

不動産業界向け **このようなお悩みございませんか？**

- ✓ 買いの反響数がどんどん減少して不安
- ✓ 買取再販をしていきたいが資金面に関して不安
- ✓ 店舗展開をせずに業績を上げたいがどうしたら良いかわからない
- ✓ 営業社員の生産性に課題がある

不動産業界の常識を超える爆速成長モデル

新人営業社員が1年で1,800万円

この方法で新人営業社員の粗利実績が月0万円から300万円になりました

20代の未経験営業社員が、大活躍するようになりました！
取り組んだのは、「仲介のお客様にリフォーム契約」、それだけです。
根っからの不動産会社であるわが社でも、できる方法がありました！

グリーンシップ株式会社
代表取締役 佐藤 司氏

入社2ヵ月で**単月粗利**
800万円超えました

営業未経験で入社6ヵ月で**単月粗利**
520万円超えました

これを実現できた理由は、中面にて詳しく解説します

主 催 若手未経験社員で粗利1億円稼ぐ中古リフォームビジネス 船井総研セミナー事務局
お問い合わせNo.S112225 112225

サステナブルグロースカンパニーをもっと。 **Funai Soken** 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

セミナー情報をスマホで！



若手未経験社員で粗利1億円稼ぐ中古リフォームビジネス

講座	セミナー内容
第1講座 ゲスト講座	不動産会社の若手社員が月間粗利250万円を稼ぐ中古リフォームビジネス！立ち上げ1年で早期成功できた秘訣 ・中古仲介時にリフォーム付帯を強化し、年間粗利1億円を突破したノウハウを大公開 ・若手営業社員が仲介時にリフォームを受注する営業手法 ・ポータルサイト以外で月80反響を獲得できた方法 ・営業生産性月250万円を達成できたビジネスモデル戦略 グリーンシップ株式会社 代表取締役 佐藤 司氏
第2講座	不動産会社でもできる！リフォーム受注強化で年間粗利1億円を突破するポイントを徹底解説 ・新築減少！築古物件の流通量が増加！業界激変の時代に売買仲介会社がリフォーム受注する方法とは！？ ・営業未経験の若手社員でもできた！仲介時にリフォーム搭載するためのたった3つのポイントとは！？ ・中古仲介とセットでリフォーム契約する不動産会社の営業フローを大公開 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産グループ 中古リノベチーム リーダー 眞柴 知也
第3講座	不動産会社が持続的成長のための契約単価をアップさせる必要性 ・不動産会社が持続的成長をするために実施すべき取り組み内容 ・未経験でも若手社員でもできる。中古仲介にリフォーム契約するために実施すべきこと 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産グループ マンスリーチーム リーダー 山添 俊介

開催要項

開催
日程

2024年 6月14日 金

申込み締切日 2024年6月10日(月)

株式会社船井総合研究所 八重洲オフィス

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
※[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。

開催時間:14:30～17:30(受付開始14:00～)

※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。

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/112225>



【QRコードからの申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに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)

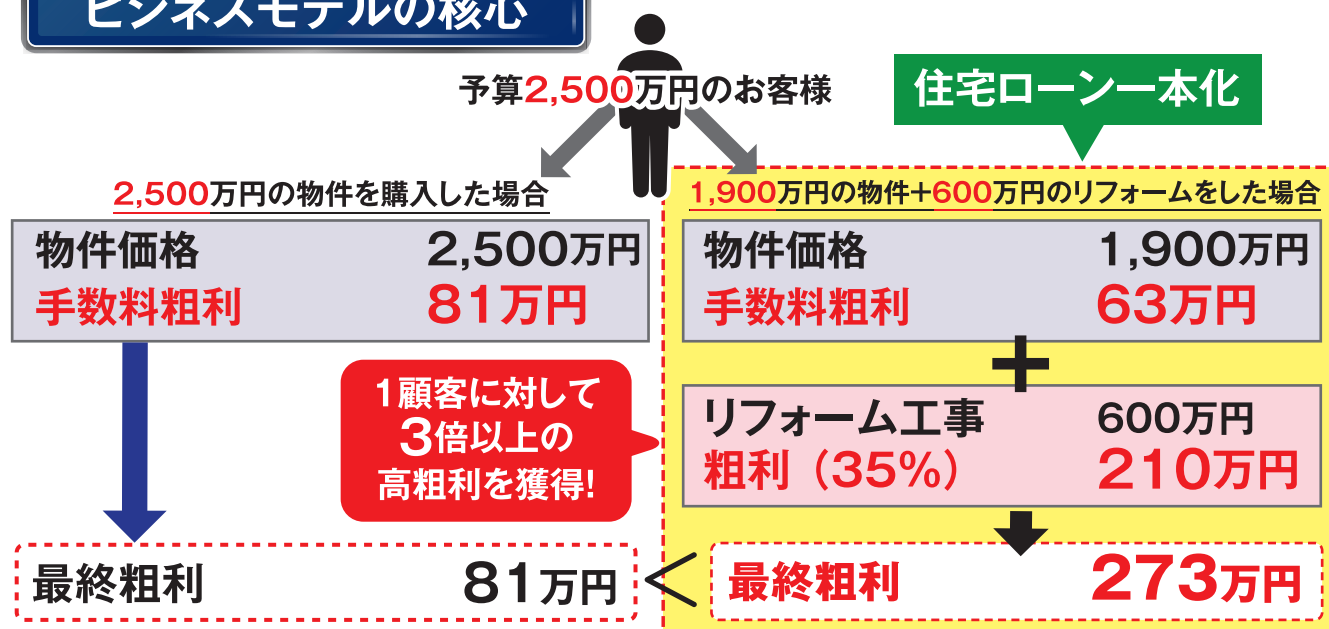
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

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。) → 112225

【徹底解説】不動産業界の常識を覆す！ 中古仲介+リフォームビジネスを紐解く

人口減少、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仲介+リフォームビジネスは、中古仲介時に600万円以上のリフォームを請負するため、生産性が高く収益性が高いビジネスモデルです。参入後2年目の目標として、売上3億円、粗利1.2億円を達成させます。最終的には不動産で地域一番店を達成するために不動産総合店舗や、多店舗展開をおこなっていきます。

ビジネスモデルの核心



相見積もり無し、粗利35%の高粗利ビジネスモデル

➡ **だから、今**

「**中古仲介+リフォーム**」が大きな注目を集めています。



悩み1 仲介手数料が低い

- ① 年間の仲介件数は増えているのに、手数料売上は横ばい、もしくは微減…
- ② 仲介単価の高い、新築建売の在庫数が減少し、競争が激化している…
- ③ 商圏内の中古物件の築古化で仲介単価が年々下落。またそのままでは売れず、契約率が上がらない…
- ④ 仲介手数料以外の収益が欲しい…

悩み2 媒介取得できない

- ① 売却チラシの反響が無い！また直接の売却相談件数が減少している…
- ② 売却一括査定サイトを使ったが、媒介が取れず、現在は利用停止中…
- ③ 大手FCに加盟したが、媒介取得できない…
- ④ 商圏内の競合他社に査定負けしている。また高取する業者に苦戦…

悩み3 採用・育成できない

- ① 中途採用したいが、そもそも応募が来ない
- ② 新卒・未経験中途の育成方法がわからず、採用しても定着しない
- ③ 管理職・店長育成ができない。優秀な社員が退職した…
- ④ 社員が勝手に自走する評価制度がないか、模索中…

悩み4 買取再販ができない

- ① 買取再販をしたいけど、資金繰りが苦しく、何棟も仕入れできない
- ② 買取物件の情報取得ができない
- ③ どのような物件を仕入れたらいいのか判断できない
- ④ リフォームの内容や工事の発注方法がわからない

人口減少・競争激化！厳しい環境下で、貴社はどう勝ち残りますか？

現状維持は近い将来、衰退へとつながる…厳しい環境下でも、成長し続ける企業があります！

上記の①仲介手数料が低い、②媒介取得ができない、③採用・育成できない、④買取再販ができない

1つでも“悩み”が当てはまる事業主の皆様！是非、続きをご覧ください。

不動産売買仲介業界の事業主の皆様
このような悩みはありませんか!?



営業生産性6倍!不動産会社に取り組むべき中古

請負金額、請負単価が大幅に向上!
「毎月30組の新規来場」を獲得できた

このビジネスを立ち上げて、提案力や考え方が広がりました。もともと不動産売買仲介を長年やってましたので、リフォームを高単価で搭載するのは難しいと思っていましたが、実際やってみると、平均の請負単価は200万円から600万円まで平均の水準を上げることができましたし、店舗の請負合計金額も店舗全体で圧倒的に伸びました。

また、買取再販のように売れるか不確定なものから仲介+αの提案ができる事業をスタートでき、リスクを抑えてかつ高収益なビジネスモデルだと実感しました。物件検討客から購入検討初期のお客様を集客することもでき、新しい集客の間口を広げることにもつながりました。

Question 3

立ち上げてどのような成果が得られましたか？

住宅×リフォームビジネスの魅力を徹底解説



グリーンシップ株式会社
代表取締役 佐藤 司 氏

福岡県北九州市にて不動産事業を展開。売買仲介業を軸に、「売却強化」、「中古リノベ」、「買取再販」のビジネスモデルを展開。年間の媒介件数は340件。粗利3億円超。2023年に立ち上げた中古住宅ビジネスでは、年間粗利1億円を達成。毎年2桁成長をし続ける持続的成長企業の1つである。

Question 4

毎月安定して売上を上げるようになるまでどれくらいかかりましたか？

事業を立ち上げて3ヵ月ほどで安定的に数字を作ることができるようになっていきました。事業スタートから3ヵ月間は、店長しか数字を作れず苦しい期間が続きましたが、3ヵ月ほど経過したところから、店長以外の未経験のメンバーでも数字をあげられるようになっていき、店舗の数字は安定していきました。

未経験社員も「3ヵ月で育成できる」



育成のポイントは「エース社員の育成と仕組み化!」

採用は基本的に素直で育成のしやすい20代の社員を採用するように意識していました。また、採用経路は主に社内紹介になります。社内の社員が「うちで働いたら面白いよ」と紹介してくれているので、助かっています。

育成で意識していたことは、まずは1名エースを育成することです。エースがいると数字づくりも安定しますし、上長が新人の接客に同席することができ、育成スピードが格段に速くなります。営業の仕組みを整えることにも注力し、エース営業社員のお手本動画を撮影・共有し、週1回必ずロープレを実施していました。

Question 5

若手社員の採用と育成はどのように実施していますか？

競争の多い不動産業界で生き残るためには「差別化」が必要!



店舗を展開する北九州市では、不動産売買事業を展開する競合企業が多いエリアでした。扱える物件自体や営業手法はこの不動産会社も同じで、競合が多いにも関わらず、他社と差別化できていないことが課題でした。差別化を図るための大型店舗出店、私自身のリフォームの経験や知識、工務担当者の設置はできていたものの、それぞれが上手くかみ合っておらず、全てをうまく活かし切れていない感じがありました。

Question 1

不動産売買事業でどのような課題や悩みがありましたか？

素直に実践すれば結果は出る!未経験社員でも「築古物件にリフォーム搭載」できました!



このビジネスを始めた当初は、中古の築古物件にリフォームを搭載するのは難しいのではと、反対する意見もありました。しかしながら、不動産未経験の社員が船井総合研究所の提案してくれたことを素直に実践した結果、一番結果を残してくれました。未経験の新人が結果を出したことで、既存のメンバーにはかなり刺激になりました。さらに、今までは感覚ベースで営業をしていましたが、KPIを見える化し、目標達成のために逆算して考えることが店舗全体で「当たり前」になってきたのが、本当に良かったです。

Question 2

中古住宅専門店を立ち上げるにあたっての不安な部分はありましたか？

【徹底解剖】3カ年数値計画

●中古物件仲介 売上計画

(平均単価1,500万円)

項目	1年目	2年目	3年目
契約数	42	54	60
売上	1,989	2,652	3,060

●リフォーム 売上計画

(平均単価 600万円)

項目	1年目	2年目	3年目
契約数	29	38	42
売上	15,120	21,000	25,200
粗利率	35%	35%	35%

●買取再販 売上計画

(平均単価 1,200万円)

項目	1年目	2年目	3年目
契約数	1	2	9
売上	2,000	4,000	18,000
粗利率	15%	15%	15%

●中古+リフォーム部門 売上計画

項目	1年目	2年目	3年目
契約数	42	54	60
売上	19,109	27,652	46,260
粗利高	7,581	10,602	14,580
営業利益	53	1,080	3,255



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

「この事業は、もっと世の中に広がるべき」

全国で数多くの成功事例を輩出している中古仲介+リフォーム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。中古仲介+リフォームビジネスで成功するポイントは3つ。

- ①中古+リフォームを売るための商品づくり
- 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60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。

秘訣1

未経験社員でも高額リフォームが受注できる仕組みづくり

・未経験社員が1,000万円の高額リフォームを受注できる
定額制リフォーム商品パック

・粗利率**35%**の高粗利率を実現

・相見積もりなしで**リフォーム工事を受注**できる営業フロー

秘訣2

月25組以上新規面談する
マーケティング手法

・**1/5,000**で反響獲得! イベント型チラシ

・媒介物件0でも**新規面談数25/月件** メディアミックス戦略

・面談数を最大化させるマーケティングオートメーション

秘訣3

脱ポータルサイト! 月80件以上の
反響を獲得するWeb集客

・反響数を最大化させるため、**中古住宅特化型サイト**

・**Web反響からの来店率20%** テレアポでの来店訴求術

秘訣4

面談契約率**20%**
未経験社員を育成する営業の仕組み化

・営業フローと営業ツールの整備

・**3ヵ月で契約をさせる**育成カリキュラムの構築

・契約率をUPさせるための**顧客ターゲティング**

中古
仲介
+
リフォーム
ビジネス
成功の
ポイント