

不動産事業の
新規立ち上げをお考えの皆様へ

東京会場

2024年4月16日(火)
14:30~17:30 (受付開始14:00~)

参加申込みは
こちらから!



新規参入前の悩み・・・

下請けから、元請けへ転換したい
取引先の不動産会社との関係が心配
不動産売買の実務は未経験

不動産売買新規参入で 元請け転換

売上8億円
粗利2億円

達成

特別ゲスト講師

株式会社中島測量設計
代表取締役 中島 量氏



新規参入6年!当時売上7,000万だった測量会社の
不動産売買新規参入の「成功秘話レポート」ご覧ください →

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

測量設計会社が不動産売買新規参入で元請け転換セミナー

お問い合わせNo. S111781

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。) → 111781 🔍

Interview & Report



株式会社 中島測量設計

代表取締役

中島 量氏

RYO NAKAJIMA

人口商圏5.8万人、創業72年、年商7,000万円だった地方の測量設計会社が、業界未経験から不動産売買仲介事業へ新規参入！2018年に開始し、6年で年商8億円まで急成長！第二創業を実現した。媒介取得強化を行い、媒介取得数130件超を獲得。同時に買取再販も行い高収益・高生産性な不動産売買仲介会社へと変貌と遂げる。

会社のご紹介をお願いいたします

株式会社中島測量設計は創業以来、一貫して「企業活動を通じた安全と安心な顧客の権利の確保」を企業理念としています。また「ふるさとに根付いた地域密着型企业」として2022年に創立70周年を迎えました。お客様のお悩みやご相談に真摯に向き合い、良き「コンパス」となるために既存事業の測量設計にプラスして、業界未経験から2018年に本社事務所に不動産売買事業部を併設する形で、未経験ながら本格的にスタートしました。2021年に本社事務所とは別に、石狩市に土地・中古住宅専門店をOPEN!!石狩市に地域密着で売買仲介の強化を推進!

2023年では130件以上の媒介取得を達成!結果的に不動産事業部の業績が大きく推移し、本業の測量設計事業を大きく超え、不動産事業立ち上げ前は、**売上5~7,000万円の測量設計会社が、2023年には売上8億を達成し**、新社屋を建設するなど大きく変貌を遂げました!

株式会社中島測量設計 本社



株式会社中島測量設計 花川南店
土地・中古住宅専門店



元請け転換のきっかけ

測量設計会社として不動産会社から宅地開発の設計依頼を請けることが多く、中にはひどい対応を取る元請け会社もあり、自社で取得した土地で開発設計から販売まで行なうと考えておりましたが、知識も無く、やり方も知らない**不動産未経験の会社が後発で参入**することに不安を感じていました。それと同時に元請けである石狩市内の不動産会社は個人経営かつ、高齢化が進んでおり、いずれは自分達の次の世代が役割を担っていかないと立ち行かなくなると危惧しておりました。

ある日、JAから市街化区域内の農地を売却したいと情報をもらったことが一つのきっかけとなり、地元の不動産屋に負けない不動産会社を自分達でやろうと決意し、新規参入しました！

未経験ながらも自分達でやり始め、伸び悩んだ日々が続いた中で船井総合研究所のセミナーDMを目にして、すぐに参加を決めました。参加をして、**全国には自社のように不動産売買未経験の後発でも、成功している企業がたくさんある**ことを知り、驚きました。

まずは営業社員を採用し、事業部をつくり、旧本社の外壁に不動産業をスタートしたことをアピールするために大きな看板を設置しました。当時、船井総合研究所の廣瀬さんより「看板は大きければ大きいほど良い」と言われたので、とにかく大きくしました！

良いタイミングだと思い、看板設置に合わせて古くなった外壁も塗装したのは今も覚えてます。(笑)

手前味噌ですが、当時は白い外壁に自社カラーである真っ青な看板が良く目立っていたと自負しております！

★新規参入当時の裏話：**反響がない！利益が出ない！**

始めた際は媒介取得のやり方がわからず、購入者反響もなく苦労の連続。物件案内しても契約までいかず、気が付くと他社で購入していたことがいくつも判明。当時はなぜ反響が取れないのか？利益が上がらないのか？わかりませんでした。

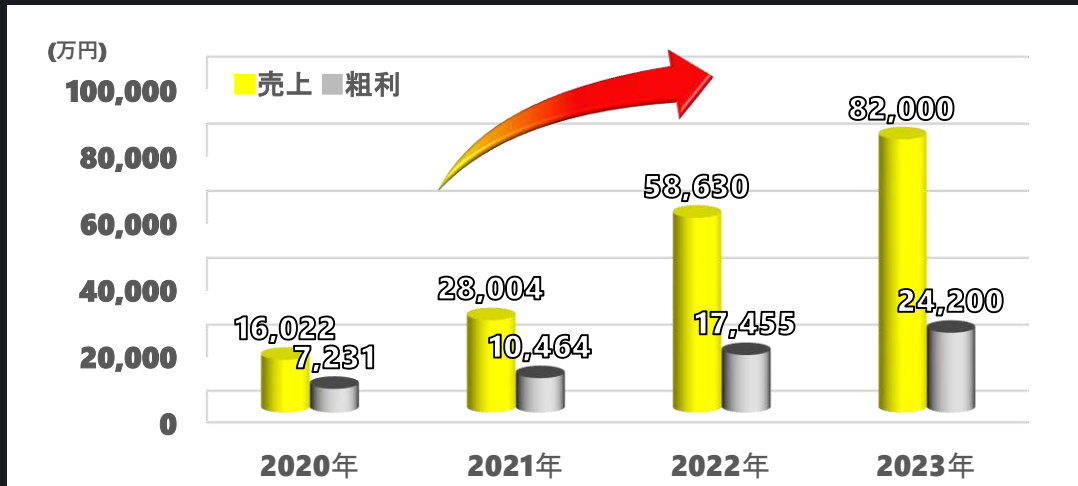
【株式会社中島測量設計 旧本社】
不動産新規参入を決意し、
当時の本社社屋に看板を設置した。
目立たせるように看板は大きく、
会社カラーを前面に押し出し、
目立つ工夫を行った。



元請け転換した結果

ヒト・モノ・カネのリソースが十分にあるわけではなかったのに、とにかく**売り特化型営業で媒介取得の強化**し、“商圈エリア内の媒介シェアを押さえる”ことに力を入れました。結果として、不動産集客と手数料粗利が毎月安定してつくれるようになり、会社全体の経営が安定してきました。

元請けに転換できたため、**測量設計事業も自社内で完結**できるようになりました。不動産参入前と違い、ストレスがありません。(笑)



媒介取得強化の具体的な取り組み

■商圈エリア内の媒介シェアを押さえるポイント！

- ①**媒介取得をメインで行う担当営業を置く**
- ②**媒介取得のための仕組みをつくる**
- ③**営業数値の見える化・行動管理を行う**

これからの不動産参入について 伸び悩みの皆様に向けてメッセージ

真面目に取り組むことが重要だと考えます。私たちも順風満帆とはいかず、不動産業界の新規参入時は苦戦し、始めたことは正解だったのかと悩む日もありました。

今回のセミナーで、不動産参入前の私と同様の悩みを持たれている皆様や、現在不動産を始められて伸び悩まれている皆様の一助となれば幸いです。

当日皆様とセミナーでお会いできますのを楽しみにしております。

3分間紙上コンサルティング

- 異業種からの不動産売買新規参入
- 既存売買事業の業績アップ



株式会社船井総合研究所
不動産支援部
中古流通グループ
岩崎 真也

在庫シェアを押さえてエリアNo1.店へ！ 成功のポイントを徹底解説

ここまで株式会社中島測量設計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。私は株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループの岩崎 真也と申します。現在は全国の不動産売買仲介会社向けに、媒介取得強化を切り口に客付営業の仕組み化、幹部育成、多拠点展開など、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。近年では新築着工棟数の減少に加えて、昨今の原価高騰。こうした市況はしばらく続くだろうと考えています。そのような中、新築での反響が減り業績が伸び悩んでいるといった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、株式会社中島測量設計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。

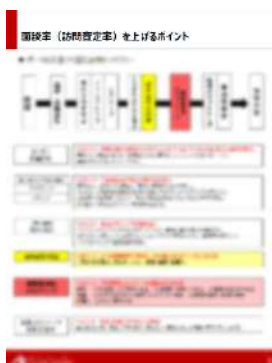
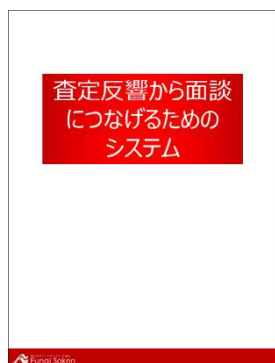
1.媒介取得の専任者の設置

“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**を構築することです。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、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を高速で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。

船井総合研究所のお付き合い先には我々が作成した管理帳票を使用いただき、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！

[illegible][illegible][illegible]

**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)
 - ・ 営業管理編 (買い)
 - ・ リフォーム掲載編
- 媒介受託から買いの契約、リフォーム掲載までの営業活動と行動を掲載。
- 



②【売り】マニュアル・トーク集

- 貴金属取引き上げトークスクリプト
- 座金アレバマニュアル
- 足車アブローナブック
- フォックアップトークマニュアル
- ヒアリングシート
- マンション図解査定資料集
- 戸建の価格査定資料集
- 手取り計算書
- 専任販売員の資
- 七感書
- 海外業務報告
- 投資資料



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
- 来店誘導トークマニュアル
- 案内前接客資料



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
新規参入3年で媒介取得371件達成**



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371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！
売上10億、粗利5.9億円を達成！**



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。



測量設計会社が不動産売買新規参入で元請け転換セミナー

講座

セミナー内容

第1講座

ゲスト 講師

売上7,000万円だった測量設計会社が不動産売買新規参入「元請け転換」6年で売上8億円粗利2億円の急成長できた軌跡

創業72年の測量設計会社が不動産売買で元請け転換して、6年で売上7,000万円から売上8億円、粗利2億円の高収益企業に急成長し、第二創業を実現できた成長秘話と具体的取り組みをお伝えします。

株式会社中島測量設計 代表取締役 **中島 量** 氏

人口商圏5.8万人！創業70年！の年商7,000万円だった地方の測量設計会社が、業界未経験から不動産売買仲介事業へ新規参入！たった6年で年商8億円 粗利2億円まで急成長！第二創業を実現した。



第2講座

売り営業の専任化で媒介取得年間100件を達成し高収益化を実現する
「売り特化型」不動産売買ビジネスモデルとは！？

未経験から年間媒介取得件数100件超を達成しながら、粗利率25%超の高粗利な宅地・中古住宅の買取を実施し、高収益化を図る「売り特化型」不動産売買ビジネスモデル成功のポイントを一挙大公開いたします。

株式会社船井総合研究所 中古流通グループ **岩崎 真也**

第3講座

不動産売買仲介で粗利2億円を達成し高収益化企業を実現するために明日から実施すること
不動産売買仲介で持続的成長を続け、まずは粗利2億円を達成し、地域一番企業になるために必要な事業戦略×人材戦略！
そして、売買仲介業即時業績アップのために、不動産会社の経営者が明日から実践いただきたい「成功への取り組み実施事項10選」をお伝えします。

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

お問い合わせNo.S111781

東京会場にてご参加

お申込み期限：4月12日(金)

日時・会場

2024年**4月16**日(火) 開始 14:30 ▶ 終了 17:30 (受付開始 14:00より)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※[2024年4月1日]より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※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メンバース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からのお申込み】

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/111781>



【QRコードからのお申込み】

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。