

リフォーム会社向け

10億円突破 高収益化も実現

リフォーム×不動産の融合で
営業利益4,000万円を実現

リフォーム事業

売上

7億円

中古リノベ事業

売上

2.5億円

買取再販事業

売上

1億円

持続的に成長を続ける秘訣を公開

このような事業主におすすめ

- ▶ 売上10億円を達成させたい
- ▶ 今のリフォーム事業が伸び悩み売上が横ばい
- ▶ 原価高騰で粗利率が減少している
- ▶ 競争激化で今のリフォーム事業の先行きが不安
- ▶ リフォームを活かした新しいビジネスを模索している
- ▶ 売上を伸ばしながら、営業利益も残したい

特別
ゲスト

株式会社MIMA
代表取締役社長

美馬 功之介 氏

東京
会場

2023年
11月6日(月)



< セミナー参加者特典 >

最短最速で売上10億円を達成するための
ロードマップ | 商圈調査レポート

※セミナー特典について
セミナー後の経営相談を受けていただいたお客様にサンプルをお見せいたします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

リフォーム会社の売上10億円突破!高収益ロードマップセミナー

お問い合わせNo.S104583

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

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。) → 104583

INRERVIEW

Konosuke Mima



株式会社MIMA

代表取締役社長
美馬 功之介 氏

既存事業であるリフォーム事業でデジタル化による競争激化を感じ、大阪府八尾市で2015年2月に中古仲介＋リフォームの不動産事業をスタート。同時にリフォームモデルルームを新規OPEN。店舗名を「MIMAすまいるプラザ」とし、不動産未経験から新規参入した中古仲介＋リフォーム事業部で立ち上げて間もなく売上3.0億円を達成。2022年2月に東大阪市で2店舗目の中古仲介＋リフォームに特化した不動産店舗を出店！今期は売上10.5億円ペースで成長している。

Before・After

リフォーム事業、中古リノベ事業、再販事業で
7年で年商10.5億円を突破！

Before

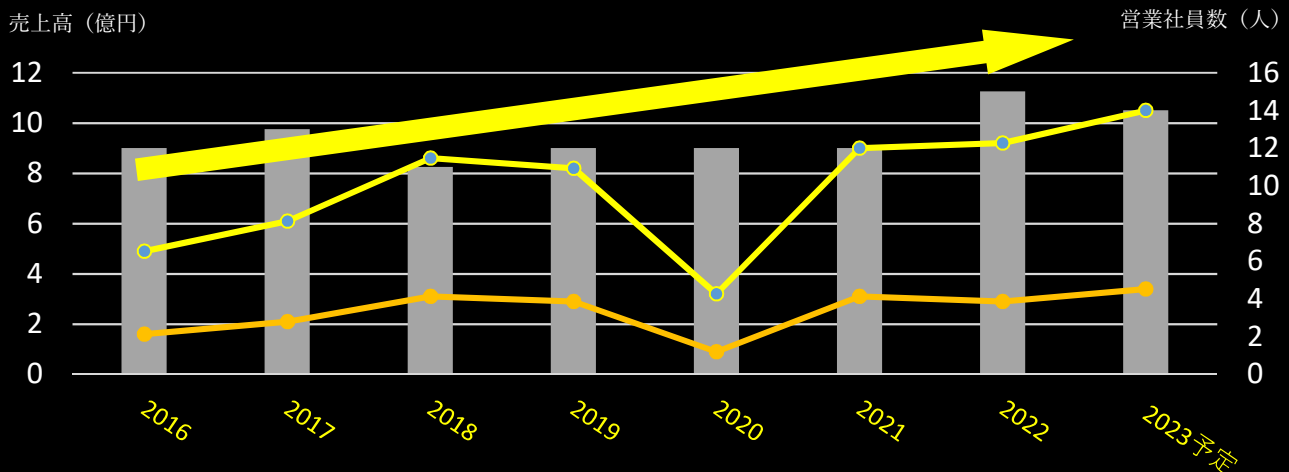
After

2016年

2023年

売上4.9億円
営業社員数12名

売上10.5億円
営業社員数25名



	2016年 27期	2017年 28期	2018年 29期	2019年 30期	2020年 31期 ※3ヵ月間	2021年 32期	2022年 33期	2023年 34期予定
売上高	4.9	6.1	8.6	8.2	3.2	9.0	9.2	10.5
売上 総利益	1.6	2.1	3.1	2.9	0.9	3.1	2.9	3.4
営業 社員数	12	13	11	12	12	12	15	14

中古リノベーション事業参入の理由

会社概要

既存事業であるリフォーム事業でデジタル化による競争の激化を感じ、2015年2月に中古仲介+リフォームの不動産事業をスタート。同時にリフォームモデルルームを新規OPEN。

店舗名を「MIMAすまいるプラザ」とし、不動産未経験から新規参入した。また、2019年度に空き家再生ビジネスもスタートさせ、8年間で売上10.5億円を達成。

中古リノベーション参入の経緯

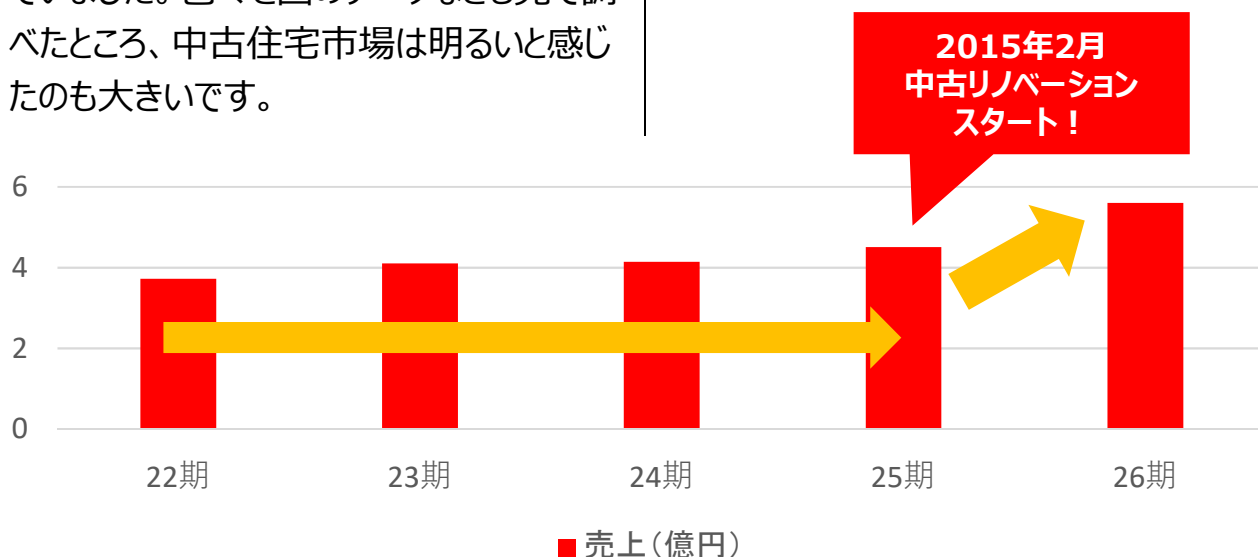
元々、中古住宅を取り扱ったビジネスをしたいと思っていたところに、船井総合研究所のDMが入っていたことがきっかけでした。弊社が不動産を立ち上げた、2015年当時もリフォーム業界は競争が激化してきており、これ以上会社を大きくするためには、新規事業を立ち上げる必要があると感じていました。色々と国のデータなども見て調べたところ、中古住宅市場は明るいと感じたのも大きいです。

既存リフォーム事業だけでは将来不安

弊社は水廻りリフォームを中心とした一般住宅のリフォームがメイン事業でしたが、私が社長に就任した当時から、ベテランが多く、組織の平均年齢も高い状態でした。ベテランが多いのは良いことでもあるのですが、会社の将来性を考えると、当時は若い人材を採用しても、育成環境が整っていない状況でした。

当時弊社では、リフォームの集客も、過去のOB客からの受注が大半で、新規客からの受注はほとんどありませんでした。お客様にリピートしていただけるのはありがたいことですが、新規も取っていかないと1件あたりの請負単価も低く、1人あたりの営業生産性も低い状況が続くと感じていました。

当時の売上は、リフォーム事業で4億円でしたが、売上が頭打ちになり、これ以上伸びるイメージがつかなかったのを覚えています。

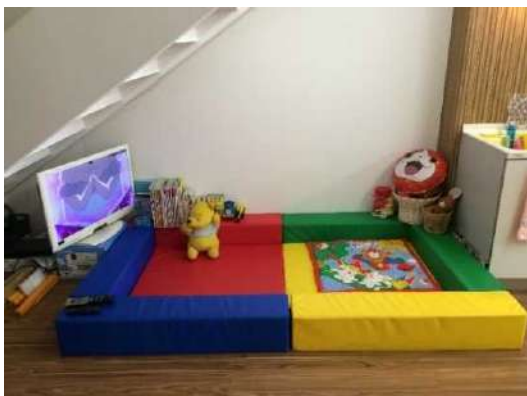


中古リノベーション事業立ち上げの軌跡

新規事業立ち上げの苦労

今の店舗があるところが、元々倉庫でした。新規事業を始める際に、倉庫改修も併せてレイアウトを決めていましたが、当時のコンサルタントから、「中古リノベーション事業を始めるなら、商談スペースにキッズルームやショールームの設置が必要ですよ」とアドバイスを受けて、その通りにしました。

大きな改修になるので、絶対に失敗したくないなあと不安が強かったですが、その通りにして良かったです。不動産の打合せは1時間半～2時間にも及びますから、小さなお子様連れのご家族ですとキッズルームでお子様も遊ばせられますし、ショールームを置いたことで、中古住宅へのリフォームの提案がやりやすくなりました。



当時の一番の不安は“集客”

店舗改装も終わり、いよいよ中古リノベーション店舗をオープンする段階に入りますが、何と言っても集客が一番の不安でした。船井総合研究所からはチラシとWebサイトで集客をすると聞いていました。とはいえ、本業のリフォーム事業でもチラシはよく打っていましたが、チラシは当たるイメージを全く持てておらず、未経験の不動産となると、ますます当たるか疑心暗鬼でした。

いざオープンすると、チラシからの集客もくるようになり、これまでの不安が一掃されました。オープンして8年目になりますが、今でも毎月のイベントチラシは欠かさず打つようにしています。



中古リノベーション事業立ち上げの軌跡

立ち上げ時に苦労したこと

私も営業マンも不動産未経験からのスタートでしたので、物件の客付けに苦労しました。
最初の3ヵ月は右も左もわからず、集客はできたものの、契約の1本目が出るまでが長く不安でした。

結果的には、未経験中途の方が良かったです。初契約以降は問題なく契約もできていますし、今も未経験社員を採用しています。
一度経験者を採用したこともあるのですが、不動産経験がネックとなってリフォーム提案ができないということが起こりました。

立ち上げた結果、一番良かったこと

中古リノベーションはもちろんのこと、既存リフォーム事業の生産性も上がり、結果的に社内生産性が大きく上がったことです。
不動産の方が生産性も高く、しかも未経験社員が高単価リノベーションを受注するので、リフォーム部の社員も刺激されて、引っ張られるように伸びました。
モデルルームを店舗に置いたことで、これまで単品の水廻りのリフォームだけでなく、内装一式の高単価リフォームや、外装リフォームまで取ることができました。

あとは、何とんでも“未経験でできる”ビジネスモデルなのが大きいです。

10億円はどのように達成しましたか？

現在弊社の売上構成は、リフォームが3分の2、不動産が3分の1くらいになっています。
リフォームだけだと、人口も減っている中、八尾市内だけでは限界がありましたので、売上も頭打ちになるどころでした。

不動産を始めたことで、5億円をなかなか超えられなかった売上も増加し、今年10億円を超えることができました。
あの時、不動産の新規事業をやる選択をしなかったら、達成がさらに遅れていたか、到達せずに横ばいが続いていたと思います。今の事業で売上が頭打ちの方は是非初めた方が良いです。



船井総合研究所の視点

リフォーム事業とのかけ合わせで売上10億円を創る

リフォーム会社が不動産に参入する理由

先ほどの株式会社MIMAのように、リフォーム会社には10億円の壁というものがあります。

既存リフォーム事業の場合、社員の高齢化によって育成の仕組みが整っていない。

OB客中心による対応で、顧客単価が上がらない。相見積もり、資材高騰による利益率の低下。など、目の前の問題が山積みで、売上を伸ばそうと努力をしても現状維持が精一杯。というのが現状です。

株式会社MIMAは、既存のリフォーム事業への危機感と、中古住宅市場の将来性から、中古リノベーション事業にいち早く参入をされました。

第二の本業をつくる

2015年に立ち上げた不動産事業部もいまや、株式会社MIMAの第二本業になっています。

中古リノベーションビジネスは600万円～800万円以上の高額リノベーション契約を、新人未経験社員でもできることが社内の生産性向上・早期育成につながっています。

新規立ち上げ後の社内の仕組化によって、2022年3月には東大阪市に不動産新店舗を出店することができました。

早期の仕組化・高単価リノベーション受注・社内の生産性向上によって、既存の延長線上では見えなかった売上10億円の壁を突破し、更なる成長に向かって業績を伸ばされています。

八尾店



東大阪店



0

7億円

10.5億円

リフォーム

不動産

不動産事業を始めて+3.5億円！10億円の壁を突破した！

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26億円の事業に成長！
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。



**中国
地域** 広島県広島市
株式会社ニムラ

**中古リノベで月間粗利800万円！
年間粗利1億円ペースで急成長中！**



代表取締役
二村 隆信氏

2020年5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64組を達成！2名で毎月800万円粗利を達成する店舗を作り、更なる営業強化のため+2名増員。今勢いに乗っている中古リフォーム企業です。



**関西
地域** 奈良県奈良市
株式会社アクティブエッジ

**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。



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。

リフォーム会社の売上10億円突破！高収益ロードマップセミナー お問い合わせNo.S104583

東京会場

2023年11月6日(月) 開始 13:00 終了 16:00
(株)船井総合研究所 東京本社 (受付12:30より)

〒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

日時・会場

申込期限

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

※お支払方法によって異なりますのでご注意下さい

※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メンバース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

104583 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
ご案内が表示されます

4.セミナー受講



マイページをご確認の上、
セミナーにご参加ください

お問合せ



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
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際には「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▼お申込みはこちらからお願いいたします

< 東京会場 >

2023年11月6日 (月)

申込期限: 2023年11月1日 (水)

