

賃貸仲介会社の経営者の皆様へ

中古住宅の 売買仲介に 新規参入して



初年度
1 拠点

粗利

1.0 億円



愛知県
株式会社ナガタハウジング
代表取締役 永田 光笛氏

- 売買未経験！自社媒介ゼロでも
OPEN月で25組来場を獲得！
- 仲介+リノベ受注！相見積ゼロで
粗利45%超の高収益を実現！
- 素人営業マンが3ヵ月で
粗利300万/月を達成！
- 2店舗目出店予定！

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。
新型コロナウイルス感染症拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がございますので、
何卒ご理解をいただきますよう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して必ずご確認ください。

賃貸会社が中古リノベで売買仲介参入セミナー お問い合わせ No.S091508

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

2022年 11/21 (月) 時間：13:00～16:00
(受付は12:30より)

<主催>



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

Email: 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」明記の上、ご連絡ください。

ゲスト
講師

愛知県名古屋市
株式会社ナガタハウジング
代表取締役 永田 光笛氏



株式会社ナガタハウジングは、平成22年に賃貸物件の仲介事業を行う不動産会社としてスタートしました。創業以来、「住まいの提供を通して、快適な暮らしと豊かな社会づくりに貢献する」を理念に掲げ、賃貸管理・リノベーション・不動産の売買といった不動産全般について取り扱う会社に成長しています。2022年1月に名古屋市天白区に中古住宅専門店「住まいる」をOPEN。立ち上げ初月は43組の実来店数を集客。以後、毎月安定して売上を伸ばし、業績を拡大しており、2023年に2店舗目の出店に向けて動き始めています。

賃貸仲介会社が**中古住宅の売買仲介事業**
に新規参入！業界未経験の素人集団で、
OPEN7ヵ月で粗利5,000万達成！

Q.売買仲介へ新規参入後の実績はどうですか？

もともと賃貸仲介事業で、売上7,000万円の弊社でしたが、2022年1月に売買

未経験から**売買仲介に新規参入！OPEN7ヵ月で**

粗利5,000万円を達成！今期は**粗利1億円**

達成見込みです！**未経験社員ばかり**で、初年度は苦戦

すると予測していましたが、**予想を遥かに上回る結果**でした！

Q.未経験から売買仲介へ参入を決めた理由は？

賃貸仲介だけでは、**大きく成長できない**と感じていました。売買仲介への新規参

入は常に考えていましたが、賃貸と売買は同じ仲介業であるものの、新規参入には勇気が必

要でした。しかし、**5年後のこと**、会社の「ミッション」や「ビジョン」の達成のために

チャレンジしない理由はありませんでした。

Q.中古住宅に特化した理由は？

後発での売買仲介事業への参入！

他社との差別化が必要

だと考えていました。また仲介単価の高い、

新築建売は競争が厳し

いですし、もちろん**自社媒介物**

件はゼロ……



交通量の多い立地に
90坪超の大型店舗をOPEN！

**片手仲介手数料だけでは、売買事業の収益
化は難し**そうな気がしていました。

そのような時、

船井総合研究所さんからDMが届き、

「とりあえずセミナーに参加してみよう」

という軽い気持ちで参加したのが、

大きなターニングポイントになりました！

新規事業立ち上げに関心のある経営者向けセミナー

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

立ち上げ初年度で
売上2.5億円達成

「10坪未満の小さな物件でも、リフォームで高収益を実現できる。中古住宅の需要は年々増加しており、中古リノベーション事業は、中古住宅の需要に応えるための有効な手段である。中古リノベーション事業は、中古住宅の需要に応えるための有効な手段である。中古リノベーション事業は、中古住宅の需要に応えるための有効な手段である。」

代表取締役 川村 健太

Funai Sokken TEL 0120-964-000

申込みはこちらからお申し込みいただけます！

昨年度の船井総合研究所のDM
以前から気になっていました

Q.中古住宅に特化した結果どうでしたか？

OPEN初月から、55組も 住宅購入検討客が来場

して本当に驚きました。

自社商圈内に売買仲介会社は沢山ありますが、

中古住宅に特化した店舗

は自社のみなので、

出店と同時に差別化できているメリットがありますね。

あと一番のメリットは、**営業が本当に楽**というか、、、

来場するお客様が**全員、中古住宅購入検討の方**ばかり

なので**営業手法がシンプル**で、**未経験社員でも**

早期に契約獲得につなげやすいです。



イベント日当日の様子
プレオープンでは、2日間で
45組の総来場

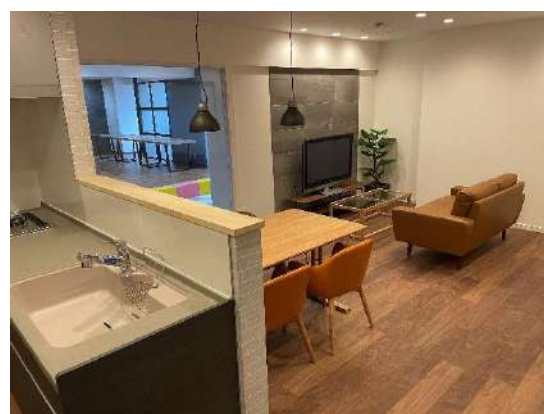
【営業社員様紹介】



不動産**未経験**



不動産売買・リフォーム**未経験**



店舗併設の**モデルルーム**

Q.毎月25組以上を住宅購入検討客を 来場させる集客手法を教えてください。

集客手法は2つで、**来場型チラシ**と

自社の中古専門HPです。

大手のポータルサイトは活用していません。



グランドオープンチラシ（表面）
反響率：1/5,000

自社HPでは、**月に50件程度の会員登録の取得**

ができています。Web反響顧客に対して、**テレアポマニュアル**を

活用してテレアポを実施！

週末の物件探しイベントをご案内して、**店舗来店へアポを獲得**

しています。



媒介ゼロ！OPEN初月から
会員登録反響を獲得できる
自社不動産サイトを立ち上げ

テレアポのトークマニュアルを整備！
反響→アポ率20%を達成しました

Q. 売買未経験の営業マンの育成は？

売れる仕組みとロープレが基本です。初回接客で活用するアプローチブックをベースに、未経験でも契約率UPにつながる営業ツールを整備しています。



アプローチブック



エリア相場MAP



資金シミュレーションツール

1	アンケートヒアリング	ヒアリング①
2		ヒアリング②
3		ヒアリング③
4		購入とき
5		中古住宅を探す上でのポイント
6		中古住宅のメリット・デメリット
7		新築Vの賃貸Vの優劣・リノベーション
8		中古住宅のデメリット・中古住宅はリフォームが当たり前
9		ワンストップサービスからできること、こんな不動産会社に注意
10		住宅ローン審査
11		重要書類
12		Beforeルーム
13		Afterルーム (空室)
14		Afterルーム (キッチン)
15		Afterルーム (お風呂)
16		Afterルーム (洗面)
17		Afterルーム (トイレ)
18		施工事例
19		施工事例①
20		施工事例②
21		施工事例③
22		施工事例④
23		資金計画
24		優先順位決め
25		レイアウト提案
26		次回アポ



営業フローとTOP営業マンのロープレ動画

OPEN準備期間中は、先に成功されている**他社のトップ営業マンの動画マニュアル**を参考に、暗記からスタート！

1日3時間以上のロープレを実施！

その結果、**業界未経験の若手社員が入社3ヵ月で単月粗利300万円を達成**しました！

今回のセミナーで大公開する中古住宅の 売買仲介で新規参入で成功した取り組み

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
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は間違い!
商圈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!



月間粗利1,000万を達成する**中古売買仲介**

ポイント
1

面談契約率20%超! **初年度粗利1億円**を達成するために
必要な**新出店時の事業戦略**とは! ?

ポイント
2

中古住宅仲介時に、リノベ受注! 仲介手数料+リノベ粗
利で**事業粗利45%!** の**高収益ビジネス**とは! ?

ポイント
3

中古住宅の売買仲介事業新規立ち上げ**3年で売上5億円**
粗利2億円、営業利益5000万の収支計画

入社3ヵ月で**月粗利300万**達成! **営業ツール**

ポイント
1

未経験若手社員でも**暗記するだけ!**
入社3ヵ月で**粗利300万**を達成する**動画マニュアル**



ポイント
2

初回接客時に**見せるだけで、中古仲介+リノベ受注**
できるアプローチブックとは! ?

ポイント
3

今じゃない! いい物件が出たら・・・を回避させる
購入時期訴求ツールとは! ?



中古住宅の売買仲介 初年度粗利 1 億円達成 成功のポイントを徹底解説



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

賃貸仲介会社が**未経験から売買事業に新規参入し、初年度粗利1億円を達成した企業の成功レポート**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、全国の売買仲介未経験の企業向けに、中古住宅の売買仲介事業新規立ち上げや、中古仲介×リノベ、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売買仲介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の実際の手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！！

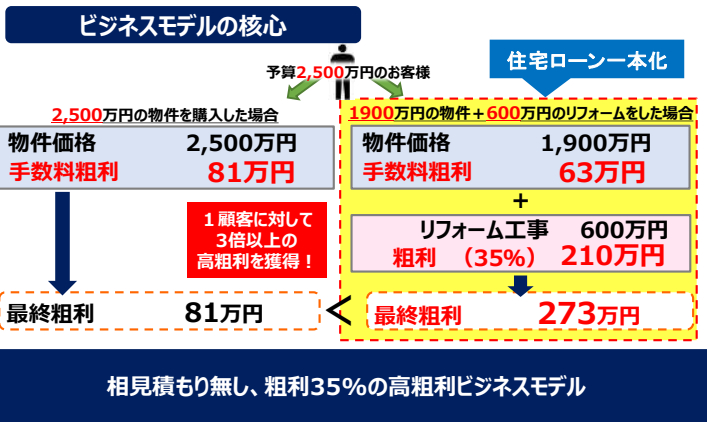
年々、人口減少、新築着工減少、空き家問題、コロナ禍・・・市場不安定の中、新築工務店やリフォーム会社の経営者より、次の事業の柱を模索され、不動産事業に新規参入したい！新規参入したが事業がうまく行っていないというお悩みの声を沢山いただいております。不動産に限らず、**新規事業の成功の鍵は集客**にあります。不動産業界の場合、一般的に、専任媒介等の媒介物件がないと集客ができない。そう言われています。事実として、専任媒介等の物件情報を自社で持つことが成功の近道ですが、そう簡単ではないのが現実です。しかし、集客手法やビジネスモデル全体のマーケティングを工夫することで、**専任媒介ゼロでも不動産店舗OPEN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



※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！

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、不動産で地域一番店を達成するために、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

●概算計画

項目	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
営業収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
営業費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
リフォーム収入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
社員給与(仮定)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144

●中古物件仲介：売上計画（返済入金ベース） ※売上金は翌月に入金される

項目	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
契約手数料(買い)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約手数料(売り)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約手数料合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
売上	250	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	5,700

●リフォーム：売上計画（売上入金ベース） ※売上金は翌月に入金される

項目	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
契約手数料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
リフォーム収入	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
売上	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	2,800	33,600
総売上	1,050	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	13,900

●中古×リフォーム部門 売上計画

項目	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
売上	2,500	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	50,700

全国で成功事例が“続々”登場！

中古住宅の売買仲介で成功した企業様の事例

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！**



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ヵ月で売上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か月以内に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。



北海道地域 北海道旭川市
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

不動産事業で地域一番店を目指すため、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。



賃貸会社が中古リノベで売買仲介参入セミナー

お問い合わせNo.S091508

セミナー開催日時：11月21日(月) 13:00～16:00(受付12:30より)

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

第一講座

船井総合研究所の講座内容

賃貸仲介会社が不動産売買仲介事業新規参入!! 中古リノベで地域一番店になる方法

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 山添 俊介

市場規模縮小の時代！リフォーム会社がいま取り組むべきこととは!?生産性アップ！
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！リフォーム営業マン生産性の2.5倍!中古リノベビジネスモデルとは!?

第二講座

特別ゲスト講座

賃貸仲介会社が中古リノベを始めて 立ち上げ半年で成功した秘訣

中古リノベ事業新規立ち上げのポイント
を徹底解説!!店舗新規立ち上げから
半年で粗利4500万円を達成できた理
由をお話いただきます!!



株式会社ナガタハウジング
代表取締役
永田 光笛 氏

ゲスト 講師

第三講座

船井総合研究所の講座内容

1店舗売上3億円、粗利1.5億、営業利益4,000万円! 全国60会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 眞柴 知也

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・不動産会社が安定して不動産購入客を月間30件集客するマーケ
ティング戦略とは!?
不動産未経験でも入社6ヶ月で単月粗利300万円達成！リフォームを2.5倍生産性営業社員の育
成マニュアルとは?

第四講座

船井総合研究所の講座内容

2023年不動産会社の経営者がこれから力を入れるべきこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 山添 俊介

市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは!?
コロナ禍・インフレ時代に新規立ち上げを行うポイントとは!?



セミナー当日に、実際に活用しているツール等をお見せいたします

ご入金確認後、マイページの案内を持ってセミナー受付とさせていただきます。

賃貸会社が中古リノベで売買仲介参入セミナー お問い合わせNo.S091508

2022年11月21日(月) 開始 終了
13:00 ▶ 16:00
(受付12:30より)

(株)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

日時・会場

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

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、会場は受講票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場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、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お願い申し上げます。

申込期限

各開催日の4日前まで

●銀行振込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合がございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格

税抜 15,000円(税込 **16,500円**)／一名様

会員価格

税抜 12,000円(税込 **13,200円**)／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へ ご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

1.Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
091508 で検索

2.お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振
込
のご選択が可能

3.メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講



受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

▼ご参加いただくにあたり 下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによる
ご来場者様の体表温スクリーニング
または、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱（37.5度以上）がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますこと
をご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

▼お申込みはこちら

