

会社を大きくするために、**不動産事業**にも入っていきたい!
そんな方におすすめのビジネスモデル

リフォーム業界向け
不動産ノウハウが
なくてもできる

中古リノベ **30億**

単価 **600万** 粗利 **40%** の高収益 **ビジネス**



株式会社オノヤ
代表取締役社長 **小野 浩喜 氏**

リフォーム40億のわが社が**70億**に到達したのは
中古リノベ事業 **36年**のおかげです

すごい 1 相見積もりナシで600万のリフォーム受注

すごい 2 入社1年目の新人が月粗利300万円

すごい 3 買取ナシ!出店ナシ!既存店で+4億円

東京開催

2025年 **1月22日 水**

開催時間

14:30~17:30
(受付開始:開始時間30分前~)

会場

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

【高収益】リフォーム会社が絶対にすべき新規事業セミナー

お問い合わせNo.S122383

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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。)

122383

不動産ノウハウが全くなくても
成功できた

不動産事業に新規参入し

7拠点展開・売上0から**30**億円
まで成長することができました



株式会社オノヤ

代表取締役社長 小野 浩喜 氏

福島県須賀川市に本社を置き、今年で創業89年を迎える。福島県、宮城県、関東に計16店舗のショールームを展開！人事戦略にも注力し、新卒採用・中途採用・人材育成を精力的に実践。従業員も250名を超え、持続的成長を実現。リフォーム産業新聞発表の都道府県別リフォーム売上ランキングでは、東北エリアでNo.1の企業である。

**会社を大きくするために
不動産事業へ参入したかった**

『**ライフスタイル提案企業として日本一になる。**』をミッションとして、売上と利益だけでなく、お客様の満足度でも、従業員の幸福度でも、日本一になることを目標に活動しております。

不動産×リフォーム・リノベーション×インテリアのマルチブランド戦略で、2027年に全社売上100億円を目指して経営をしております。

売上100億円の経営計画を立てた際に、リフォーム事業単体では売上100億円を突破するのは難しいのではないかと感じていました。また、弊社のミッションでもある**ライフスタイル提案企業**を目指すために、将来的には不動産事業を展開していきたいと考えてました。その中で、**不動産購入からリフォームまでワンストップ提案できるビジネスモデル**に共感し中古リノベ参入を決意しました。

中古リノベ参入メリット

もう、価格競争に疲弊する必要はありません。

中古リノベビジネスなら、リフォーム未経験の新卒社員でも**単価600万円、粗利40%**のリノベーション工事を**相見積もりなし**で契約できます。

驚きの高収益を実現する仕組みとは？

【若手社員が活躍】

研修制度が充実しているので、未経験者でも早期戦力化

【低コストでスタート】

既存の店舗を活用できるので、初期費用を抑えられます

【在庫リスクゼロ】

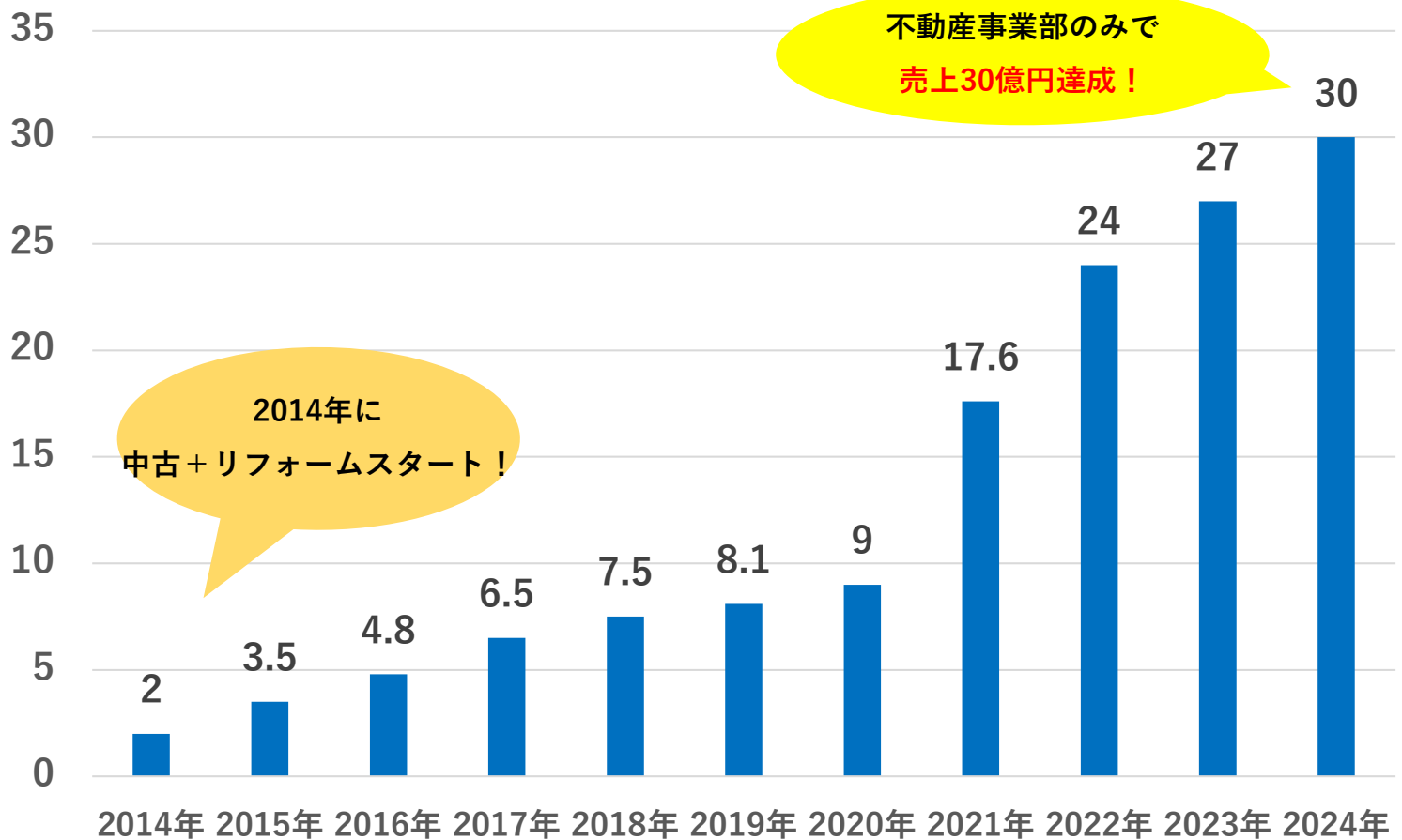
買取不要なので、在庫を抱えるリスクがありません

既存店に不動産事業を付加することで
1拠点+4億円を達成できました

中古リノベを初めて10年ですが、今では不動産事業の売上が全社売上の**35%**を構成するほど大きな成長を遂げました。事業拡大に伴う採用強化・新規エリアへの進出を推進することで毎年120%以上の2桁成長を達成することができました。

【不動産事業部での売上実績】

(単位：億円)



ズバリ・・・ 事業成功の4つのポイント

- ① 単価600万円・粗利率40%の新人でも売れるリノベ商品
- ② 営業の標準化・早期育成！
新卒1年目で月粗利300万円
- ③ 媒介物件0でも毎月25組の新規集客を集める手法
- ④ エリアNO.1の店舗規模（認知×複数事業の実現）

NEXT

▶オノヤの具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント①

単価600万/粗利率35%の新人でも売れる商品パック

中古リノベ事業の成功のカギは、**初回接客でリノベーション予算**をどれだけ高く取るかが重要になります。

初回接客で物件を紹介する前に、**リノベーションの予算取り**を実施する必要があります。

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40%以上が確保できる定額制リノベ商品パックを作成しました。

結果的に、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・粗利率**40%**を達成させることが出来ました。

また、商品を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した金額でお客様と進めることが出来ています。

さらに、仲介する物件とリフォーム工事を**1本化**してローンを実行するため、**相見積もりなく**、高額リノベを安定的に受注することができるようになりました。

本業とは違った**リフォーム需要**を押さえることができるようになりました。（左記：定額制リノベ商品）



事業成功のポイント②

営業の標準化・早期育成 新卒1年目で粗利300万

このビジネスを推進していくうえで、**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。

弊社にも不動産営業社員が50名ほど在籍しておりますが、全員が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、数字にこだわれる方**を積極的に採用しています。

結果として、新卒1年目の方が初年度から単月粗利300万円を達成するなど、**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。



入社3年目
リーダー



入社3年目 主任
単月粗利420万円



入社2年目
単月粗利300万円



入社3年目
単月粗利280万円

新人の早期育成のため営業フローを標準化することで、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。

① アンケート

② アプローチブック



③ モデルルーム



④ 資金計画シート

⑤ 案内前提案シート



事業成功のポイント③

媒介物件ナシ！毎月25組の新規来店集客

中古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。

媒介物件がない状態でも、
新規で**25組**の集客をすることができました。

【ターゲットを集客するための手法】 不動産自社サイト×WEB広告

- 会員限定の物件情報を掲載した自社サイトを構築し、
WEB広告で会員登録を獲得します。
会員登録に対して、テレアポを実施し来店誘致します。

イベントチラシ

- 中古住宅探し祭りのイベントでチラシを集合住宅に配布し、
店舗の来店イベントへ誘致します。

【ターゲットを集客するための手順】

- 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



不動産自社サイト



イベントチラシ

事業成功のポイント④ エリア最大級の店舗規模

不動産事業が成長軌道に乗れたのは、間違いなく**大型店舗**での出店が大きなきっかけになったと思っています。
新規出店時と同時に「**エリア最大級の売り場面積**」にすることで、後発ながら**他社の不動産会社と差別化**した出店をすることができました。



郡山店

既存のリフォームショールームを活用し、中古リノベ事業をスタートしたため、**出店投資なし**初期費用を押さえた形でスタートをすることができました。

また、**リフォーム未経験**の営業マンも**高額リノベ**が売れるように、定額制リノベ商品と**同じ内容のモデルルーム**をそのまま店舗内に再現いたしました。
物件を選定する前に**必ず店舗内のモデルルームの案内**を実施。実際に体感いただくことで、リノベーションのイメージ付けを強化させることができます。その後、資金計画の中でリノベーションの**予算取り**を徹底することで、物件の仲介時に600万円以上（粗利40%）のリノベを搭載することができるようになりました。



店舗併設のモデルルーム写真（テイスト別にモデルルームを完備）

中古リノベに取り組んだ結果

2014年に中古リノベ事業を立ち上げてからリフォームが本業である当社にとっては**シナジーが活かせる**上に、**利益も出せる**ようになりました。

また、不動産事業もやっているほうが、採用の面でも有利に働くことが多く、不動産業界を志す学生も一定数いるため、「不動産の仕事もできるよ」と見せることができるようになりました。

2027年に**全社売上100億円**を目標に新たな大きなビジョンを掲げ走り出しています。

会社の規模は、経営者の覚悟の大きさで決まります。社長が覚悟を持って行動に移すことで社員も経営者のビジョンを信じてくれます。**自分で手をかけられる範囲**を超えることで会社は成長すると思いますので、売上100億円を必ず実現させたいと思います。

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。

中古物件にリノベーションを搭載して 事業粗利率45%超！

高収益化を実現する中古×リノベ



どうして今、中古物件×リノベ？

コンサルタントが参入を進める

3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

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。
不動産のノウハウ0からの新規参入で売上0から30億円を実現した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」**中古物件×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 ■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～
適正商圈人口	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」中古リノベに参入すべき理由

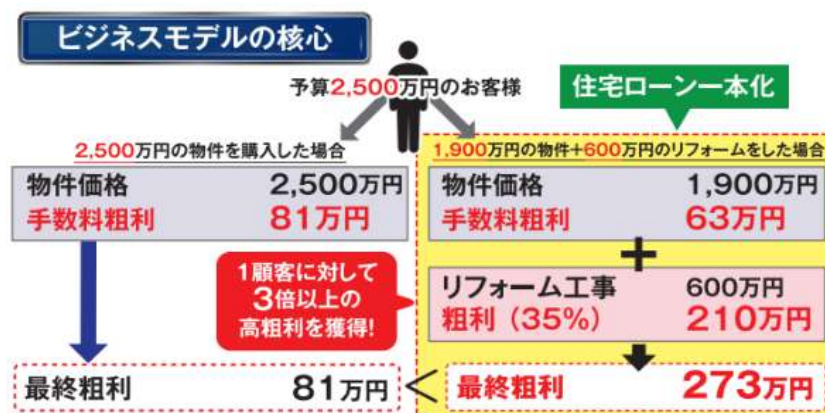
人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。その中でも中古住宅市場というのは年々伸び続けており、今後も変わらず市場の成長が期待されるマーケットです。弊社不動産支援部が推奨している中古住宅ビジネスは、業界未経験でも新規参入できるリフォーム会社に“今”実践していただきたいビジネスモデルのひとつです。

■ 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**

リフォームを経営されている経営者の悩み

- ① リフォーム受注はとれているが、営業利益がほとんど残っていない
 - ② 自社商圏内にリフォーム会社が多数あり、相見積もりが絶えない
 - ③ 第二事業の柱として不動産を始めたが、成功の兆しが全く見えない
- こんなリフォーム業界での悩みを全て解決するのが「中古リノベ」のビジネスモデルの核心です。レッドオーシャンの不動産売買事業に未経験で参入するのではなく、既存事業の強みを生かすことで、不動産でもリフォームでもない、独自の提案で粗利生産性が3倍以上変わってきます。



脱 相見積もり・値段競争！

■ POINT2 1次取得者のみをターゲット！

月25組来場達成のための集客戦略

多くのリフォーム事業をされている会社は「相見積もり」にも悩まれているかと思います。2次取得者にリフォーム提案をすることで、「できるだけ安くしたい」というお客様のニーズから競合の激化、値段交渉、受注しても利益確保に苦戦するなどのご相談を多くいただきます。不動産業界でも同様、他社との差別化がなくレッドオーシャン市場へ飛び込むと成功からは遠ざかってしまいます。

そこで、物件購入検討客の集客の中でも「物件購入検討初期客・第一次取得者」のみにターゲットを絞り、集客戦略を構築することで毎月安定的に「相見積もりをしないお客様」25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「中古リノベ」のビジネスモデルの大きな強みは、

「営業未経験・リフォーム、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！

全国のリフォーム会社が中古×リノベに参入！

全国のリフォーム会社様が売上10億円突破に向け参入事例！



会社名：株式会社MIMA

商圈エリア：大阪府八尾市

母体事業：リフォーム事業

売上12億・営業利益4,000万円の
高収益化を実現



会社名：株式会社匠和美建

商圈エリア：佐賀県佐賀市

母体事業：増改築・リフォーム事業

売上11億・粗利3億円の
高収益化を実現

全国のリフォーム会社様が中古×リノベ事業に新規参入事例！



会社名：株式会社ニムラ

商圈エリア：広島県広島市

母体事業：内装・ヤネ壁



会社名：株式会社カナメ

商圈エリア：群馬県前橋市

母体事業：ワンデイリフォーム



会社名：株式会社ケイテック

商圈エリア：埼玉県川越市

母体事業：外壁塗装

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「中古リノベ」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、株式会社オノヤの代表取締役社長 小野 浩喜 氏をゲストにお招きし、「【高収益】リフォーム会社が絶対にすべき新規事業セミナー」と題して中古リノベ不動産事業の新規立ち上げセミナーを開催いたします。人口減少、少子高齢化、円安が起きている中で、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、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

- 売上100億円突破に向けての経営計画書の策定
- 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中古×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
- 未経験社員が請負1,500万円を受注できる仕組み
- 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

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

リフォーム会社が実践すべき高利益の不動産ビジネス

第一講座

- POINT①** 事業利益率45%！リフォーム会社に取り組むべき不動産ビジネス
- POINT②** リフォーム業界で勝つ！600万円以上の高額リフォームを相見積もりなしで受注する手法
- POINT③** 誰でも元請けになれる！リフォーム需要を先取りするための不動産ビジネス

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

競合なしの受注経路を確立し、売上+30億円を突破した事業戦略

第二講座

- POINT①** 7拠点で売上+30億円を突破した高収益ビジネスの概要
- POINT②** 相見積もりなし！平均請負単価600万円の高額リフォームを受注する営業手法
- POINT③** 未経験が売れる！リフォーム営業の2.5倍の生産性を達成できる若手早期育成術
- POINT④** リフォーム需要の川上を押さえ、高収益化を実現したマーケティング手法

株式会社オノヤ 代表取締役社長 小野 浩喜 氏

1店舗売上3億円、粗利1.3億、営業利益3,000万円!全国55会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

第三講座

- POINT①** 相見積もりなし！1店舗売上+3億円を最短で達成する中古+リフォームビジネスの事業戦略とは
- POINT②** リフォーム会社が相見積もりなしで安定して高額リフォームを月3件受注するマーケティング戦略とは
- POINT③** 入社3ヵ月で単月粗利300万円達成！若手営業社員の育成マニュアルとは？

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 高宗 道貴

2025年リフォーム会社の経営者がこれから力を入れるべきこと

第四講座

- POINT①** 市場規模縮小、競合激化の時代で、リフォーム業界を勝ち抜くセオリー

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産グループ マネージャー 山添 俊介

開催日時

東京
会場

2025年1月22日（水）
14:30～17:30
（受付開始：開始時間30分前～）

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒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）
【年末年始休業のお知らせ】
2024年12月26日正午～2025年1月7日まで
※休業期間中は電話がつながらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

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。

お申込み期日

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もございます

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。

お申し込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122383>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「122383」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000（平日9:30～17:30）

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※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。