

「中古リノベーションって本当に儲かるの?」と
感じている**住宅・不動産会社**の皆様へ

船井総合研究所が
厳選した

中古リノベ ビジネス事例 10選

1拠点売上4億円営業利益4,000万円モデル

不動産未経験からの
新規立ち上げ 5年で**0億円** → **7億円**

中古住宅専門店で
2店舗展開!

本業を超える事業にまで
成長できました

ゲスト講演

代表取締役 山崎 貴修氏・専務取締役 石山 雄一郎氏
※石山氏のご登壇はございません。

株式会社ライフラインサービス
(高知県高知市)

築古物件の販売に特化!不動産売買・
中古+リフォーム・買取再販の
3つの業態で大幅成長

5年で**7千円** → **7億円**

株式会社アイーナホーム
(北海道函館市)
※登壇はございません。

リフォーム事業・不動産事業
2つの専門業態を複合店化
6拠点で

不動産
売上 **6.5億円** → **18億円**

株式会社オノヤ
(宮城県・福島県)
※登壇はございません。

中古リノベビジネスで売上4億円つくる
ロードマップ資料を贈呈



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きます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。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たので必ずご確認ください。

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

中古リノベビジネス事例10選 大公開セミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S098181

東京会場: 株式会社船井総合研究所 東京本社 2023年5月15日(月) 13:00~16:00 (受付12:30より)

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]を明記の上、ご連絡ください。

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

Webからセミナー情報をご覧いただけます。



Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 098181

不動産未経験からの新規参入！

未経験新人を新規採用し

5年で売上7億円・粗利2.4億円の

事業に成長

不動産・リフォーム未経験社員でも

ここまで事業が成長した理由

■株式会社ライフラインサービスの紹介

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拡大。2015年度より新築事業に新規参入し、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年度には、2店舗目を出店。中古+リフォーム事業では、売上7億円・粗利2.4億円で既存事業を抜くまでに成長している。

株式会社ライフラインサービス
代表取締役 山崎 貴修 氏

株式会社ライフラインサービスの売上推移について



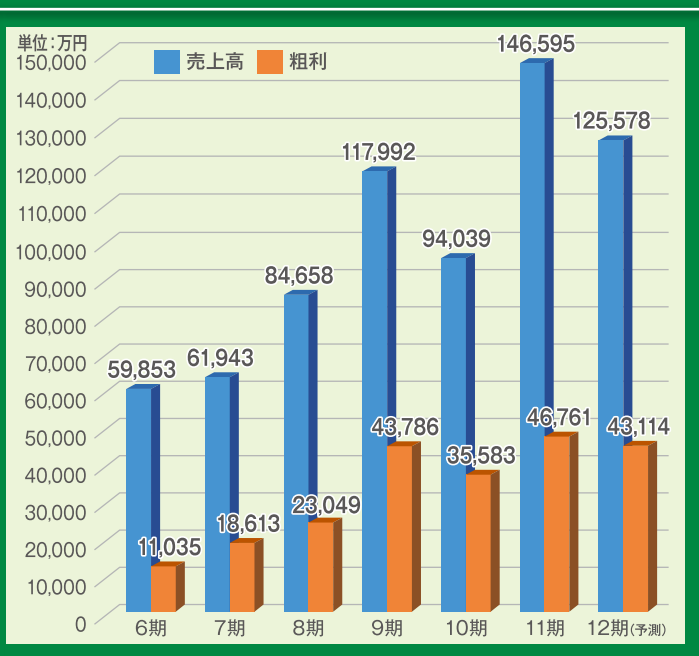
【設立】2011年

【事業内容】

太陽光発電システム、オール電化、革新ローコスト住宅(ZEHビルダー)省エネコンサルティング、オール電化リフォーム

【売上高】15億円 【社員数】40人

【拠点】高知県



不動産事業で5億円,10億円の成長を実現した事例が他にも多数！

成功事例

株式会社アイーナホーム
代表取締役
山下 史昭 氏



立ち上げ5年で
売上8千万から8億
への10倍成長！

立ち上げ5年で売り上げ8千万円から
8億円へと驚異の10倍成長！！

函館市での圧倒的地域一番店を達成し、
2023年度には札幌に新規出店を計画して
おり、2025年度までに年間売り上げ
30億円企業を目指す！



不動産事業

(中古R+売買+空き家)

2017年	0.8億円
2018年	2.2億円
2019年	3.0億円
2020年	5.6億円
2021年	7.6億円

成功事例

株式会社カワムラ
代表取締役社長
川村 健太 氏



新規事業でも
2021年115棟の
地域トップビルダー

不動産新規参入3年目ながら、平均請負
単価1,000万円で店舗の月平均粗利
1,550万円を達成し、
旭川地域一番店にまで上り詰める。
札幌に2店舗新規出店し、年間合計売上
5.5億円の不動産事業部！



不動産事業

(中古R+売買+空き家)

2019年	0億円
※立ち上げ前	
2020年	0.6億円
(6か月間)	
2021年	4.1億円
2022年	5.5億円

不動産事業で5億円,10億円の成長を実現した事例が他にも多数！

成功事例

株式会社オノヤ
代表取締役社長
小野 浩喜 氏



6店舗売上30億円！
リフォーム会社からの
参入で売り上げ上昇

創業80年、東北エリアでNo1リフォーム会社として不動産事業部に2009年度に新規参入。今や6店舗の多店舗展開に大成功し、売上18億円を達成！
圧倒的な自社施工力を活かし、新卒でも1,000万円請負事例を多数輩出！！



不動産事業 (中古R)

2017年	6.5億円
2018年	7.5億円
2019年	8.1億円
2020年	9.0億円
2021年	18億円

成功事例

株式会社リプロデザイン
代表取締役
千葉 武志 氏



2018年に中古住宅
専門店を設立
中古Rと再販で
売り上げ8.3億円

2018年に不動産に新規参入後たったの5年で売り上げ8.3億円を達成！！
空き家再生では年間販売50棟以上を実現しており、2023年度には2店舗目の中古住宅専門店の計画している。



不動産事業 (中古R+売買+空き家)

2018年	2.6億円
2019年	4.4億円
2020年	4.8億円
2021年	5.2億円
2022年	8.3億円

不動産事業で5億円,10億円の成長を実現した事例が他にも多数！

成功事例

株式会社MIMA
代表取締役社長
美馬 功之介 氏



リフォーム事業と
不動産事業の複合店化
で売り上げ2倍！

リフォーム事業からさらなる飛躍のために
2010年に不動産事業を立ち上げるも
軌道に乗せることに苦戦。そこで2015年より
中古＋リフォーム、2019年に買取再販事業
に着手することで、5年で売り上げ200%成
長を達成した！！



リフォーム＋ 不動産事業

2014年 4.1億円
↓
2019年 8.6億円
↓
2022年 9.2億円

成功事例

志賀塗装株式会社
代表取締役
志賀 晶文 氏



リフォームからの
新規参入に成功！
初年度粗利1億達成

コロナの影響を受けて低迷した本業の
リフォーム事業部から、2020年に社運を掛
けて、未経験ながら不動産業界に新規参入。
立ち上げ初年度ながら年間売上2.7億円
(8か月)を達成し、本業のリフォーム事業部
を大幅に超える事業部へと大変革！！



不動産事業

(中古R＋売買)

2019年 0億円
※立ち上げ前
2020年 2.7億円
(8か月)
2021年 3.8億円
2022年 4.1億円

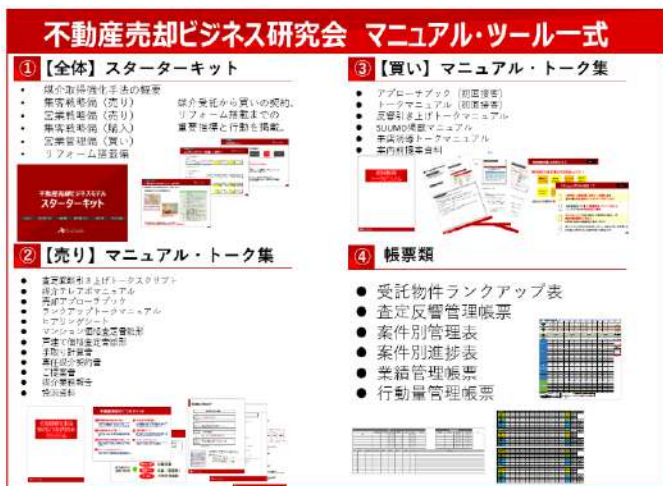
全国各地で成功事例続出！

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。



※中古住宅リノベーションビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式

住宅・不動産会社 のための 中古リフォーム事業成功事例レポート

1. 「不動産売買仲介」だけでなく「中古+リフォーム」で粗利最大化する方法
2. 中古住宅専門店で1店舗売上2億円にするための立地選びと店づくり
3. 1,000万円リフォームをイメージ付けする店舗内モデルルームの内装
4. 「なんちゃって専門店」は大失敗する！赤裸々な失敗事例も公開
5. これが1拠点当り新規来店35件を獲得する販促チラシの作り方だ！
6. 毎月10件以上の来店予約を集客するホームページ集客
7. 出店直後で商圈内の認知度を一気に高める「二段階オープン手法」のやり方
8. 相見積もりなし！粗利35%を実現するリフォーム商品パックのつくり方
9. リスティング広告のみに依存しない、SNS活用で毎月反響を安定させる手法
10. 未経験者採用でOK！初年度店舗粗利1億円達成させる人員体制
11. 中古購入検討客に1,000万円リフォーム予算を先取りする資金計画
12. 入社たったの3カ月で粗利950万円を達成させた最新DX育成ツール
13. 2店舗粗利3,000万/月を毎月、月中に達成させるための数字管理
14. 未経験から不動産事業部新規参入で、初年度初期投資回収のロードマップ
15. クロージング不要？案内後契約率86%の営業マンのトーク集
16. 立ち上げで失敗しないために把握すべき、成功率の高い商圈の選び方
17. 面談契約率20%以上！5組に1組確実に契約を決める営業フロー
18. 低迷している売上を1年で再成長軌道に乗せるために必要な取り組み
19. 多店舗展開後の管理体制の悩みを解決したマネジメント手法
20. 1,000万円超えリフォームでもクレーム0、工期短縮を実現した店舗体制
21. 既存事業の延長でやると失敗する専門店として大事な個別ブランディング
22. 今後さらに激変していく不動産業界で勝ち残るためのポイント
23. リフォーム搭載率驚異の70%を達成させる営業フローとは
24. たった2回の商談で契約できる効率の良い営業の進め方
25. 人員増員しても店舗課題が明確になる管理帳票

その他にも様々なノウハウをセミナー当日にご紹介いたします



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

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。

中古リノベーション事例10選 大公開セミナー お問い合わせNo. S098181

講座

セミナー内容

特別 ゲスト 講演 第1講座

異業種からの不動産新規参入! 立ち上げ5年で売上7億円・粗利2.4億円を達成したポイントを解説!

- ポイント① 不動産事業を立ち上げる際に苦戦した内容とは!?
- ポイント② 多店舗展開するためのポイントとは!?
- ポイント③ 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④ 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⑤ 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!?
- ポイント⑥ 未経験社員でも3ヵ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!?



株式会社ライフラインサービス 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拡大。2015年度より新築事業に新規参入し、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年度には、2店舗目を出店。中古+リフォーム事業では、売上7億円・粗利2.4億円で既存事業を抜くまでに成長している。

第2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55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① 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?
- ポイント② 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!?
- ポイント③ 不動産未経験でも入社6ヵ月で単月粗利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?

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 チーフコンサルタント

眞柴 知也

第3講座

2023年建築・リフォーム会社の経営者がこれから力を入れるべきこと

- ポイント① 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは!?
- ポイント② インフレ・資材高騰時代に新規立ち上げを行なうポイントとは!?

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 リーダー

山添 俊介

開催要項

東京会場にてご参加

日時・会場

2023年 5月15日(月) 開始 13:00 終了 16:00 (受付 12:30より)

お申込み期限: 5月11日(木)

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 [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いたしかねますので、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。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.098181を入力、検索ください。

お問い合わせ

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) ●申込に関するお問い合わせ: 中田 萌絵 ●内容に関するお問い合わせ: 眞柴 知也

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2023年5月15日(月) 申込み締切日 5月11日(木)

