



異業種でも  
できる

専門工事業向け

# 中古住宅 ビジネス

営業マン  
4名

新規参入

# 2年で3億円達成

不動産もリフォームもしたことないわが社でも  
2年で売上**3億円**達成できました。

## セミナーのポイント

- ✓ 異業種でも中古住宅売買ビジネス立ち上げ**2年で3億円達成**できた事例公開
- ✓ 業界未経験でもできた**立ち上げマニュアル**を公開
- ✓ 中古住宅探しの**反響**を年間**600件以上獲得**できたWebマーケティング手法公開
- ✓ 業界未経験でも**90日**で**成果**が出せる**動画学習マニュアル**を公開



株式会社クラシマイ  
代表取締役 **辻野 佳秀氏**

東京会場

2024年  
**3月21日** (木)

株式会社船井総合研究所 東京本社  
13:00~16:00 (受付 12:30~)



主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

新規参入2年で売上3億円を達成できた中古住宅ビジネスセミナー お問い合わせNo. S108855

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。) → 108855

# 異業種×未経験からの不動産新規参入

## 中古住宅ビジネス

## 新規参入2年で

## 売上3億円を達成

株式会社クラスマイ

代表取締役 辻野 佳秀 氏



株式会社クラス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。もともとは兵庫県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1億円を達成しました。立ち上げからわずか2年で売上3億円を達成することができ、名実ともに尼崎No.1不動産会社へ向けて急成長を遂げている企業です。

2024年、関西圏にもう1店舗中古住宅専門店を出店する計画です。

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、中古住宅に特化した中古住宅ビジネスとはどのようなビジネスモデルなのかを株式会社クラスマイ代表取締役 辻野 佳秀氏に事業成功の秘訣を伺った。

### 中古住宅ビジネスを立ち上げたキッカケを教えてください

2022年に店舗を立ち上げ、今年で2年になりますが、ありがたいことに今では

**年間400名以上の住宅購入検討層**を集客し、**年間50組以上**の

お客様の住宅購入のサポートをするまでになりました。

もともと、本業である畳という市場がいつかは止まるだろうと思ってましたが、現状では全く止まる様子はなく、畳事業はますます厳しくなっています。**畳離れ**みたいなのがどんどん加速して行って、いつかは止まるだろう、どこかで安定してくれるだろうと思っていましたが、**全然止まる様子もなく**、本当に畳事業はどんどん厳しくなっています。この**将来への危機感**から新規事業の立ち上げを決めました。

## 【新規立ち上げで取り組んだ実践内容】

### 1. 出店のエリアの選定

出店エリアを決める際に、一番重要になってくるのが**“借家世帯数”**です。ターゲットとして、**年収300~400万円の賃貸に住むファミリー世帯**を集客していくため、**借家世帯数が多いほうが集客しやすい**とアドバイスをもらいました。それまでは、**本業で本社のある伊丹市で出店を検討しておりましたが、伊丹市から遠くないエリアでかつ借家世帯数の多い尼崎市への出店**を決意しました。

船井総合研究所が商圈分析をしてくれて、**戦いやすい市場**みたいなのを見せてくれたので、そこでご提案いただいたというのが出店場所を決めた決め手だったのかなと思っています。

上記図：2022年国勢調査より数値を引用

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%

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

## 2.専門店の店舗出店



「中古住宅専門店」という看板を出し、ターゲットを大きく絞る出店を行いました。これまで不動産といえば、ワンストップで新築・土地・中古・テナントなど、あらゆるサービスを取り扱うイメージ

でした。取り扱う商品を敢えて絞ることで、専門店化させターゲットに合った集客を行うことができます。

## 3.中古住宅の購入検討客が集まる集客手法

看板で「中古住宅専門店」と打ち出していることから、**中古住宅購入検討客に特化した集客**を実現できました。OPEN時には、想定以上の来場者数で、初月来店**50組**超を実現しました。これだけ多くの方が、中古住宅を始めた不動産を検討されていたので、想定以上の集客で驚きました。

OPENして1年以上経過しますが、毎月30組以上の来店面談数を確保することができます。



## 4.営業の標準化

ターゲットを明確にしたことから、**不動産未経験**でも取り扱う商品が絞られ、**仕組み化**が容易になりました。

**営業フロー・営業資料の作成（営業のマニュアル化・仕組み化）**を行うことで、未経験新人が3カ月ですぐに即戦力になる仕組みを構築できました。

**【使用ツール一例】 ※他にも多数ツールを整備**



### 今後の展望を教えてください

1店舗だけやりたくてこの店を出店したわけではなく、**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。**広域集客できるエリアに店舗を出店**をし、**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、**スピード感をもって10店舗展開**をし、**地域密着の会社**をつくれたらいいなって思ってます。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。当然私もそういう思いでやってきましたけど、**“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**。ぜひ皆様もチャレンジしていただけたらと思います。

## 中古住宅の在庫数は増加

## 中古住宅ビジネスで売上3億円を達成する

### 千載一遇のチャンスは目の前にある！



### どうして今、中古住宅なのか？

### コンサルタントが参入を進める

## 4つのポイント！

株式会社船井総合研究所

不動産支援部  
中古リノベチーム リーダー

## 眞柴 知也

成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

船井総合研究所 不動産支援部 中古リノベチームのリーダー 眞柴 知也と申します。現在、全国の住宅会社・不動産会社向けに中古住宅ビジネスを始めとした不動産事業の業績アップのお手伝いをさせていただいております。株式会社クラシスマイの新規立ち上げで実践された業績アップについて解説させていただきます。

### 住宅・不動産会社の業績アップで取り組むべき内容はコレ！

人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。**その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており**、今後も変わらず市場の成長が期待されるマーケットです。弊社不動産支援部が推奨している中古住宅ビジネスは、業界未経験でも新規参入できる住宅・不動産会社に**“今”**実践していただきたいビジネスモデルのひとつです。

## 新規立ち上げ2年で売上3億円を目指すモデル

中古住宅ビジネスを成功させるためには、**専門店化・営業の標準化**がポイントになります。メインの集客媒体は**チラシ・自社専門HP**となり、来店型店舗を構えながら、**月25組以上**の新規面談数を実現することができます。**中古住宅特化**、かつ、**探し始めの住宅一次取得者層**をターゲットに販促を行いますので、**営業の標準化・新人営業担当者の早期育成**を実現します。実際に、**未経験や新卒営業担当者が年間粗利5,000万円以上を達成**するなど、全国で成功事例が続々誕生しています。

### 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。成功するポイントは3つ。

#### ①専門店の店舗出店

#### ②中古住宅の購入検討客が集まる集客手法

#### ③営業の標準化

これらのポイントを押えつつ、全国70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

## セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	株式会社クラシスマイが成長した中古住宅ビジネスのポイントと不動産業界の時流	 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第二講座	異業種からの不動産新規参入! 立ち上げ2年で売上3億を達成したポイントを解説!	 株式会社クラシスマイ 代表取締役 辻野 佳秀 氏
第三講座	1店舗売上3億円、粗利1.5億円 営業利益4,000万円! 全国60会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説	 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第四講座	2024年不動産会社の経営者がこれから力を入れるべきこと	 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マンスリーチーム リーダー 山添 俊介

## 開催要項

## 東京会場

日時  
会場

2024年 3月21日 (木) 時間 13:00 ▶ 16:00

申込み締切: 3月17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、会場はマイページ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。

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]

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 1名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 1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

右記、QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。  
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  
せNo.の数字6桁 108855 を入力、検索ください。

お問い  
合わせ

サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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

※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。

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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