

住宅不動産会社向け

多角化経営の実践

100^億円企業づくり

10億円企業だったわが社が9年で120億円を突破

会社売上

※2022年度実績

注文事業

売上

分譲事業

売上

中古リノベ事業

売上

仲介・
保険事業

売上

127
億円

44
億円
注文
住宅118棟

54
億円
分譲
住宅105棟

26
億円
中古
リノベ390件

3
億円

特別
ゲスト

持続的に成長を続ける会社の秘訣を公開

このような経営陣におすすめ

ALLAGI株式会社
代表取締役

谷上 元朗氏

- ▶ 売上100億円を10年以内に突破したい事業者の方
- ▶ 既存事業の持続的な成長戦略を実現したい事業者の方
- ▶ 経営計画はあるものの実現可能性を高めたい事業者の方
- ▶ 本業に次ぐ第二の事業の柱を作りたい事業者の方
- ▶ 優秀な人材の採用強化&定着率を高め経営幹部を育成したい事業者の方
- ▶ 直近3ヶ年で成長が鈍化していると感じる事業者の方

【住宅不動産会社向け】100億円企業づくり

お問い合わせNo.S099719

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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。

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

セミナー
情報を
スマホで!



当社ホームページ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。) → 099719

A full-body portrait of Mr. Motomichi Tanigami, a middle-aged man with short, spiky grey hair, smiling broadly with his arms crossed. He is wearing a light grey suit jacket over a white shirt and a dark patterned tie. The background is a plain, light grey.

ALLAGI株式会社
代表取締役

谷上 元朗氏

Interview &
Report

事業戦略×人材戦略を両輪で実践
9年で業績12倍、年商120億円突破

Interview & Report

“地域密着×多角化経営”
9年で業績12倍、年商120億円突破



Before・After

9年で業績12倍、年商120億円を突破

Before

2014年

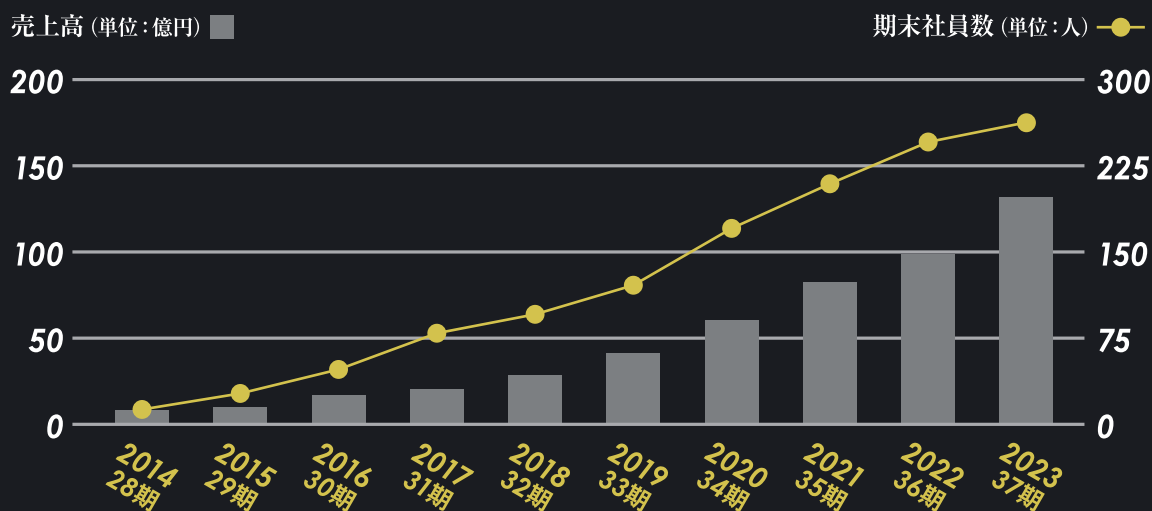
売上10.1億円
従業員数：11名



After

2023年

売上127億円
従業員数：258名



年 度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
売上高 (億円)	10.1	12	17.2	22.1	28.2	40.8	64.5	78.1	99.4	127
期末社員数 (人)	11	21	41	77	98	128	159	212	246	258
店舗数	1	2	2	6	6	8	10	13	15	18

Funai's View

創業、第二創業、そして成長戦略への舵切り

会社概要

ALLAGI株式会社は大阪府大阪市北区梅田に本社を置き、大阪、兵庫、京都の関西圏を中心に注文住宅事業、中古リノベーション事業、介護事業、桧家住宅事業、分譲事業、不動産売買仲介事業、FPサポートデスク保険事業などの住宅・不動産に関する事業を多角的に行っております。2023年4月現在、従業員数は256名、拠点数は18拠点で展開しております。

ALLAGIのはじまり

ALLAGI株式会社は1971年

に「谷上工務店」として創業し、1976年に「株式会社 谷上工務店」を設立しました。

当時はハウスメーカーの下請け工事がメインでしたが、次第に利益確保が難しくなり、徐々に経営難に陥りました。第二の創業として、2006年にハウスメーカーの下請けからの完全な脱却を決意し注文住宅事業部「STYLE HOUSE」を発足しました。

成長戦略への舵切り

注文住宅事業部「STYLE HOUSE」を発足当初は6名で

28棟と生産性としては十分な気もしていましたが、家族経営+αの経営から脱却するためにどんな会社にしていきたいかを真剣に考えるようになりました。

そんな中「いろいろな能力のある人たちと一緒に働きたい」「やりがいの持てる会社になりたい」「給料も高水準の会社になりたい」などの思いが出てきたため、「もっといい会社にならないとこれらを実現できない」と思い、事業戦略と人材戦略の成長戦略を考えるようになりました。



Funai's View

新築事業の拠点展開×マルチブランド×不動産シナジー戦略

拠点展開×マルチブランド戦略

注文住宅事業は創業来、「世界にひとつだけのスタイルのある、あなただけのお家。」をコンセプトとし、大工出身の会社だからできる造作やオメガや無垢材等の素材使いを特徴としたデザイン性の高い「STYLE HOUSE」を展開してきましたが、2017年にデザイン性に加えて、より快適な住まいを多くのお客様にお届けするために新時代冷暖システム『Z空調』や断熱材「アクアフォーム」を特徴とし、エコで快適な住まいを実現する高性能住宅「桧家住宅」の事業を開始しました。

STYLE HOUSE発足当初はショールームや完成見学会を中心に実施しておりましたが、2016年に初のまちかどモデルハウス（移動式展示場）をオープン。その翌年には桧家住宅の事業の開始に伴い、初の総合展示場に出展しました。

展示場オープンまでは不安も

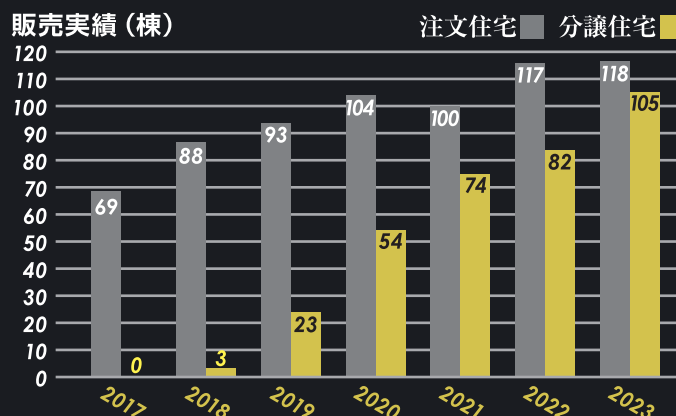
ありましたが、展示場展開のビジネスモデルの集客手法や接客オペレーションを確立し、その手法を徹底することで「新卒・未経験でもできる」再現性が高いモデルであることがわかりました。以降、さらなるシェア獲得に向けてSTYLE HOUSE事業で2つ、桧家住宅事業で2つの計4つのモデルハウスを総合展示場に出展しており、まちかどモデルハウスは常時約20拠点を展開しております。これだけお客様との接点を持てるモデルハウスがあることが弊社の強みの1つでもあります。

ハウスメーカー×不動産のシナジー効果

注文住宅を中心に事業を展開しておりましたが、会社として土地や不動産に弱い点に危機感を抱いていました。また不動産に強くなれば注文住宅事業にもシナジーが生まれると思っていたため、2018年に分譲住宅事業部

「SENSE」を発足しました。大阪の中でも人気エリアの北摂エリアを中心に事業を開始しましたが、人気エリアが故に土地の単価も高く、土地在庫の失敗ダメージは大きいのだろうと考えていましたし実際に失敗した物件もありました。しかし、土地の仕入を強化していくに連れて、良質な土地情報を不動産会社よりいただけるようになったり、これまで注文住宅事業では出会えなかった「不動産入口」のお客様と出会えるようになりました。また人気エリアの土地情報が収集されたことにより、狙い通り注文住宅での土地提案も強化できました。

そして、2018年にスタートした分譲事業は営業手法が注文住宅事業よりもシンプルなため、営業社員の成長スピードも速く、参入4年で130棟の販売、売上56億円の事業まで成長し、会社全体の成長を加速させる大きな一手になりました。



Funai's View

第二本業づくり

第二本業づくり

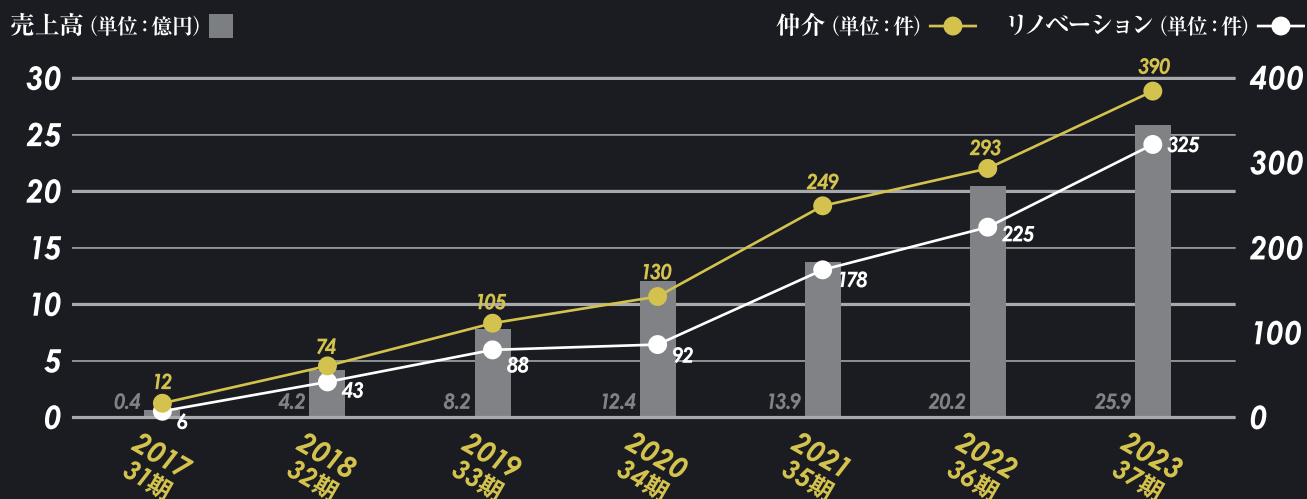
2015年10月に中古リノベ事業nextを立上げ6年間で10拠点まで展開することができました。今では会社の主要事業になるまで事業が育っています。中古リノベビジネスは800万円以上の高額リノベーション契約を新卒1年目の社員でもできることが生産性向上・早期育成につながっています。新規立上げ2年間でセールスステッ

プ・営業の仕組み化を整備してきました。このため、不動産・リノベーションの知識がない新卒1年目の社員でも活躍させることができ、今では本業の新築事業よりも早いスピードで出店を加速することができています。

中古マンション・中古戸建の売買実績も年間360件を突破し、さらに不動産の取り扱いシェアを向上につなげるために2021年8月に不動産売却に特

化したブランドARGOを立上げました。立上げて約2年で売却100件を達成することができました。今後ますます不動産の取り扱いシェアを向上させ、中古リノベ事業を成長させていきたいと思っています。

中古リノベ事業で2027年までに売上100億円達成できるような規模まで成長させていきたいと思っています。



Funai's View

ALLAGI株式会社 代表取締役 谷上 元朗氏

私たちが事業をする目的は「人をよく(幸せに)する」ためです。

まず第一にお客様を幸せにする。私たちの提供するサービス・商品により、お客様の求めるライフスタイル、また、それ以上の未知なるライフスタイルを実現してもらうために心を込めて仕事をします。

第二に全社員をよく(幸せに)する。「人は誰でもよくなれる。」きちんと本気で努力をすれば必ず成長できる。強さを持ち、育て、自分の力で未来・将来を切り開いていくことのできる、自分の力で幸せをつかむことのできる人財になることが一番の幸せだと考えています。「人財」を創っていきます。

第三に、そして最後は世の中、社会をよく(幸せに)する。幸せな人々をたくさん創る。幸せを自分の力でつかむことのできる人財を創る。それによって世の中、社会に明るい未来をつくっていきます。「やればできる」「人は誰もよくなれる」ということを信じて経営しています。



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。

【住宅不動産会社向け】100億円企業づくり

お問い合わせNo. S099719

日時・会場

2023年 **7月6日**(木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)
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いたし兼ねますので、ご了承ください。

申込み期限

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もございます
※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 10,000円(税込 **11,000円**)／一名様
会員価格 税抜 8,000円(税込 **8,800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。尚、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。

お申込み方法

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
099719 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)

※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

お申込みはこちらからお願いいたします

<東京会場>

2023年7月6日(木)
お申込み期限:2023年7月2日(日)

