

地方の測量設計会社

不動産事業を

立ち上げ2年で

年商7000万商

5億円

急成長

不動産参入を決めた理由

- ・ 測量設計事業だけでは会社を残せない!
- ・ 下請けから元請に転換したい!
- ・ 人材育成が早く、多店舗展開できる事業がしたい!

測量会社が不動産事業を成功させる3ポイント

1. 中古住宅に特化した不動産事業立ち上げ
2. 請負で仲介手数料に頼らない収益構造をつくる
3. 分譲事業で売上を加速させる



株式会社中島測量設計
代表取締役

中島 量氏

Web
オンライン

2022年 9月27日(火) 10月3日(火)

※全日程とも内容は同じです。
ご都合の良い日程を
お選びください。

13:00~16:00

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

不動産立ち上げ2年で売上7000万から5億円急成長セミナー

お問い合わせNo.S090402

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※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」を明記のうえ、ご連絡ください。

Webページから
セミナー情報を
ご覧いただけます。



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。)

090402

北海道石狩市 株式会社中島測量設計 代表取締役 中島 量氏

創業70年の測量会社で、2020年に未経験から不動産事業へ参入！
不動産未経験の営業社員を採用し、誰でもできるような仕組みをつくる。
立ち上げ2年で年商5億円まで成長。2021年には、石狩市に「土地・中古住宅専門店」をOPEN。店内には、モデルルームを併設し、中古物件の仲介時にリフォームセットで提案を行い、単価UPの仕組みを構築した。

ゲスト
講師



業界未経験からの不動産事業新規参入！2年で

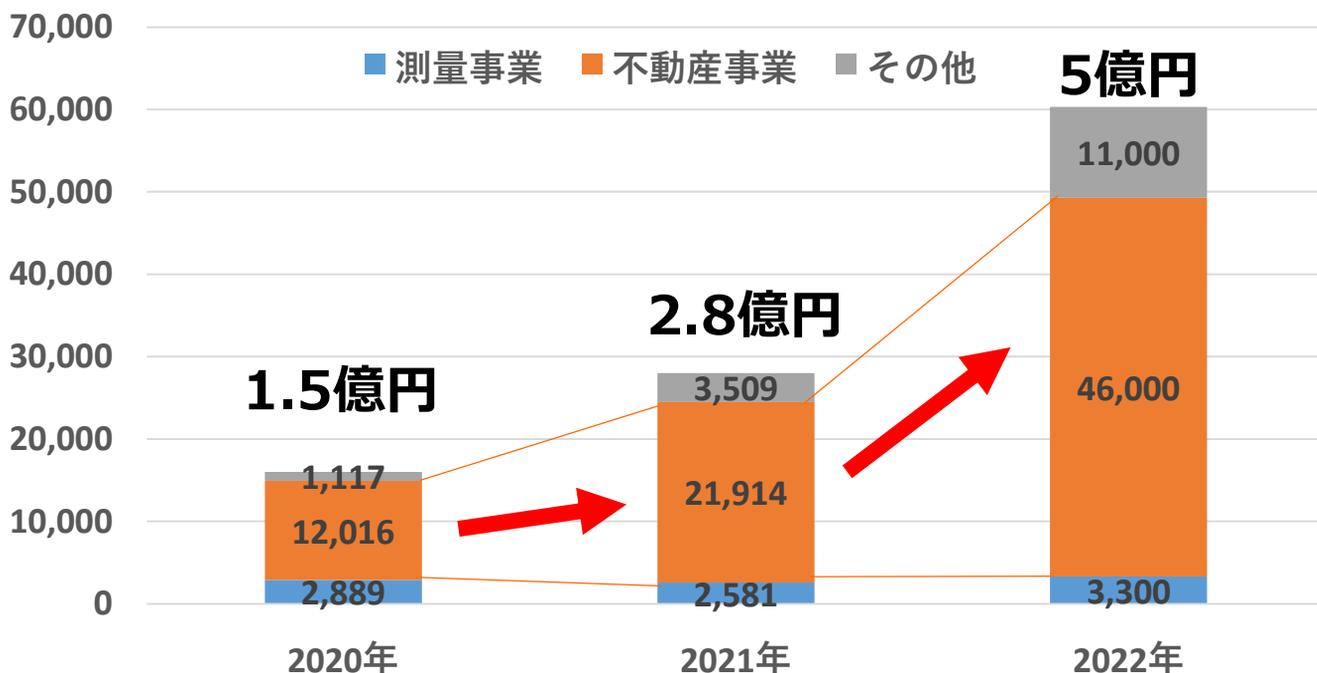
年商 **7,000万円** から 年商 **5億円** を達成!!

測量会社が未経験から不動産事業に参入した理由

既存事業の中で、登記や測量など土地開発に携わるうちに不動産事業に興味を湧き、下請けから元請けに転換するため不動産事業への参入を決意！

年商5億円まで急成長！！社長の私が一番驚いています。

当時年商7000万の会社でしたが、右も左もわからない状態で不動産に未経験から参入し、社員を採用し、仕組みを整え、2年で年商5億円まで急成長することができました。不動産参入が自社の第二創業期のきっかけになりました。



測量設計会社が未経験から不動産を立ち上げて2年！
年商7000万から年商5億円に急成長した成功ストーリー

未経験から不動産参入時の苦悩・悩み

不動産事業立ち上げ後の課題

● 売上が伸びない・・・

まずは不動産事業の立ち上げにあたり、足元商圏の**媒介取得**から始めていきました。しかしながら、石狩市という人口5万人の商圏で仲介できる物件数

(在庫) が少なく、媒介物件を集めることに苦戦しました。

さらに、**媒介物件を集めてもすぐに売れるわけではなかった**ので、売上が立たず立ち上げから苦しい期間が続きました。

● 仲介単価が低い

石狩市で仲介する物件のほとんどが、築30年以上の**築古物件**と言われるものでした。1件あたりの仲介手数料も**30万円前後**で、仲介手数料のみでは生きていけないと感じました。このまま仲介手数料に依存するビジネスモデルでは先がないと感じ、**仲介+αで仲介単価を上げていく**ことが必要だと感じました。

そのような時に参加した船井総合研究所のセミナーで、中古物件仲介時に、**相見積もりなし**でリフォームを受注できる「**中古+リフォーム**」ビジネスに共感し、このビジネスモデルを始めました。



**仲介手数料のみの一般的な不動産会社とは戦略を変え、
中古仲介+リフォームのセット提案で
地域No.1を取りに行くことを決意！**

測量設計会社が未経験から不動産を立ち上げて2年！ 年商7000万から年商5億円に急成長した成功ストーリー

中古+リフォームビジネスを始めるために取り組んだこと

1 移動式モデルハウスの導入

リフォーム未経験の不動産営業マンがリフォームを受注するためには、**リフォームのイメージ付**を行うことが必要です。そのため、自社で買取した戸建ての築古物件を実際にリフォームした**移動式モデルハウス**を完備いたしました。

中古住宅をお探しの方は必ずこのモデルハウスを見せ、その上で資金計画を実施しました。**総予算からリフォーム予算を先取りする営業フロー**を徹底しました。



移動式モデルハウス

【資金計画の考え方】

- **総予算 - リフォーム予算 = 物件価格**
- × **総予算 - 物件価格 = リフォーム予算**



店舗併設モデルルーム

そうすることで、リフォーム未経験の営業社員でも、高額リフォームを受注することができました。モデルハウス導入後、**リフォーム搭載率・契約率・契約単価が大幅にUP**し、課題だった1件当たりの単価も大きく向上しました。

測量設計会社が未経験から不動産を立ち上げて2年！ 年商7000万から年商5億円に急成長した成功ストーリー

中古+リフォームビジネスを始めるために取り組んだこと

2 買取再販の強化と分譲スタート

中古住宅購入検討者へのリフォームのイメージ訴求として、活用した移動式モデルハウスは、仕入れから半年ほどで販売します。当初は、年間2~3棟を販売する計画だったのですが、登記情報が変化した物件の所有者に対して自動でDM（写真1）を送付することで、買取できる物件情報の取得に成功し、**年間15棟・粗利6,000万円**の再販物件を販売することが



写真1

できました。また、不動産事業を立ち上げ、土地の仕入れも強化でき、分譲事業をスタートさせるきっかけにもなりました。

3 土地・中古住宅専門店のOPEN

さらに中古+リフォームと買取再販の強化のため、「**土地・中古住宅専門店**」を出店しました。「**土地・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を行うことができました。



店舗写真

測量設計会社が未経験から不動産を立ち上げて2年！ 年商7000万から年商5億円に急成長した成功ストーリー

中古+リフォームビジネスを始めるために取り組んだこと

4 未経験社員の採用

不動産業界は**労働集約産業**で、人の数が売上・粗利に直結します。即戦力化できる業界経験者を採用しようとしたのですが、船井総合研究所のコンサルタントから「**経験者よりも未経験者を採用し、自社で育成していった方が粗利実績が高くなる。**」と言われ、半信半疑のまま**不動産業界未経験**の営業社員を2名新規採用しました。実際に、不動産未経験社員が**入社初年度で粗利2,000万円**を達成することができました。

5 営業の標準化

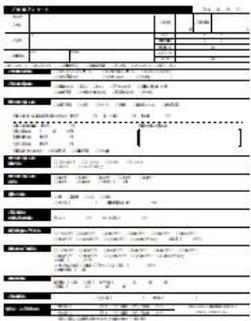
ターゲットを明確にしたことから、不動産未経験でも取り扱う商品が絞られ、仕組み化が容易になりました。

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、未経験新人が3カ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】



【リフォームパックカタログ】



【資金計画シート】
【希望エリアヒアリングシート】



今回のセミナーで公開する

中島測量設計の取り組みとは？

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 未経験営業でも1,000万円リフォームが獲得できる定額制リノベ商品のつくり方

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！



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

見るだけで
欲くなる
リノベ空間
モデルルーム！



土地・中古住宅専門店の出店メリット

ポイント 1 売却相談客の来場が増えたことで、自社での**媒介取得数**が増えました

ポイント 2 売却相談の中から、**自社で買取**を増やし、**中古再販**も強化できた

ポイント 3 商圏内での**物件シェア率が地域No.1**になり、店舗への**集客数が大幅に増えた!**



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



ここまで株式会社中島測量設計 代表取締役 中島 量 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、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、全国の住宅会社・リフォーム会社・太陽光事業者向けに、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。株式会社中島測量設計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。

測量会社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

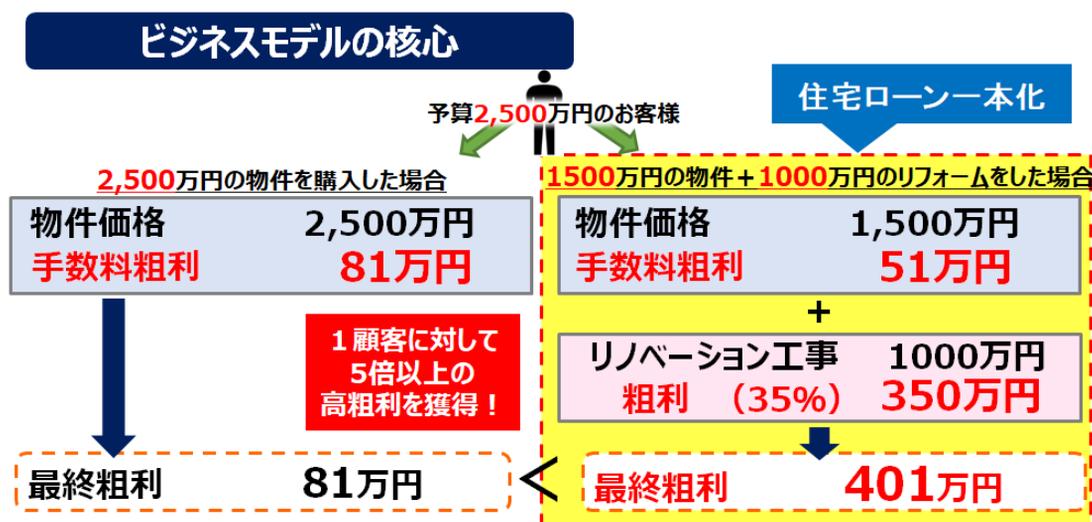
中古住宅リノベーションビジネス参入後3年目の目標として、売上5億円、粗利2億円を達成させます。最終的には、不動産で地域1番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開を行なっていきます。

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	年間合計
● 組織計画													
人員数													
営業社員	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	120
営業専任	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
リフォーム担当	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
社員数(PA含む)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
● 中古物件仲介 売上計画 (表簿入金ベース) ※入金は契約成立月ずれる													
平均単価	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
契約本数(売)	8	8	8	8	10	10	10	10	12	12	12	12	120
契約本数(売R)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約本数合計	8	8	8	8	10	10	10	10	12	12	12	12	120
売上	351	401	401	401	401	501	501	501	501	601	601	601	5,782
● リフォーム 売上計画 (完工入金ベース) ※入金は契約成立月ずれる													
契約数	6	6	6	6	7	7	7	7	8	8	8	8	84
リフォーム単価	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
売上	2,940	2,940	3,360	3,360	3,360	3,360	4,200	4,200	4,200	4,200	5,040	5,040	46,200
粗利高	1,029	1,029	1,176	1,176	1,176	1,176	1,470	1,470	1,470	1,470	1,764	1,764	16,170
リフォーム契約率	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
● 中古+リフォーム部門 売上計画													
売上	3,291	3,341	3,761	3,761	3,761	3,861	4,701	4,701	4,701	4,801	5,641	5,641	51,982
粗利高	1,380	1,430	1,577	1,577	1,577	1,677	1,971	1,971	1,971	2,071	2,365	2,365	21,932

※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等、全国で成功事例が続々誕生しています。



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

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。



未経験社員ばかりでもできた！

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+リフォーム導入への基本理念 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. 店舗外観開発のポイント 4. 店舗内観開発のポイント 5. 店舗内観開発(その他)	03. 中古+リフォーム集客マニュアル 1. 集客対策強化のポイント 2. 購入客集客の考え方と実施策 3. 中古物件フェアによる集客 4. 集客サイトの実施 5. 専用ホームページが目指している事 6. 専用ホームページの構築 7. サイト構築の基本方針 8. 中古+リフォームサイト構築提案 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. 来店初期対応の実施内容 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. 物件案内の全工程のフロー 12. 中古+リフォームの全工程のフロー 13. 営業提案と営業のポイント 14. 営業活動の基本的行動量 <付録> ・アプローチブック ・初回接客営業マニュアル	05. リフォーム商品化提案 1. リフォーム商品化の必要性 <付録> ・水廻り商品カタログ ・(キッチン/バス/トイレ/洗面台) ・オール電化・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 ・ 媒介取得強化手法の概要 ・ 集客戦略書 (売り) ・ 営業戦略書 (売り) ・ 集客戦略書 (購入) ・ 営業戦略書 (買手) ・ リフォーム接客備	③ 【買い】マニュアル・トーク集 ・ アプローチブック (初回接客) ・ トークマニュアル (初回接客) ・ 反響引き上げトークマニュアル ・ SUUMO等集客マニュアル ・ 電話連絡トークマニュアル ・ 店内初接客資料
② 【売り】マニュアル・トーク集 ・ 高単価引き上げトークスクリプト ・ 媒介売却がマニュアル ・ 高単価アプローチブック ・ ランクアップトークマニュアル ・ ヒアリングシート ・ システムの価格設定管理画面 ・ 声優で価格設定管理画面 ・ 声優/内覧書 ・ 電話連絡時音声 ・ 二階書庫 ・ 高単価集客資料	④ 帳票類 ● 受託物件ランクアップ表 ● 査定反響管理帳票 ● 案件別管理表 ● 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
--	--

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の事例

関西 大阪府和泉市
地域 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！**



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、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。



東北 福島県いわき市
地域 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。



北海道 北海道旭川市
地域 株式会社カワムラ

**不動産事業を新規立ち上げ。旭川市
No.1の不動産事業へ向けて好発進！**



代表取締役社長
川村 健太氏

不動産事業で地域1番店を目指すため、不動産事業強化のために始めました。OPENして半年、平均店舗粗利1,000万円を超えることができました。旭川の不動産のシェア拡大に向けて、事業を展開していきます。



講座

セミナー内容

地方企業が不動産新規参入！中古リノベで地域一番店になる方法

第一講座

- ポイント**
- ・市場規模縮小の時代！地方企業が取り組むべきこととは!?
 - ・不動産未経験！中古リノベの必勝法!単価1,000万円を受注するカギは「特化」すること!?
 - ・未経験が売れる！高生産性営業社員を生み出す中古リノベビジネスモデルとは!?

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
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反響ゼロからを月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。



第二講座

不動産事業新規参入で初年度粗利1億円を達成した成功の要因

- ポイント**
- ・測量会社が不動産事業へ新規参入し、立ち上げ2年で売り上げ5億円を達成!!その取り組みを紹介!!
 - ・ウッドショックの影響もなく、未経験営業でも3ヵ月で育成。不動産事業に新規参入して最短業績アップをする秘訣をお話いただきます。

株式会社中島測量設計 代表取締役 **中島 量 氏**

株式会社中島測量設計は創業以来、一貫して「企業活動を通じた安全で安心な顧客の権利の確保」を企業理念としています。お客様の悩みやご相談に真摯に向き合い、良き『コンパス』となって取組んでまいります。そのような思いから、2021年に石狩市に土地・中古住宅専門店をOPEN。不動産未経験から専門店を立ち上げ、売上7000万円が2年で売上5億円に成長させることができました。



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**
- ・不動産新規参入!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!?
 - ・地方の建築・リフォーム会社が安定して不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略とは!?
 - ・不動産未経験！入社6ヵ月で単月粗利300万円達成！高生産性営業社員の育成マニュアルとは？

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 眞柴 知也



第四講座

地方企業の経営者がこれから力を入れるべきこと

- ポイント**
- ・市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは
 - ・アフターコロナ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 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【お申込み方法】 \ Webサイトからのお申込みをお願いします /

全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時：2022年9月27日(火) お申込み期限：9月23日(金)
2022年10月3日(月) 9月29日(木)
2022年10月11日(火) 10月6日(木)

お時間：13:00~16:00(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」と検索しご確認ください



受講料： 一般価格：税抜15,000円（税込16,500円）/1名様
会員価格：税抜12,000円（税込13,200円）/1名様

船井総研 090402 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。
セミナー情報はWebからもご確認いただけます。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/090402>
【TEL】0120-964-000（平日9:30~17:30）

オンライン
セミナー