

不動産未経験・新規参入したい  
新築工務店・リフォーム会社の  
経営者の皆様へ

# 売買仲介事業を立ち上げて 新築リフォーム売上にプラス

売上 **6** 億円 粗利 **3** 億円

～～成功事例レポート～～

3年前に未経験から不動産売買事業を立ち上げを決意しました。あの時参入していて本当に良かったです！うちのような**工務店・リフォーム会社**が**売買仲介で成功するカギは、中古住宅市場の攻略**です！

続きは・・・具体的な内容は中面をご確認ください！  
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へ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Web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。



北海道  
株式会社カワムラ  
代表取締役社長 川村 健太 氏

売買仲介事業を立ち上げて売上6億円、粗利3億円達成セミナー

お問い合わせ No.S093562

東京  
会場

2023年  
1/17 (火)  
時間：13:00～16:00



<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

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102年の地域密着企業。経営ビジョンは、『住む』ということ。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、旭川市に中古住宅専門店「カワイエ」をOPEN。立ち上げ初年度は、売上4.8億円、粗利1.8億円を達成。2年目の2022年3月に札幌市で中古住宅専門点をOPEN。売上6億円、粗利3億円を達成した。2023年に、札幌市にもう1店舗中古住宅専門点を出店予定！



## 新築・リフォーム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、売上6億円、粗利3億円を達成！

### Q.不動産事業へ新規参入後の実績はどうですか？

2020年5月に売買未経験から**売買仲介に新規参入**！OPEN**初年度で粗利1.8億円を達成**！OPEN**3年**には、**売上6億円・粗利3億円達成**することができました！**未経験社員ばかり**で苦戦すると予測していましたが、**媒介300件取得・3店舗出店と予想を遥かに上回る成果**でした！

### Q.未経験から売買仲介へ参入を決めた理由は？

売買仲介事業をいつかやりたいと考えてはいましたが、新規立ち上げのタイミングを先延ばしにしていました。一方、リフォーム事業で**商圈No.1**を獲得するため、2020年から人員を増員。

しかし、コロナウイルスの大流行で、リフォーム事業の売上が**半減**。このとき、リフォーム事業で増やした人員で、売買仲介業を立ち上げることはできないかなと悩んでいるときに会ったのが、中古住宅専門店で**の売買仲介事業立ち上げ**でした！

既存事業とのシナジーも高く**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、もちろん事業立ち上げ時には、

### 自社媒介物件はゼロ……

### 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。

そこで、「**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。

結果的に、**中古住宅に特化**することで、集客を最大化させることが

できただけでなく、営業で**売る商品**が明確になり、業界未経験の若手・新卒社員でも初年度から活躍することができるようになりました。

## 事業部別の年間粗利生産性

- ・新築：3,000万円／人
- ・リフォーム：2,000万円／人
- ・**売買仲介：3,300万円／人**



交通量の多い道路沿いに  
大型店舗をOPEN！

## Q.中古住宅に特化した結果どうでしたか？

**OPEN初月から、100組  
以上も住宅購入検討客  
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**



イベント日当日の様子  
プレオープンでは、2日間で  
**90組の総来場**

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。

### 【営業社員紹介】



不動産売買・リフォーム  
**未経験**



不動産売買  
**未経験**



店舗併設の**モデルルーム**



# Q.毎月30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：1/4,000

自社HPでは、**月に80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。

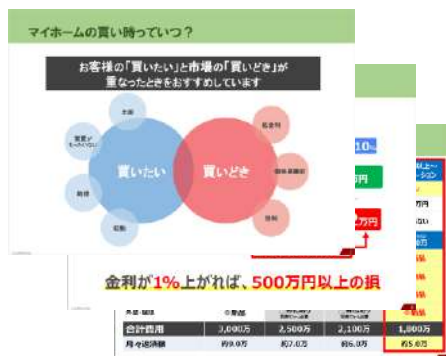


テレアポのトークマニュアルを整備！  
反響→アポ率20%を達成しました

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

## 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  |             | 買いき                           |
| 5  | アプローチブック    | お客様のニーズを把握するためのポイント           |
| 6  |             | 中古住宅のメリット・デメリット               |
| 7  |             | 新築VVSのメリット・デメリット              |
| 8  |             | 中古住宅のデメリット・デメリット              |
| 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 |             | 不動産のロープレ動画                    |
| 11 |             | 事例動画                          |
| 12 | モデルルーム      | Beforeルーム                     |
| 13 |             | Afterルーム（完成）                  |
| 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 |             | Afterルーム（廊下）                  |
| 19 | 施工事例        | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 20 |             |                               |
| 21 | シミュレーションツール | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 22 |             |                               |
| 23 | 資金計画        | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 24 |             |                               |
| 25 | 優先順位決め      | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 26 | レイアウト提案     | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 27 |             |                               |
| 28 | 次回アポ        | 1 モデルルーム案内 Beforeルーム          |
| 29 |             |                               |

営業フローと

TOP営業マンのロープレ動画

新人社員の育成は、**社内のトップ営業マンのロープレ動画マニュアル**を作成。TOP営業社員のロープレ動画を丸暗記からスタートしました！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・新卒社員が入社**

**3カ月で単月粗利200万円を達成**しました！

# 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

新築・リフォーム会社が**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、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取り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おこなっていない。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。

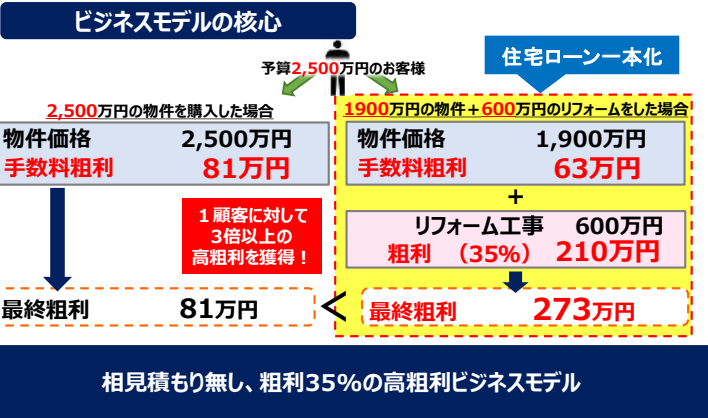


# 中古×リノベーション特化！中古住宅専門店が高収益不動産！

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！

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 |
|------|-----|-----|-----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|------|
| 営業収益 | 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    |
| 営業利益 | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| 経常利益 | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |

●中古物件仲介 売上計画（決済入金ベース） 収入源は主に決済入金による

| 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  |
|----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| 契約件数(買い) | 8   | 8   | 8   | 8   | 10  | 10  | 10  | 10  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 120   |
| 契約単価(平均) | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0     |
| 契約単価合計   | 0   | 0   | 0   | 0   | 10  | 10  | 10  | 10  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 12  | 120   |
| 売上       | 250 | 400 | 400 | 400 | 400 | 500 | 500 | 500 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5,700 |

●リフォーム 売上計画（営業入金ベース） 収入源は主に決済入金による

| 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 |
|----------|-----|-----|-----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|------|
| 契約件数     | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| 契約単価(平均) | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| 契約単価合計   | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| 売上       | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| 経常利益     | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |
| リフォーム総計  | 0   | 0   | 0   | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0  | 0   | 0   | 0   | 0    |

●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 | 250 | 400 | 400 | 400 | 400 | 500 | 500 | 500 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 5,700 |

初年度売上2.5億円、粗利1.2億円の事業計画 8



## 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  
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。

# 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論
3. 中古+リフォームのポインント
4. 中古+リフォームの営業コンセプト
5. 中古+リフォームの営業コンセプト
6. 人員体制と役割
7. 投資モデル
  - ① 投資モデル(1年目)
  - ② 投資モデル(2年目)
  - ③ マーケティングプラン(1年目)
  - ④ マーケティングプラン(2年目)

## 02.中古+リフォーム店舗マニュアル

1. 出店計画
2. 投資採算計画
3. 店舗内装設計のポイント
4. 店舗内装設備の導入
5. 店舗内装設備(その他)

## 03.中古+リフォーム接客マニュアル

1. 接客対応の流れのポイント
2. 購入意思決定のきっかけと流れ
3. 来店時対応の7つの基本
4. 接客サイトの準備
5. 様々なホームページが目指している事
6. 様々なホームページの表現
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効率向上に繋がる

10. アクセス向上と検索エンジン最適化
11. 契約を閉じると仕組み

## 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. 来店時顧客の案内の案内内容
4. 中古+リフォームのフォローアップ
5. 中古+リフォームの営業の流れ
6. モデルルームの活用方法
7. 会社の信用・実績を高める
8. 資金配分

9. 顧客満足度のポイントと物件提案
10. 顧客満足度の基本フロー
11. 顧客満足度の基本フロー
12. 中古+リフォームの営業のフロー
13. 営業目標と営業のポイント
14. 営業活動の基本行動指針
- <付録>
- ① アプローチブック
- ② 顧客満足度営業マニュアル

## 05.リフォーム商品カタログ提案

1. リフォーム商品化の必要性
- <付録>
- ① 最新の商品カタログ
- ② (オプション)バス・トイレ・玄関
- ③ オプション・外装塗装・浴室・風呂・バックカントリー

## 06.営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動管理の管理
3. 報告管理

## 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】スターダーキット

- 媒介・仲介強化手法の解説
- 業容整理術（売り）
- 営業戦略術（売り）
- 無業整理術（購入）
- 空室管理術（賃）
- リフォーム採算術

媒介・委託から買いの契約、  
リフォーム採算までの  
重要法律と行動も解説。



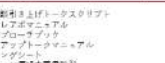
### ③【買い】マニュアル・トーク集

- アプローチブック（初回面談）
- トークマニュアル（初回面談）
- 売買契約上げトークマニュアル
- 売却の成果を伝えるメール
- 売買仲介トークマニュアル
- 本物件採算簿



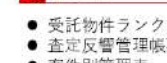
### ②【売り】マニュアル・トーク集

- 営業戦略を上げトークスクリプト
- 売却トークマニュアル
- 売却アプローチブック
- マンション売却トークマニュアル
- 売却アプローチシート
- マンション団体の管理規約
- 不動産売却成功の秘訣
- 手帳・計算機
- 委託契約の書
- 見積書
- 部分賃料集
- 採算表



### 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



店舗・店出および、集客から契約、リフォーム掲載までの重要指標とポイントを掲載。

## ③ 商品ツール

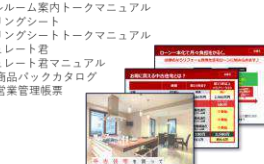
- マンション リフォームパック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- 戸建て リフォームパック 仕様表/原価表 (スタンダード・プレミアム)
- マンション・戸建て オプション工事 仕様表





## 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
- ビジネスシート
- プライミ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



The image displays a variety of business tools for real estate agents, specifically for selling used homes and performing renovations. The tools are arranged in two rows. The top row includes a brochure with a photo of a house, a manual for initial client contact, and a reception sheet. The bottom row features a catalog of renovation products, a simulation tool showing house models, and an accounting form. Each tool is labeled with its name in Japanese.

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！

## 中古住宅の売買仲介で成功した企業の事例

**関西地域** 大阪府大阪市  
**ALLAGI株式会社**

**7年で売上20億円の事業に成長！  
中古マンション専門店で10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、7年で売上20億円の事業になりました。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カ月以内に受注できるようになり、若手が入社後に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** 奈良県奈良市  
**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  
5年で2店舗売上7億円を達成！**



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5年で2店舗売上7億円を達成。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。





## お問い合わせNo.S093562

東京会場 2023年1月17日（火） 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 （川村社長ご登壇）

札幌・旭川で地域No. 1の不動産の多角化経営  
100億円企業に向けた不動産参入の軌跡

- ・新築工務店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際に苦戦した内容とは!?
- ・立ち上げ1年半で多店舗展開するためのポイント
- ・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?
- ・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!?
- ・自社サイトの反響数が月間80件以上獲得できている集客方法とは!?
- ・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!?



株式会社カワムラ  
代表取締役社長  
川村 健太 氏

## 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!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?

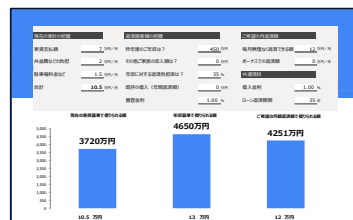
## 船井総合研究所の講座内容

**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!?  
インフレ時代に新規立ち上げを成功させるポイントとは!?

[illegible]

| お家に買える中古住宅とは？ |         |         |                   | 図解表 |
|---------------|---------|---------|-------------------|-----|
|               | 新築      | 築15年まで  | 築16年以上<br>リノベーション |     |
| 価格            | 安い      | 普通      | 高い                |     |
| 希望価格          | 4,700万円 | 4,100万円 | 2,900万円           |     |
| リノベーション価格     | -       | -       | 560万円             |     |
| 付帯設備・オプション・家電 | ○ 無し    | ○ あり    | ○ あり              |     |
| 床・天井・壁        | ○ 新築    | ○ 近全新築  | ○ 新築              |     |
| キッチン設備        | ○ 新築    | ○ 近全新築  | ○ 新築              |     |
| 浴室設備          | ○ 新築    | ○ 近全新築  | ○ 新築              |     |
| 合計費用          | 4,700万円 | 4,100万円 | 3,580万円           |     |
| 月々返済額         | 約1.9万円  | 約1.1万円  | 約9,600円           |     |



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。

# 売買仲介事業を立ち上げて売上6億円、粗利3億円達成セミナー

お問い合わせNo.S093562

## 東京会場

2023年1月17日(火) 開始 13:00 終了 16:00

(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

(受付12:30より)

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

日時・会場

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Web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もございます

※満席などで期限前にお申し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)/1名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込13,200円)/1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みに適用となります。

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  
093562 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](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木) まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

## 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によるご来場者様の体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

