

空き家×リノベーションセミナー

第1講座

5年で業績6倍を達成!急成長不動産会社から学ぶ成功の秘訣

- 5年で売上3億から13億円を突破するために株式会社アイーナホームで実施した事業戦略
- 地方の不動産会社が売上10億円を突破するまでに経験した数々の課題と解決方法
- 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 リーダー **武市 龍馬**



第2講座

5年で業績6倍を実現して店舗視察

- 中古仲介時にリフォーム請負600万円を契約するモデルルーム
- 生産性3000万円を実現するDX推進のポイント
- モデルルームを併設し、リフォーム搭載率を上げる店舗設計

オンライン店舗視察

第3講座

株式会社アイーナホームが昨対120%以上で成長し続けるために取り組んでいること

- 再販なしでも店舗相利15億円達成できた成功秘話を公開
- 3拠点展開×広域商圏で毎月安定して数字を上げるために実践していること
- 中古仲介時にリフォーム付帯を強化し、店舗粗利1.5億円を突破したノウハウを大公開
- ポータルサイト以外で月80反響を獲得できた方法
- 若手営業社員の生産性月250万円を達成できたビジネスモデル戦略

株式会社アイーナホーム 不動産事業部 部長 **七尾 卓也** 氏



第4講座

創業12年で年商13億円営業利益1.4億円を達成できた成長戦略

- 毎年2桁成長を続けるために意識していること
- 最短最速で売上10億円に持っていくための成長戦略
- 理念経営を実践するために、経営者が持つべき心構えと行動指針
- 次其幹部社員候補の見極め方、幹部社員を育成する仕組み
- 間接部門人材の採用・活用方法

株式会社アイーナホーム 代表取締役 **山下 史昭** 氏



第5講座

不動産会社が地域密着で年商10億、営業利益1億円を実現するためにやるべきこと

- 1億円の不動産会社を最短最速で10億円に持っていくための成長戦略
- よくある成長の壁の乗り越え方とは
- 収益性UPのため仲介時にリフォーム搭載を強化するための手法

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー **眞柴 知也**



開催日時

全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

2024年 **10月23日(水)** 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前)

2024年 **10月28日(月)** 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前)

開催方法 **オンライン開催**

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
※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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。

こちらからお申込みいただけます!



右記のQRコードを読み取りいただきお申込みくださいませ。

セミナー情報を下記のセミナーページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/118997>

※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。
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのお申込みは承っておりません。



5年で業績6倍!急成長企業から学ぶ

空き家×リノベで 高収益・高成長 不動産会社の作り方

5年平均粗利率 **5%**以上達成

5年平均粗利成長率 **120%**達成

オンライン視察セミナー

成長の秘密1

毎年25組集客する店舗

成長の秘密2

自社集客で脱ポータル!

成長の秘密3

経営情報の完全見える化

成長の秘密4

動画による自動育成システム

私も「成功モデル店」の店舗視察で勉強させてもらいました! 今回、私が全部お見せします!



株式会社アイーナホーム 代表取締役 **山下 史昭** 氏

オンラインセミナー開催

2024年 **10月23日(水)・28日(月)** 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)
全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

空き家×リノベーションセミナー

お問い合わせNo.S118997

主催



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。) → **118997**

空き家×リノベで高収益事業へ大きく事業転換！
店舗拡大を函館から札幌に拡大し、売上がたった6年で1億円から10億円まで成長することができました。



株式会社アイーナホーム
代表取締役 山下 史昭 氏

函館・札幌を中心に空き家×リノベに特化した不動産事業を展開している。直近5年で売上が10倍に成長。5か年平均粗利率5%以上を続けており、前期は売上10.5億円、粗利4.5億円。

**売買仲介だけでは伸びない
 新しい事業の柱をつくりたかった**

今年で創業して12年目になります。創業5年目までは北斗市という人口5万人弱の商圈で、**営業2名での不動産売買事業の運営**でしたが、商圈人口が少なく、北斗市中古物件の仲介手数料単価も30万円と仲介件数を伸ばしても売り上げは伸びるが、収益性が低いビジネスでした。不動産事業をより**高収益・他社と圧倒的な差別化を図る事業**にしたいと考え、2019年7月に函館市内にて50坪以上の**「中古住宅専門店」での大型店へと移転し空き家×リノベ事業**を立ち上げました。

函館市	物件中心価格	手数料
新築建売	2,298万円	150万円
中古物件	1,290万円	45万円

※仲介手数料：新築建売は両手換算、中古物件は片手換算)

北斗市	物件中心価格	手数料
新築建売	2,480万円	160万円
中古物件	830万円	30万円

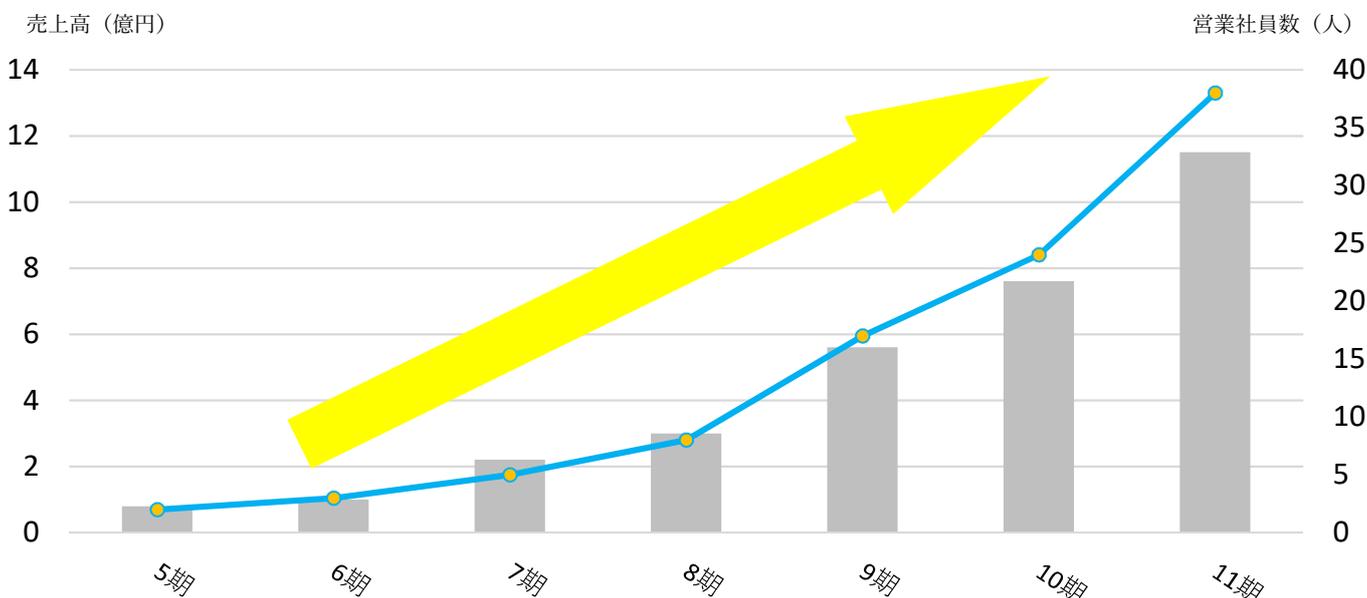
函館店移転を機にさらなる**高成長**を実現させるため下記8ステップの取り組みを実施しました。



空き家×リノベで地域一番店になることで 5年で売上10倍に成長できた

空き家リノベを初めて6年ですが、今では不動産事業部の基盤となっています。そこから媒介取得強化、買取再販事業などの複数事業化。事業拡大に伴う採用強化・大型店出店・新規エリアへの進出を毎年推進することで**5年平均粗利率5%以上で成長**を継続できています。

【直近6か年の売上実績】 (単位：円)



	2017年 5期	2018年 6期	2019年 7期	2020年 8期	2021年 9期	2022年 10期	2023年 11期
売上高 (単位：億円)	0.79	1.0	2.2	3.0	5.6	7.6	11.5
売上 総利益 (単位：億円)	0.48	0.65	1.0	1.4	2.6	3.6	4.9
従業員数 (単位：人)	2	3	5	8	17	24	38

ズバリ・・・事業成功の4つのポイント

- ① 100坪越えの大型出店 (認知×複数事業の実現)
- ② 脱ポータルサイトで毎月30組の来場集客の実現
- ③ 粗利率35%の新人でも売れるリフォーム商品パック作成
- ④ 営業の標準化・早期育成・DXでの顧客管理

NEXT ▶ アイーナホームの具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント① 100坪越えの大型店舗移転

アイーナホームが成長軌道に乗れたのは、間違いなく**函館市への大型店舗移転**が大きなきっかけになったと思っています。

当初の人口5万人弱の商圈である北斗市にて、営業3名で不動産事業を行っている際には20坪程の店舗で充分でした。しかし、北斗市での地域密着でこれまでの媒介取得・買取再販では売り上げの限界を感じ、2018年「**空き家×リノベ**」事業への参入を決意し、自社のメイン商圈を北斗市から函館市に移しました。その際には50坪以上の大型店舗への移転を行いました。結果として**OPEN初月で40組以上の店舗来場集客**を実現させることが出来ました。

「空き家×リノベ」で立ち上げ4年間で函館市での成功を確信し、その4年の間で媒介取得強化・買取再販事業と複数事業化を行う中で人員も30名を超えてきたため、2022年には**100坪越えの大型店への移転**を決断することが出来ました。

【函館市で100坪越えの店舗移転を行った結果】

- ① 「函館市の中古住宅専門店」としての認知→集客数UP
- ② 人員許容人数拡大による複数事業展開の実現
- ③ 若手人材・スタッフ人材の採用数の増加



↑ 函館市内に50坪以上の店舗を出店



↑ 2022年4月に合計100坪の店舗をOPEN

事業成功のポイント②

脱ポータルサイトで毎月30組の新規来店集客

「空き家×リノベ」で集客するターゲットは、**物件購入検討初期客・一次取得者**になります。

当初、自社でも不動産売買仲介業を行っている際には、

- ① ポータルサイトに依存しているため競合が多い
- ② 自社の媒介取得数次第で集客のため安定しない
- ③ 単価の高い新築建売の減少により苦戦

上記3つの悩みがありました。

しかし、「空き家×リノベ」ではこれまでの不動産事業で集客していた層と**全く違う新しいターゲットへの集客**を行うため、当初は信じられませんでした。現在は**ポータルサイト無しで毎月30組以上**の店舗来店集客を毎月安定的に集めることが出来ているので、**集客で悩まされることがなくなりました**。

札幌の都市部でも同じターゲットの集客・集客数を毎月確保できているので、このマーケティング手法に圧倒的な自信を持つことが出来ています。

【ターゲットを集客するための手法と手順】

- ① 自社ホームページの制作
- ② 購入検討初期客集客のためのWeb広告
- ③ 反響率1/5,000のチラシ制作・ターゲットへの配布



事業成功のポイント③

粗利率35%の新人でも売れる商品パック

「空き家×リノベ」で最も重要なことはお客様の仲介時に**高単価のリフォームを搭載**することです。

しかし、アイーナホームも元々不動産事業のみ取り組んでいる会社だったため、**全員リフォーム知識が0**の状態でした。

そこでリフォーム完全未経験でも請負単価600万円以上、**粗利35%以上が確保できる定額制商品パック**を作成しました。

結果的に、現在は不動産・リフォーム未経験営業が大多数を占める中、**全店舗の平均請負単価600万円・リフォーム搭載率70%以上**を達成させることが出来ました。また、商品パック化することで、工務の生産性も圧倒的に向上し、各案件別に工務が見積り出しを実施していた体制から、営業が商品パックをベースに大枠のリフォーム予算取り金額でお客様と進めることが出来ています。

札幌出店の際にはさらにデザイン性を高めた商品パックを作成しなおしましたが、「**新人でも売れる定額制商品パック**」という部分は崩さずに作成することで、OPEN初年度から成功することが出来ました。

戸建て

【ベースタイプ】 【エプタイス】

30坪 ±1坪あたり

1,170割 ±39割

マンション

11.7リノベ

「リノベーションの期待をもっとシンプルに。」

11.7割リノベ費用

平米 × 11.7万円 = リノベ費用

含まれる工事内容

標準工事			
屋根・外壁 塗装工事	玄関ドア交換 (標準仕様)	窓枠交換 (内窓) 断熱材 ボード工 断熱	キッチン ユニットバス トイレ・洗面 (標準仕様) 照明器具
全館上り足 塗装工事 (標準仕様)	給湯・給電 システム 交換	空調システム 設置 (標準仕様)	LDK インプラス 断熱 (標準仕様)
TVアンテナ 交換 (標準仕様)	コンロ・ガス 交換 (標準仕様)	給湯 交換	浴室のバス クレンジング
オプション工事 (付帯工事)			
壁・床・天井 新素材 入れ替え 工事	LDK壁紙 変更	カーテン レース	外構工事
窓の 取替	換気 機	断熱ボード 交換	その他

「あなたらしさ」を叶える4つのスタイル



事業成功のポイント④

営業の標準化・早期育成・DXでの顧客管理

このビジネスを推進していくうえで、**営業未経験・不動産業界未経験**を採用してスタートします。その中で、「不動産未経験者でも契約を出すことができるのか？」と質問をいただきます。アイーナホームでは、空き家×リノベ事業の立ち上げの際には営業3名でしたが、現在は事業拡大に伴い20名以上の営業がいますが、採用した全員が引越し業界・アパレル業界などの不動産未経験者です。採用基準としては、**素直で成長意欲がある方、コミュニケーションがきちんとできる方、数字にこだわられる方**を積極的に採用しています。結果として、初年度から粗利4,000万円を達成するなど、今では**未経験の方が圧倒的に売れる**ということを確認しております。



業界未経験 1年目

年間粗利 4,000万円



業界未経験 2年目

年間粗利 6,750万円

未経験でも早期で成長できるための**営業DX**を導入し、導入した営業DXを利用しながら営業フロー・営業ツールなどの標準化をすることで、未経験者の採用でもTOP営業マンでの店舗で統一した流れを模範することができ、**早期育成を実現**することが容易にできました。



10年後の2032年までに100億企業に向けて

弊社も2018年は人口圏5万人弱の北斗市で売上1億円規模の小さな会社でした。しかしそこから売上10億円の目標を掲げ、函館・札幌へのより大きい圏への進出・多事業化による事業拡大・新卒、中途採用による人材採用による人材投資など様々なことをこの5年間で実施してきました。

その中で2022年新たな目標として、

「10年後までにアイーナホームを100億円企業に」
という新たな大きなビジョンを掲げ走り出しています。

このビジョンの達成までに

- ・ 年齢の1.5倍以上の年収
- ・ 昇給が5%以上毎年継続できる会社
- ・ 離職率が5%以下の会社
- ・ 社会貢献活動ができる会社
- ・ 北海道で子供を就職させたい会社
- ・ 私以外の方が社長になれる会社
- ・ 上場できる会社

こんなことを実現させたいと思っています。

市況の悪化・時代の流れの変化など住宅業界全体が大きく変化していますが、会社を成長させるために新規事業の立ち上げは必須になります。

「早く参入する」

「早く体制をつくる」

「早く実績をつくる」

ことが、私たちのような企業にとって、一番の差別化ポイントになると思います。

空き家物件にリフォームを搭載して 事業粗利率45%超！

高収益化を実現する空き家×リノベ



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

どうして今、空き家×リノベ？

コンサルタントが参入を進める

3つのポイント！

突然失礼いたします。株式会社船井総合研究所の眞柴知也です。
高収益・高成長を実現する空き家×リノベの成功事例はいかがでした
でしょうか。この事業は、成長市場で競合の少ないマーケット！
こちらでは、レポートをお読みの皆様が「今」**空き家×リノベに新規
参入**すべき理由を解説させていただきます。

**このビジネスの目的は、
契約粗利単価250万円の高収益化を実現すること**

業態概要	中古住宅を仲介し、ワンストップで リフォーム請負600万円以上 契約するモデル <ul style="list-style-type: none"> ■40坪以上の専門店を新規出店させる ■1店舗売上3億円以上 60件契約/年 営業3名以上、工務1名、事務1名 ■平均リフォーム請負を600万以上達成するために店舗内にモデルルームを常設 ■チラシ、自社WEBをメインに新規25組以上/月来場させる
メイン対象・業種	住宅不動産会社 異業種 年商2億円～
適正商圏人口	人口20万人以上
初年度粗利	売上1.4億円、粗利6,400万円 (仲介35件 リフォーム請負25件 リフォーム粗利35%)
初年度営業利益	±0万円
初年度人員計画	営業3名、工務1名、事務1名
3年目粗利	売上3.1億円、粗利1.3億円 (仲介60件 リフォーム請負42件 リフォーム粗利35% 再販1棟)
3年目営業利益	3,190万円
3年目人員計画	営業5名、工務1名、事務1名

■ 「今」空き家リノベに参入すべき理由

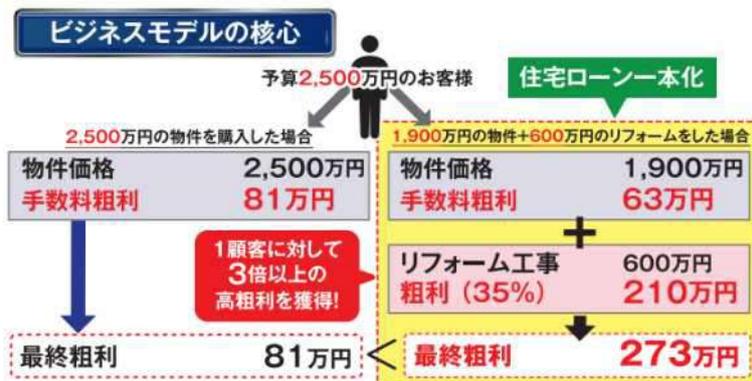
人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており、今後も変わらず市場の成長が期待されるマーケットです。弊社不動産支援部が推奨している中古住宅ビジネスは、業界未経験でも新規参入できる住宅・不動産会社に“今”実践していただきたいビジネスモデルのひとつです。

■ POINT 1 1件の契約粗利単価250万円以上！ 驚異の粗利率40%超えを実現する 最新ビジネスモデル

不動産を経営されている経営者の悩み

- ① 仲介件数は増えているのに、手数料売り上げは横ばい
- ② 仲介単価の高い、新築建売の在庫の減少による競争激化
- ③ 商圏内の中古物件の築古化で仲介単価が年々減少している

こんな不動産業界での悩みを全て解決するのが「空き家×リノベ」のビジネスモデルの核心です。これまでと同じ予算を持つお客様に対して、仲介手数料に加え、粗利35%以上の商品パック化したリフォーム提案を行うことで仲介のみに比べ粗利生産性3倍以上を実現します。



脱ポータルサイト！

■ POINT2 購入検討初期をターゲット！ 月30組来場達成のための集客戦略

多くの不動産売買事業をされている会社は「集客」にも悩まれているかと思います。他社の集客媒体であるポータルサイトに依存することで、競合の激化、自社媒介の物件数次第で集客で苦戦するなどのご相談を多く頂きます。しかし、不動産業界で成功するために一番重要である「集客」で苦戦してしまうと成功からは遠ざかってしまいます。そこで、物件購入検討初期客・第一次取得者にターゲットを絞り、「自社HP×Web広告×反響率1/5,000の当たるチラシ」にて集客戦略を構築することで毎月安定的に30組の店舗来場を実現できます。

■ POINT3 営業未経験・不動産未経験の 新人の方が売れる！ 即戦力化できる仕組みづくり

不動産事業を行う上で必ず事業拡大に必要なものは

「人材の採用×育成の強化」です。しかし、自社エリアでの採用を行う中で、営業適正人材の採用反響が来ない結果、採用に苦戦し、企業規模が横ばいになっている会社も多いのではないのでしょうか。一方で「空き家×リノベ」のビジネスモデルの大きな強みは、

「営業未経験・不動産業界未経験の人材の方が圧倒的に売れる」ということです。統一した営業フロー・営業ツールにて営業を標準することによってわずか3か月で結果を残せる営業に成長させることが出来ます。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すぐに立ち上げできる



立ち上げ初年度で売上3億円粗利1.1億
年間反響数 1,400件
立ち上げ時営業3名→1年で営業9名

グリーンシップ株式会社
代表取締役 佐藤 司 氏

【直近の業績推移】 (単位：円)



(万円)	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
不動産 事業部	売上 40,000	30,000	35,000	33,000	32,000	27,000	38,000	66,000	66,000
	粗利 15,000	12,000	21,000	20,000	20,000	18,000	24,000	34,000	35,000

【営業未経験・不動産未経験新人の成功事例】



築山さん (21歳)
前職：工場勤務
初年度実績：2,151万円
(10か月)
年間2,581万円ペース！



右田さん (23歳)
前職：飲食関連
初年度実績：820万円
(3か月)
年間3,280万円ペース！



松永さん (24歳)
前職：新卒
初年度実績：1,626万円
(6か月)
年間3,252万円ペース！



久保さん (32歳)
前職：電化製品販売
(2か月目)
入社2024年4月
6月単月粗利642万円！



室さん (28歳)
前職：百貨営業
(3か月目)
入社2024年4月
6月単月粗利603万円！

全国各地で成功事例続出！ 全国の不動産会社が空き家×リノベに参入！

大手FC加盟店・地方の不動産会社など

全国の不動産会社様が高収益・高成長に向け参入事例多数！



会社名：つなぐ不動産株式会社

商圈エリア：石川県金沢市

母体事業：不動産事業

空き家×リノベ事業立上げ時期：

2024年6月OPEN



会社名：日本興業株式会社

商圈エリア：鹿児島県鹿児島市

母体事業：不動産事業・賃貸事業

空き家×リノベ事業立上げ時期：

2024年3月OPEN



会社名：vivi不動産株式会社

商圈エリア：富山県富山市

母体事業：不動産事業

空き家×リノベ事業立上げ時期：

2024年8月OPEN

既存事業とのシナジーで高収益を実現したい 経営者に向けて「空き家×リノベーション」のノ ウハウを理屈・理論を一切抜きでお伝えします

本紙でインタビューさせていただいた、株式会社アイーナホームの代表取締役 山下 史昭 氏をゲストにお招きし、「空き家×リノベで高収益・高成長不動産会社の作り方視察セミナー」と題して空き家×リノベ不動産事業の新規立ち上げセミナーをオンラインにて開催いたします。

人口減少、少子高齢化、円安が起こっている中で、状況は刻一刻と変化していきます。また、住宅不動産会社、賃貸仲介・管理会社だけでなく、税理士、弁護士、医療・介護、多くの業界がそれぞれの強みを活かした形で次の一手を打ち始めています。

新築市況の悪化・中古流通の活発化で今旬のビジネスモデルであり、完全異業種からの未経験集団で立ち上げることが出来るビジネスモデルになります。

ぜひセミナーで詳しい話を聞いていただければと思います。

セミナー開催日まで日にちが迫っております。今回は、限定30名限定開催となっております。志ある、地域で勝ち残りを目指す経営者とご一緒に進んでまいりたいと思っております。

ぜひご参加をお待ちしております！

株式会社船井総合研究所 不動産支援部

リーダー 眞柴 知也

セミナーでお話させていただくことの一部をご紹介します

- 粗利成長率120%成長を実現するための経営計画
- 地域1番店と認知してもらうための大型出店計画
- 高収益化を実現させた空き家×リノベの神髄
- 店舗来場30組を実現させるマーケティング手法
- 未経験社員を3か月で育成するカリキュラム
- 粗利35%越えを実現する商品パックの作り方
- 安定的に成長するための、新卒×中途の採用計画
- 工務未経験から1年で育成できる工務育成の仕組み
- 顧客管理、営業最速育成を実現するDXツール
- 企業成長に必須の幹部早期創出のための人材戦略
- 都市部出店に向けた商圈分析・出店計画策定方法