

東京
会場

2023年

12月4日

新築工務店が 未経験営業と新卒で 不動産を立ち上げて1年 売買取利1.2億円達成

自社で新規立ち上げ後、うまく行かなかった不動産事業・・・
コロナ・原価高騰!大変だったあの時・・・
諦めず不動産を続けていて本当に良かったです!
ゼロから**媒介80件取得!不動産事業の業績が安定しました!**

- ✓ **不動産・土地情報**が強くなった
- ✓ ゼロから**媒介取得80件達成!**中古・土地買取も絶好調
- ✓ **未経験・新卒社員**でもできた
- ✓ **自社サイト**で不動産客が月40件反響

入社1年の**未経験**ですが
**1名で媒介取得
80件**取れました

未経験ですが**買取12棟**
中古仲介とリノベで
年1.2億円達成しました

ハナコ不動産株式会社
代表取締役 **渡辺 さゆり 氏**



新築工務店が不動産参入1年で粗利1億円突破の秘訣公開セミナー

お問い合わせNo.S105864

セミナー
情報を
スマホで!

船井総研セミナー事務局



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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。) →

105864

Interview & Report



ハナコ不動産
株式会社

代表取締役

渡辺さゆり氏

SAYURI WATANABE

2011年新潟県新潟市にて「女性建築士と造るハナコの家」を起業。2021年に不動産事業部を立ち上げ、不動産事業にも参入。今年5月にハナコ不動産に屋号を変更し、グループ会社として新たなスタートを切った。現在はオフィスHanakoグループとして新築住宅、リフォーム、中古住宅+リノベーション、不動産売買を事業として運営。お客様の住まいに関する相談の一切をグループ会社の連携によりワンストップで対応している。

会社のご紹介をお願いいたします

私たちオフィスHanakoグループは2011年の創業以来「**挑戦と新しい発想で暮らしの価値を創造し、心豊かなオンリーワンの幸せを送り続ける**」を企業理念として掲げ、新潟市で新築注文、分譲住宅、リフォーム、中古住宅+リノベーション、不動産売買を展開しています。

企業理念には、挑戦を続ける中で住宅・不動産において新しい価値を生み出して世の人に喜んでもらえるものを提供しよう。そしてお客様を含めたハナコに関わる人たち全員が自分らしい幸せを送り続けられるようにしようという思いが込められています！

会社も社員も成長していくために、創業から様々な挑戦を続けてきました。**新築工務店から始まった会社の大きな挑戦の1つが不動産業界への参入でした！**

2021年に不動産事業部を立ち上げ、まずは得意な建築で差別化をする為に中古住宅+リノベーション事業でスタート！2022年から**不動産売買を強化する為に営業メンバーを増員し、「媒介取得強化」と「中古買取再販」も不動産事業部内で新規立ち上げをしました。**



主要道路沿いにある不動産店舗
常に挑戦！不動産参入も挑戦の1つ！

不動産業の洗礼を受ける

不動産事業に参入したは良かったものの、実は
始めた当初はうまくいかないことだらけでした・・・

中古リノベ事業を立ち上げ、自社媒介件数が0件でも、「チラシ」と「自社サイト」で月平均10組の集客、そして月に1～2件の契約は出来ました。しかし、提案している物件が全て他社がお預かりしている業者物件だったので、面談単価は高騰！面談契約率があがらない！という悩みが常にありました。また物件を「紹介させてもらえない」ということもありました。

“売り特化”の売買仲介業を本格スタートした理由

自社媒介物件であれば、中古リノベ事業もスムーズに進めることが出来る！これが一番の理由です。また以前まで中古住宅や土地の買取仕入れは他業者からの仕入れでしたが、自社で媒介件数（売却一次情報）が増えれば、必ず高粗利の中古買取再販&宅地分譲の仕入れにもつながるという確信がありました。

“売り特化”の売買仲介業のメリット

自社媒介物件であれば、中古リノベ事業もスムーズに進めることが出来る！これが一番の理由でしたが、自社媒介物件を増やすことは、結果的にそれ以外にも沢山のメリットがありました。

「売り特化の売買仲介業で媒介取得を強化するメリット」

- ① 媒介物件の問い合わせなど、不動産購入の問い合わせ反響が2倍にUP
- ② 新人の仲介契約率がUP
- ③ 両手＋リノベ受注で客単価UP
- ④ 収益性の高い、分譲地や中古再販物件の仕入れが可能に

業界未経験者を「**売り専任営業**」として採用し、船井総合研究所主催の、不動産売却ビジネス研究会に参加させていただき、成功している不動産会社の取り組みやノウハウを学び、結果的に未経験営業1名ながら「**媒介取得数80件**」を達成！買取についても、未経験営業1名で**年間12棟**のペースで物件の仕入れができており想像以上の成果を出すことができ、結果的に、**年間粗利1億円**を達成する事業部にまで成長を遂げました！



今年1月に入社したばかりの営業社員。不動産業界も未経験でしたが、船井総合研究所に教えていただいたことを着実に・忠実に実践してくれました。そのおかげで、今では**月に8件の媒介**を取得するまでに成長してくれています！

工務店が“売り特化”の売買仲介業に参入するメリット

住宅会社が持続的に成長し、地域一番企業になるためには不動産業に新規参入する事が必要不可欠だと改めて感じています。特に“**売り特化**”でスタートする重要性を感じています。

- ① **土地・中古住宅の一次情報**を取得できる
- ② **エリア相場を把握**できる
- ③ **購入客へバリューアップした商品提供**できる

★仲介であれば、

- ・中古仲介＋リノベ
- ・土地仲介＋注文住宅

★買取であれば、

- ・土地 ⇒ 分譲地・建売
- ・中古 ⇒ 中古買取再販

上記のようなメリットに加えて

「**土地の区画を引くにしても、上物を建てることを想像しながらやる**」
「**目に見えない欠陥リスクがある中古住宅の不安を解消できる**」

こうした**普通の不動産会社にはない工務店独自の強み**があるので、不動産新規参入が後発でも十分に勝機はありますし、既存事業との相乗効果が期待できます！

工務店は不動産への参入で具体的な未来が作れる

新築着工棟数は年々減少し、加えて近年の原価高騰。市況は非常に苦しい状態ですし、これはしばらく続くだろうと思っています。

しかし、**社員の為に、地域の為に、社員を採用し続け、会社を持続的に成長させなければいけません。**

新しいビジネスモデルとして、既存事業との親和性の高い不動産事業に参入することで、「新しい事業部」や「店舗」ができ社員の成長のためのポストが増えます。社員の成長はやはり何ごとにも代えがたい喜びがあります。

今後の展望について教えてください

創業当初は建築士として自分の作りたいものを作り、そしてお客様に喜んでいただけるものを提供することが喜びでしたが、社員が増え会社として成長を続けていくうちに社員に色々なことを任せていくことが必要になっていきました。その中で**自分の理想を追求するだけでなく、世の中のニーズに合わせた事業**を考えるようになっていきました。

新しい事業を作っていく上でも、時代に必要とされているものが何かと考えたときに**空き家の増加**が社会的にも問題になっているのを知りました。自分たちがこれまで培ってきた建築の技術を活かし、目に見えない欠陥などの不安が多い中古住宅を安心・安全に買っていただけるのではないかと。さらに、女性建築士と造る「ハナコの家」というブランドコンセプトを活かした高い品質のリノベーションが提供できる。

そんな思いから2023年の5月から「ハナコ不動産」として屋号を変更しグループ会社として新たにスタートを切り、売買仲介、買取再販、中古リノベ事業を合わせて経営理念である、「**生涯人生幸福企業**」を実現する為に、社内から10人の経営者を輩出し、1社10億円の会社を10社作っていくために、会社として更なる成長を目指していきます！

注文住宅市場が苦境の中、私たちと同じように不動産事業に関心をもっている工務店の経営者は多いのではないかと思います。セミナー当日は私たちが不動産業界に挑戦する中で、苦労したこと、やって良かったこと、成功も失敗も全て、お伝えできればと思います！

3分間紙上コンサルティング

新築工務店が不動産新規参入 1年で粗利1億円突破の秘訣 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・賃貸支援部
中古流通グループ
マネージャー 廣瀬 浩一

ここまでハナコ不動産株式会社の成功事例レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 中古流通グループのマネージャーを務めております、廣瀬 浩一と申します。現在は全国の不動産売買仲介の企業向けに、媒介取得強化を切り口に不動産事業の全体の業績UPサポートをさせていただきます。注文・分譲事業は現在非常に苦しい状況です。新築着工棟数の減少に加えて昨今の原価高騰。こうした市況状況はしばらく続くだろうと考えています。そんな中、不動産事業へ関心をお持ちの新築工務店の経営者からのご相談も増えてきております。そのような経営者にご提案させていただいているのが“売り特化”型の売買仲介業になります。本レポートでは今回のセミナーのゲスト講師でもあります、ハナコ不動産株式会社も取り組んだ売買仲介業での業績アップ手法について簡潔にご紹介させていただきます。

不動産の市場環境はここ数年で大きく変化しました。特に「不動産売却」に関しては、一括査定サイトが急成長し不動産売却の営業手法が大きく変化しました。もう従来のやり方では専任媒介は取得できません。成功するために必要なのは、

①売り営業の専任化

②営業手法の仕組み化

③営業数値の見える化・KPI管理

上記の3つのポイントを徹底的にやり抜くことです。

1.媒介取得の専任者の設置

“売り特化”の売買仲介業で業績をあげていくためには物件の仕入れが非常に大切になってきます。自社物件なしに購入客の集客はできません。先ほども申し上げた通り、不動産売却に関しては現在一括査定サイトでの反響獲得がメインとなります。一括査定サイトは媒体の性質上、複数の競合とバッティングすることは避けられません。いかに他社よりも早くお客様と接点を持てるか、ここが一括査定サイト攻略の最大のカギとなりますが、そのためには売り営業＝物件仕入れの専任者を設置することが重要になります。

2.営業ツールの統一・営業内容の仕組み化

営業の専任化に続いて重要になるのが営業の仕組み化です。具体的には、営業フローやトークマニュアルなどの営業ツールを作り込み、誰でも一定の水準で営業を行うことができる仕組みを構築することになります。営業フローに関しては、一括査定の反響対応や訪問査定時の提案の流れを整える。営業ツールに関しては、反響対応のトーク内容、訪問査定時の自社の販売戦略資料等を作り込むことが重要です。これらによって、未経験者であっても一定水準の営業力が早期に身につき、安定的に媒介が取得できるようになります。



3.営業数値の見える化、KPI管理

3つ目に重要なのが、**営業数値や業績を可視化し管理**できるようにすることです。これができていない会社がまだまだ多い印象です。全営業社員の業績や営業KPIを可視化することでPDCAを高速に回すことができます。これにより、**チーム・個人の課題改善をスピーディーに行うことが可能**になります。船井総合研究所のクライアントには我々が作成した**管理帳票**を使用していただき、**店舗の予算・粗利実績や売り買いそれぞれの営業数値**を徹底的に管理し、日々課題改善に取り組んでいただいております。ここまで述べてきた3つのポイントについて、**セミナーではさらに詳しく、即座に取り組んでいただける実施事項までお伝えいたします！**

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	132,000,000
粗利	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000
経費	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	92,400,000
利益	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	132,000,000
粗利	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000
経費	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	92,400,000
利益	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	11,000,000	132,000,000
粗利	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000
経費	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	7,700,000	92,400,000
利益	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	3,300,000	39,600,000

全国各地で年間媒介数100件達成の成功事例が続出！
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

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】スターターキット

- ・ 媒介取得強化手法の概要
- ・ 集客戦略編（売り）
- ・ 営業戦略編（売り）
- ・ 集客戦略編（購入）
- ・ 営業戦略編（購入）
- ・ リフォーム推進編



②【売り】マニュアル・トーク集

- ・ 高単価引き上げトークスクリプト
- ・ 高単価引き上げマニュアル
- ・ 売却アプローチトークマニュアル
- ・ クラウドアポイントメントマニュアル
- ・ ヒアリングシート
- ・ マンション価格査定書雛形
- ・ 戸建価格査定書雛形
- ・ 手数料計算書
- ・ 委託契約書
- ・ 委託書
- ・ 媒介成功報告書
- ・ 媒介資料



③【買い】マニュアル・トーク集

- ・ アプローチブック（初回接客）
- ・ トークマニュアル（初回接客）
- ・ 反響引き上げトークマニュアル
- ・ SUUMO掲載マニュアル
- ・ 手戻減速トークマニュアル
- ・ 案内前後集資料



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



船井総合研究所が主催する
全国65社以上の不動産会社が参加し、**自社のノウハウや成功事例を共有する不動産売却ビジネス研究会**。そこで提供している**マニュアルや営業ツール**を活用すれば、**自社でもすぐに媒介取得を強化できます！！**

全国65社の不動産会社が参加する勉強会！ 急成長企業が全国各地で続出中！

不動産売却ビジネス研究会では、年6回の勉強会を実施しております。
会員の皆様同士で成功事例や失敗事例を共有していただく相互発信型の経営者向けの勉強会です。全国各地で媒介取得強化の成功事例が生まれ、最新のノウハウが集積する非常に質の高い情報プラットフォームとして機能しています！

成功事例

北海道旭川市
株式会社カワムラ

**新築・リフォーム会社が不動産事業に
新規参入で立ち上げ2.5億円達成**



代表取締役社長
川村 健太氏

北海道旭川市を中心に、新築・リフォーム・不動産事業を展開。2020年に立ち上げた不動産の売買仲介事業部はわずか**3年**で年間約**360件**の媒介を取得し、現在は旭川で**トップクラスの媒介シェア**を誇る会社である。



成功事例

兵庫県神戸市
神戸不動産
リアルティ株式会社

**一括査定サイトで200件の媒介取得！
1拠点粗利5.2億円を達成！**



代表取締役
白石 康雄氏

神戸市の垂水区に大型の店舗を構える。競合の多いエリアながら**一括査定サイト**で年間**200件以上の媒介**を取得する。幹部社員育成を進め、売買事業部だけで3課の複数課体制を構築し、**1拠点で粗利5億円を突破**された会社である。



新築工務店が不動産参入1年で粗利1億円突破の秘訣公開セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

新築工務店が不動産参入1年で粗利1.2億を突破するまでの軌跡

- ポイント① 未経験の新人1名でも年間80件の媒介をとる媒介取得強化のノウハウを大公開！
- ポイント② 未経験の営業社員1名で年間12棟仕入れる買取のポイントとは？！
- ポイント③ 新築工務店が不動産参入1年で粗利1.2億円を達成した秘訣を大公開！

ハナコ不動産株式会社 代表取締役 **渡辺 さゆり氏**

新潟県新潟市で新築工務店を母体とするオフィス Hanakoグループの代表取締役を務める。不動産事業を新規に立ち上げてさらなる業績拡大を図っている会社である。



ゲスト講師

第2講座

不動産新規参入企業でも媒介取得強化で粗利1億円を突破する秘訣を徹底解説

- ポイント① 新築減少！ポータルサイト掲載ルール変更！中古流通量が増加！業界激変の時代に売買仲介会社が媒介取得を今すぐ強化するメリットとは！？
- ポイント② 不動産参入1年でも媒介取得100件は達成可能！成功の秘訣は売り営業の専任化！専任化のメリットと成功のポイントとは！？
- ポイント③ 一括査定サイト反響から15%以上で媒介取得！一括査定サイトを攻略している企業の追客フロー&営業ツール&トークマニュアルを大公開！

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ **田中 裕二**

第3講座

新築工務店が持続的成長のために不動産事業を立ち上げる理由

- ポイント① 新築工務店が不動産事業に参入することで生まれるシナジーとは？！
- ポイント② 未経験からでも不動産事業に参入して成功するために、経営者が明日から実施すること

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー **廣瀬 浩一**

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限：11月30日(木)

日時・会場

2023年 **12月4日**(月) **13:00** ▶ **16:30** (受付開始 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する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払い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。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込**22,000円**)/一名様

会員価格 税抜 16,000円 (税込**17,600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）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからの申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105864>



【QRコードからの申込み】

右に記載のQRコードからお申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL：0120-964-000(平日9:30-17:30)

※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。