



異業種参入可能

初期投資**2,000**万円からはじめる

中古リノベで

10年商**1**億円**1**億円

を目指せる
新規事業

畳や襖の製造販売のわが社でも新規参入1年で売上**2**億円達成



株式会社クラシマイ
代表取締役 **辻野 佳秀氏**

超高収益

船井モデルを公開!

Point01

驚異! 営業利益10%の収益性

Point02

地方商圏でも初年度粗利1.0億円

Point03

未経験営業3名で参入可能

異業種参入でも
失敗しない

**中古リノベ新規立上げの
ロードマップ資料贈呈**



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

異業種からの中古リノベ新規立ち上げセミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S099499

東京会場: 株式会社船井総合研究所 東京本社 **2023年6月29日(木)** 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。) →

099499

異業種からの不動産新規参入

初年度売上**2.0**億円、粗利**1.0**億円を達成！

ゲスト講師

株式会社クラシマイ

代表取締役 辻野 佳秀氏



株式会社クラシマイは、兵庫県尼崎市に本社を置き不動産事業を中心に展開する企業です。もともとは伊丹市で畳事業を展開しておりましたが、2022年に不動産事業の新規立ち上げを決意。尼崎市に中古住宅専門店「クラスマ」をOPEN。立ち上げ初年度は、売上2億円、粗利1億円を達成。立ち上げからわずか2年で、関西圏にもう1店舗中古住宅専門店を出店予定！不動産部門においても

地域No.1企業へ向けて急成長を遂げている企業です。

未経験からの不動産新規参入でどのように成長していったのか、成長の軌跡を辻野 佳秀氏にご講演いただきます。



株式会社クラシマイ
代表取締役 辻野 佳秀氏

本セミナー限定 スペシャル対談



株式会社船井総合研究所
中古リノベチーム
リーダー 山添 俊介

インタビュー内容

- ① 中古リノベビジネス立ち上げの経緯
- ② 事業立ち上げでこだわったポイント
- ③ 中古リノベビジネスを立ち上げた結果
- ④ 新規参入の不安とその後
- ⑤ 今後の展望

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

山添：本日はお忙しい中、お時間をいただきありがとうございます。
本日は御社の中古リノベビジネスへの新規参入の背景と今後の成長戦略についてお話をお伺いできればと思います。

辻野：よろしくお願いいたします。

① 中古リノベビジネス立ち上げの経緯

山添：早速ではございますが、中古リノベビジネスを立ち上げた経緯や背景を教えてくださいませんか。

辻野：もともと、本業である畳という市場がやっぱり年々落ちていってるってことが始まりでした。**畳離れ**みたいなのがどんどん加速して行って、それがどこかで止まるだろう、どこかで安定してくれるだろうと思っていたんですけども、**全然止まる様子もなく**、本当に畳事業ってのはどんどん厳しくなっていってるっていう状態で、**将来への危機感**を感じたことが新規事業立ち上げの1つ目の理由です。その中で、長い歴史を持っていた**リフォーム事業**というのが社内にあったんですけど、**リフォーム事業**の方で伸ばしていくっていうのが当初思ったことだったんですよね。ただそのリフォーム事業も**下請けに入っている状態**でした。そうすると、やっぱりやりたいこともできないし、**なかなか生産性もあまり良くないと悩んでいました**。どうしたら**リフォーム事業の元請けになって**、Webで集客するとか、いろいろあると思うんですけど、その集客スイッチっていうのはどんなんがいいかなずっと考えてたときに、この**中古リノベ**の事業に出会いました。自分が今悩んでいたことを解決させてくれるのはこれだ！と思って、この事業をやることに決めたっていう感じですかね。

② 事業立ち上げでこだわったポイント

山添：中古リノベ立ち上げるにあたり、こだわったポイントを教えてくださいませんか。

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

辻野：不動産の事業もはっきり言って、**右も左もわからない中で、下手に自分の考えでやるというよりは、教えてもらえる良い先生を探して、その先生の言う通りにやろう**っていうのが、こだわったポイントですかね。

やはり基本は、**教えてもらったことをそのまま忠実に**。そこから初めてアレンジを加える。というように**ベースは徹底的に基本に忠実にしました**。

山添：立ち上げの際、出店されるエリアに関してかなりこだわられましたよね？

辻野：そうですね。本業で本社(伊丹市)にいるスタッフを集めて立ち上げるっていうこともあって、なるべく本社から遠くない方がスタッフの負担も少ないだろうということで、**会社の周辺で探してたけれども、でもやっぱり船井総合研究所がマーケティングリサーチなんかをしてくれて、戦いやすい市場**みたいなものを見せてくれたので、そこでご提案いただいたっていうのがやっぱりこの居場所を決めた決め手だったのかなと思ってます。

商圈データ	商圈人口	世帯数	持ち家	借家	借家比率
伊丹市	196,127	77,263	48,180	30,190	39%
尼崎市	453,748	209,343	104,820	102,190	50%

上記図：2022年国勢調査より数値を引用

解説：出店エリアは、人口が20万人以上の商圈に出店することを推奨しているため、商圈人口の多い尼崎市へ出店。

辻野：ただ、尼崎がいいと言われて、尼崎市のどこに作るのかに関しては真剣に考えて、**尼崎だったら絶対ここ**に出したいっていうのは土地勘もある我々の方が有利だろうと思い、そこはもう船井総合研究所に聞くよりも自分たちで考えてかなと思ってます。

山添：出店いただいた店舗が大型商業施設の目の前の店舗ですが、どんな感じで出店場所を決められたのでしょうか。

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

辻野：尼崎の中で、どこに人が集中してるのかなっていうのを、**地図やGoogleマップを見ながら**、どれぐらいの範囲からこのコストコにお客さんが来ているのかを考えました。これはリサーチをしてデータを取ったというよりは、もう**感覚的**なもんなんですけど。コストコって結構広範囲からお客さんが来て、意外といろんな方がこられてるので、コストコの前なんかは絶対にうちの看板目立つよねと。



上記図：店舗出店場所



写真：店舗モデル

1店舗目を立ち上げる段階から、もう2店舗目とか3店舗目のことを考えると、あそこのコストコの前にあるお店だなんて言ってもらえるようにしたいなと思っていました。**広範囲の地域から、集客するような施設の前に、どうしても出しておきたかった**というのがあったので、ここに決めました。あとは、**道路が大きすぎて、道路が何車線もありすぎて片側車線の方にしか目立たない**というよりは、結構広範囲から店の存在感がわかるような立地がいいなっていたというのは思っていましたね。

③ 中古リノベビジネスを立ち上げた結果

山添：2022年7月に中古リノベビジネスを立ち上げましたが、売上・粗利でいくとどれくらいの実績になったのか、実績と年間の見込みを教えてくださいませんか。

辻野：はい。売上・粗利実績でいきますと、**9カ月間で売上1.3億円・粗利5,719万円**を達成することができております。**年間売上**ですと、着地見込みで**2.4億円**、**粗利**も着地見込みで**1.0億円**を初年度で達成できるペースで進捗しています。

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

山添：集客面では、来場数などいかがでしょうか？

辻野：まだ1年通してやってないので、繁忙期閑散期と全くデータがない状況の中でやってますけど。何か集客ができないなみたいな不安はなく、集客は安定してできると思います。

粗利	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
集客数	43	35	41	36	23	23	39	46	34	320
仲介	100	25	30	141	316	335	340	252	194	1,708
請負	280	0	150	401	170	440	770	878	897	4,011
月合計	380	25	180	542	486	775	1,110	1,130	1,091	5,719

上記図： OPENからの集客数と粗利実績（単位：万円）

解説：住宅購入の一次取得客を月30組集客し、中古＋リフォームのみを提案する営業フローで月間粗利1000万円以上、1拠点あたり年間粗利1.2億円以上の事業をつくることです。

④

新規参入の不安とその後

山添：中古リノベを立ち上げたことで感じたメリットを教えてくださいたいのですが、その前に立ち上げ前に感じていた不安・悩みなどありましたか。

辻野：今はいけるなっていう感じですけど、**やはりオープン前は一番不安でした。**やったことないことを未経験者だけでやることもそうですし、やったことないことにチャレンジすることもそうですし、そもそもどうやって不動産が売れていっているかという流れすらわかっていませんでしたから。

集客に関しても、**当初は本当にこれ（チラシ）でたくさん来るのかなと思いました。**オープンの際には自分たちで鉛筆を入れてポスティングしたんですけど、これが**思った以上にお客さん来てくれた**んで、あれでまず**安心**できました。お客様の層に関しても、半年前より今の方が、ここの店舗の存在感もこの地域の方に**少しずつ浸透**してきましたし、そこからホームページを見ていただき、店舗のある場所等がお客さんの中でリンクした

本セミナー限定 スペシャルインタビュー

りなど、集客に関しては**知名度がだんだん上がって**きてるのも含めて、今後不安というのはそんなに大きくはありません。

営業に関しても、現在、8カ月ぐらい経ったんですけど、今では、お客様にどういうふうに説明をすると家を買いたいなと思ってもらえるようになるかもわかってきました。やはり、失敗した例もいっぱいありましたが、一つひとつ自分で実践しながら覚えていくしかないかなと思います。お客様の細かなことまで気がつくようになったりとか、お客様に対してのサポートっていうのも、最近はいっぱい不動産屋っぽくなってきたのかと思います。

⑤

今後の展望

山添：最後に今後の展望を教えてくださいませんか。

辻野：1店舗だけやりたくてこの店を出したんじゃないくて、**展開させていけるような事業**を探していて、この事業に巡り合いました。また、**最初から展開をするのを目的として、この広い地域から来てくれるコストコの前に店を出しましたし覚えてもらいやすいようなビジュアルの店舗にしました。**今後は、やはり**スピード感をもって10店舗展開**をし、スタッフの数も100人以下の本当に強いスタッフばかりで**地域密着の会社**をつくれたらいいなって思ってます。

山添：最後に、未経験からの中古リノベ事業の新規参入を考えられている経営者の方に向けて一言お願いします。

辻野：なにか新しいことにチャレンジするっていうのは、**希望とか、なにかわくわくもするんですけど、やっぱりすごく不安もあると思います。**当然僕もそういう思いでやってきましたけど、8カ月経ってみると、“**こんな感じか**”**ぐらいでできてるっていうのが正直なところ**です。ぜひ皆様にもチャレンジしていただけたらと思います。

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

第一講座

異業種からの参入可能！初期投資2000万円から始める中古リノベで年商10億！
営業利益1億円を目指せる新規事業

- POINT① 豊業界からの不動産新規参入！
- POINT② 初期投資2000万円で初年度売上2億円を達成する
- POINT③ 初年度で初期投資回収を達成した軌跡を大公開



株式会社クラシマイ 代表取締役 辻野 佳秀氏

第二講座

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

- POINT① 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？
- POINT② 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
- POINT③ 不動産未経験！入社6カ月で単月粗利300万円達成するポイント
- POINT③ 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 中古流通グループ チーフコンサルタント 眞柴 知也

第三講座

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

- POINT① 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは？
- POINT② 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？

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー 山添 俊介

開催要項

開催日程

2023年6月29日（木）13:00～16:00（受付開始12:30～）
東京会場：株式会社船井総合研究所 東京本社

※お申込み期限：6月25日（日）

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。

下記QRコードからお申込みください。

- ・一般価格 15,000円（税込 16,500円） / 一名様
- ・会員価格 12,000円（税込 13,200円） / 一名様

※ 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）にご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

申込方法

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

○申し込みに関するお問合せ：中田 萌絵

○内容に関するお問合せ：眞柴 知也

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

Webからの申込

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。

※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。

【セミナー情報をWebからもご確認くださいませ】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099499>

