自信ができました！

初年度から**高単価・高収益**を達成！
次の出店に向けて**事業拡大**をしていきます！

立ち上げ2年で売上4億円を達成した成功ストーリー

■ウッドショックによる建築資材高騰。

成長への次の一手として不動産は避けて通れません！

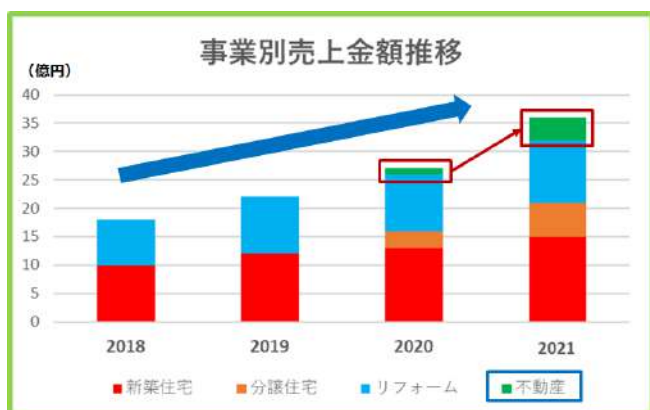
2020年後半から2021年にかけて**ウッドショック**の影響により、新築資材の価格が毎月高騰しており、その影響は当社にも及びました。

これまで新築購入ができていた我々の顧客層も**新築購入が難しく**なっており、**中古市場へ流れるのでは**と予想しています。2022年の今もその傾向は留まることなく、完工時の利益率が低減するなど、これまで通り新築のみで旭川の市場で拡大をし、着工件数を追いつけることが難しい状況になっています。

新築市場が苦戦を強いられる中、当社でも**中古事業はむしろ勢いづいて**きました。コンスタントに**毎月30組以上の新規来場組数**があり**毎月約2,800万円以上**のリフォーム請負受注を獲得できています。

■売上10億円事業部に向けて札幌市へ出店！

以前から実現したかった**札幌への出店**も2022年3月にできました。新型コロナウイルス・ウッドショックの影響がありながらも、**不動産事業を中心に業績拡大**ができました！



2022年3月にオープンした札幌店（右）旭川店とともに札幌市内で多店舗展開を見据えている。



3分間紙上コンサルティング

立ち上げ初年度から売上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



ここまで株式会社カワムラ 代表取締役社長 川村健太氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。
申し遅れましたが、わたくし、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 マネージャー 廣瀬 浩一と申します。現在、全国の住宅会社・リフォーム会社・太陽光事業者様向けに、中古住宅リノベーション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。株式会社カワムラ様の新規立ち上げで実践された業績アップについて、解説させていただきます。

住宅会社様の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

年々、人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題、コロナ禍による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。**その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており**、その活用が次の日本の不動産市場に影響していきます。

実は不動産業界は、コロナ禍でもあまり影響を受けず、一部バブルといった報道も出ています。不動産未経験の住宅会社様が不動産事業に参入される場合、まずは自社の強みである建築機能を生かしながら事業を始めるのが成功への最短ルートです。

参入初年度で売上2億円、3年で売上5億円を目指すモデル

中古住宅リノベーションビジネス参入後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番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開を行っていきます。

中古リノベーション事業 月次収支フォーマット 3年目

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	年間合計
●事業計画																	
売上	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
粗利	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
経費	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
利益	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
●中古住宅市場 売上計画（売却予定）																	
平均単価	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販売戸数	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
●リノベーション 売上計画（完成予定）																	
平均単価	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販売戸数	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
●中古リノベーション部門 売上計画																	
売上	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6,000
粗利	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400

※3年で売上5億円をつくる事業計画

中古住宅リノベーションを成功させるためには、**専門店化・営業の標準化**がポイントになります。メインの集客媒体はチラシ・自社専門HPとなり、来店型店舗を構えながら、月25組以上の新規面談数を実現することができます。

中古住宅特化、かつ、探し始めの住宅一次取得者層をターゲットに販促を行いますので、営業の標準化・新人営業担当者の早期育成を実現します。実際に、未経験や新卒営業担当者が年間粗利3,000万円以上を達成するなど、全国で成功事例が続々誕生しています。



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。

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中古住宅の購入検討客が集まる集客手法

④営業の標準化

これらのポイントを押えつつ、全国70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。



未経験社員ばかりでもできた！

株式会社カワムラ
不動産部執行役員 相良毅氏

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+リフォームのポイント
4. 中古+リフォームの営業ポイント
5. 中古+リフォームの営業ポイント
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. 投資回収計画
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. 集客対応化のポイント
2. 購入客の誘導と案内
3. 中古物件の案内
4. 集客の案内
5. 中古物件の案内
6. 中古物件の案内
7. サイト集客の基本方針
8. 中古+リフォームの集客促進
9. ターゲットのアクセスを効率的に集める仕組み
10. アクセスを増やす仕組み
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. 来店顧客のフォローアップ
4. 中古+リフォームの営業フロー
5. 中古+リフォームの営業フロー
6. モデルルームの案内方法
7. 会社の案内・実地案内
8. 集客案内
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. 中古+リフォームの全工程のフロー
12. 中古+リフォームの営業のポイント
13. 営業促進・営業のポイント
14. 営業促進の基本方針

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. 水廻り商品カタログ
3. (キッチン・バス・トイレ)商品表
4. オール断熱・外壁塗装・太陽光バックカタログ

06. 営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動管理
3. 報告のルール

①【全体】スターターキット

立ち上げから営業フローまでの流れを掲載

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

リフォーム搭載編

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・リフォームバック 仕様表/原価表
- (スタンダード・プレミアム)
- 戸建て・リフォームバック 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 商品バックカタログ
- 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

リフォーム商品バック
マンション・戸建て各種

シミュレート君

営業帳票一式

全国で成功事例が“続々”登場！

中古+リノベーションビジネス成功企業様の事例

関西地域 大阪府和泉市
ALLAGI株式会社

**5年で売上10億円の事業に成長！
中古マンション専門店で5店舗目出店！**



**部長
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1年半で売上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か月以内に受注できるようにになり、若手が入社後、即戦力化できる事業に成長しました。



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**

2020年2月に、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、OPEN半年で月間店舗粗利平均1,000万円を達成。
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。



関西地域 大阪府八尾市
株式会社MIMA

**立ち上げ3年で1拠点売上7億円！
一拠点あたりの売上最大化を実現！**



**代表取締役社長
美馬 功之介氏**

地域密着で50年以上リフォーム業を営まれておりましたが、2015年MIMA住まいるプラザとして、中古+リフォーム事業に参入。
中古+リフォームビジネスを始めることで、相見積もりを防ぎ、単価を上げることに繋がりました。1拠点売上7億円を達成！



関西 **奈良県奈良市**
地域 **株式会社アクティブエナジー**

**リフォーム会社が不動産事業新規参入で
2年で2店舗売上5億円を達成！**



**代表取締役社長
西野 光泰氏**

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（出典：リフォーム産業新聞）を達成し、2017年に新規参入をした不動産事業で2年で2店舗売上5億円を達成。今期は新卒配属も行い、更なる事業拡大に向けて展開しています。



四国 **高知県高知市**
地域 **株式会社ライフラインサービス**

**中古＋リフォーム事業が第二の柱！
1拠点売上4億円、営業利益4千万円！**



**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。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。2020年に2店舗目となる中古住宅専門店を出店。2019年度は事業全体で売上11億円を達成。



**レポートをお読みいただいた経営者さまへの
特別なご案内**

【特別案内】

**『中古＋リフォームビジネス研究会説明会』
へご参加ください！**

もっと詳しく聞きたいと思われた会社様を対象にした**特別な説明会**をご用意しました。今回の説明会では、紙面で紹介した株式会社カワムラ 代表取締役社長 川村健太氏をお招きし、未経験から初年度で売上2.5億円達成させた実践内容を包み隠さずご披露していただきます。



**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
マネージャー
廣瀬 浩一**

中古+リフォームビジネス研究会説明会

WEB開催 2022年6月6日(月) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)

講座

講座内容

第1講座

13:00

～

13:20

中古リノベで地域一番店になる方法

- ポイント①** 地方の建築・リフォーム会社が取り組むべきこととは
- ポイント②** 単価1,000万円を受注するカギはズバリ「特化」すること
- ポイント③** リフォーム営業マン生産性の2.5倍！ビジネスモデル解説

不動産支援部 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ビジネス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反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添 俊介



第2講座

13:30

～

14:10

地域No.1の住宅会社が中古リノベーション事業で業績好調の理由

- ポイント①** 住宅会社が不動産に新規参入し、立ち上げ時に苦戦した内容を公開！
- ポイント②** 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** 月間80件以上獲得できているサイト集客方法とは！？
- ポイント⑤** 未経験社員でも3カ月で即戦力化できた方法とは！？

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104年。注文住宅を中心に事業を展開。2021年度旭川新築着工棟数NO.1 (出典:住宅産業研究所)、リフォーム売上12年連続旭川NO.1 (出典:リフォーム産業新聞)を達成。2020年に未経験から不動産業界へ新規参入し、同年9月に中古住宅専門店「カワイ」をOPEN。立上初年度で売上2.5億円を達成。3月に札幌市へ2店舗目出店も果たした。



ゲスト講師

第3講座

14:25

～

15:35

情報交換会

- ポイント①** 1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは！？
- ポイント②** 不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略
- ポイント③** 入社6ヶ月で単月粗利300万円達成する育成マニュアル

不動産支援部 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ビジネス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反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。

山添 俊介



まとめ講座

～16:00

講座まとめ

山添 俊介

【お申込み方法】 \お申込みはこちらからお願いいたします/

<日時>

- 2022年6月6日(月) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)
- 申込締切日 2022年6月2日(木) 23:59

<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】

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

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。

●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致します。

それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

内容に関するお問い合わせ : 眞柴知也 (ましはともや)

申し込みに関するお問い合わせ : 浅井美帆 (あさいみほ)

【TEL】03-6212-2931 (平日9:30~17:45) 【Mail】chuko-r@funaisoken.co.jp

下記のQRを読み取りいただき、WEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。



お問い合わせ
No.S085353/K100624



船井総研 中古

検索