

こんなリフォーム会社は絶対やるべき

リフォームだけでは
伸び悩み
他の事業の柱を
つくりたい

不動産に参入したい
わけじゃない
でも、不動産入り口の
問い合わせが多い

不動産購入からのワンストップ提案モデル

中古+リフォーム ビジネス



特別
ゲスト
講演

不動産の知識・経験が
まったくないところから、
売上**5億**、第二の収益
の柱になりました!

株式会社マエダハウジング不動産
取締役
洲浜 憲之 氏

株式会社マエダハウジング
代表取締役
前田 政登己 氏

広島トップクラスのリフォーム会社がついに登壇

東京開催

2025年
3月11日 火

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

競合が多い今こそやるべき!中古+リフォーム新規参入セミナー

お問い合わせNo. S123665



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。) → 123665

リフォーム業界から不動産領域へと事業展開をされ、広島県内で多角化を推進されている株式会社マエダハウジング。リフォーム会社がどのように不動産事業を立ち上げ、成功させたのか、そのポイントをお伝えします。



インタビュアー

船井総合研究所 不動産支援部 リーダー 眞柴 知也

会社紹介



広島県広島市に本社を置き、今年で創業31年を迎える企業でございます。広島県内に計7店舗のショールームを展開されております。**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されており、

従業員数も100名を超え、**持続的成長**を実現されております。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、**11年連続で広島県No.1**の企業でございます。2011年より不動産ノウハウが全くない状態で不動産事業に新規参入し、事業規模を**5億円**まで伸ばされました。

会社を成長させるために 不動産事業へ参入を決意

『住宅事業を通し、お客様の満足、社員の幸福、地域への貢献を同時に実現する。』を経営理念として、

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、広島No.1になることを目標に活動されております。

不動産事業を立ち上げる前から、不動産購入後にリフォームのご相談をいただくことが数多くあったそうで、将来的には不動産事業を展開していきたいとお話されておりました。そんな中で、**不動産購入からリフォームまでワンストップで提案できるビジネスモデル**に出会い、中古リノベ参入を決意されました。

中古+リフォーム参入メリット

価格競争なく、高額リフォームが受注できるように

中古+リフォームビジネスなら、リフォーム未経験の若手社員でも**単価500万円**の高額リフォーム工事を**相見積もりなし**で契約できるように仕組化されました。

未経験社員を育成する仕組みとは？

【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 +5億円を達成されました

中古+リフォーム事業を始めて13年目。今では不動産事業が会社の中で**主力事業**のひとつになるほど業績を伸ばされました。

事業拡大に伴う採用強化を推進することで毎年120%近くの2桁成長を達成されました。

事業成功の4つのポイント

- ① 単価500万円の高額リフォームをセット提案
- ② 営業の標準化で早期育成！
入社1年目で月粗利300万円を記録する社員も！
- ③ 不動産事業単体で毎月30組の新規集客を集める手法
- ④ モデルルーム併設店舗での体感型リフォーム提案

▶株式会社マエダハウジングの 具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント①

単価500万円の高額リフォームをセット提案

初回接客で物件を紹介する**前**に、**リフォームのイメージ付け**をすることが、中古+リフォームで成功するためのポイントになります。

そこで**リフォーム完全未経験者**でも請負単価**500万円**以上のリフォーム予算が確保できるよう、

物件提案“前”にリフォームの予算を確保するフローの仕組みづくりを徹底されました。

結果的に、不動産・リフォーム未経験者が大多数を占める中でも、**平均請負単価500万円**を達成されました。

また、リフォームの予算を先取りしたうえで、リフォームセット提案をすることで、**お客様の理想とする暮らし**を実現しておられます。

さらに、お客様のリフォーム要望に対する見積り提出も**物件提案後2日以内**とのルール決めをされており、売買契約と請負契約を同時に締結しておられます。

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ことで、**相見積もりなく**高額リフォームを安定的に受注することができるように仕組化をされました。**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ったそうです。

事業成功のポイント②

営業の標準化で早期育成！

このビジネスでは、**不動産業界未経験**を採用してスタートされました。「不動産未経験者でも契約を出すことができるのか？」とよく質問をされるようです、マエダハウジングにも不動産営業社員が11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、プラス発想の方**を積極的に採用しておられます。

結果として、入社して1年目の方が初年度から単月粗利300万円を達成する事例も増えてきたそうです。そのため、

未経験の方が圧倒的に売れるということを確認しておられました。

早期育成のための営業フローを標準化することで、未経験者でも統一したフローを模範することができ、**早期育成**を実現されました。

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



返済シミュレーション

項目	金額	返済期間	返済額
借入総額	¥4,000万円	140ヶ月	¥29,000万円
返済総額	¥29,000万円	140ヶ月	¥29,000万円
返済総額	¥29,000万円	140ヶ月	¥29,000万円

⑤案内提案シート



事業成功のポイント③

不動産事業単体で毎月30組の新規集客を集める手法

中古+リフォーム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。

これまでのリフォーム事業で集客していた二次取得者ではなく、一次取得者のお客様を**新規で30組**の集客をさせております。

【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

会員登録に対して、テレアポを実施し来店誘致

SNS広告

→自社の不動産事業部の認知UP
自社サイトへの誘導⇒反響獲得

【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 認知力UP×反響獲得のためのSNS広告



不動産自社サイト



Instagram広告

事業成功のポイント④

モデルルーム併設店舗での体感型リフォーム提案

マエダハウジングは、**モデルルーム**を併設した店舗にされております。「店舗にモデルルームを併設」することで、**他社の不動産会社と差別化**しておられます。



八丁堀店

既存のリフォームショールームを活用し、中古+リフォーム事業をスタートされており、**出店投資なし**初期費用を抑えた形となっております。

また、**リフォーム未経験**の営業マンも**高額リフォーム**が受注できるように、物件を選定する前に**必ず店舗内のモデルルームの案内**を実施しておられます。

実際に体感いただくことで、リフォームのイメージ付けをしていただくことができます。その後、資金計画の中でリフォームの**予算取り**を徹底することで、物件の仲介時に500万円以上のリフォームを搭載されております。



店舗併設のモデルルーム写真

中古+リフォームに取り組んだ結果

リフォーム業が本業であるマエダハウジングは、中古+リフォーム事業を立ち上げてから**シナジーが活かせる**上に、**収益性**を上げることに成功されました。

また、不動産業界を志す学生も一定数いるため、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増えてきたそうです。

中古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中古×リノベ



どうして今、中古物件×リノベ？

株式会社船井総合研究所

コンサルタントが参入を進める

不動産支援部
不動産チーム リーダー

3つのポイント！

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+5億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×リフォーム**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

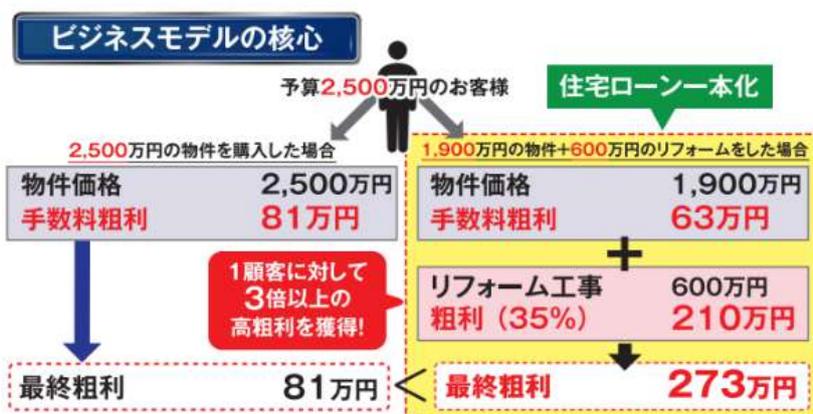
■ 「今」中古リノベに参入すべき理由

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！ 仲介のみよりも生産性が 大幅に高いビジネスモデル

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+リフォーム」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できます。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。

本セミナーのプログラムとお申し込み方法

経営を安定させるリフォーム会社になるために実施すべきこと

第一講座

- POINT① 競合激化！売上伸び悩み！リフォーム業界を勝ち抜くために取るべき事業戦略
- POINT② 不動産×リフォームのワンストップ戦略で多角化を実現する手法
- POINT③ 経営を安定化させるリフォームの会社になるためのポートフォリオ構築について

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産チーム リーダー 眞柴 知也

モデル企業から学ぶ！リフォーム会社が中古+リフォームへ参入した軌跡

第二講座

- POINT① 中古+リフォーム事業への参入のきっかけ
- POINT② 不動産購入からのワンストップ提案で客層が広がる多角化推進のメリット

株式会社マエダハウジング 代表取締役 前田 政登己 氏

不動産未経験でもできた！中古+リフォーム事業での具体的な取り組みと成功のポイント

第三講座

- POINT① 1店舗売上5億円を達成する中古+リフォーム事業戦略とは!?
- POINT② 不動産購入客を月50件増加させるマーケティング戦略とは!?
- POINT③ 不動産未経験！入社6か月で単月粗利300万円達成！リフォーム請負で業界平均2.5倍の生産性を達成する営業社員の育成マニュアルとは!?

株式会社マエダハウジング不動産 取締役 洲浜 憲之 氏

1店舗売上3億円、粗利1.5億、営業利益4,000万円!全国55会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

第四講座

- POINT① リフォームだけに頼らない！第二本業ビジネスの作り方
- POINT② 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+リフォーム事業ビジネスの事業戦略とは
- POINT③ 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

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 チーフコンサルタント 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

第五講座

- 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3月11日 (火)
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)]

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。

お申し込み期日

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がございます

受講料

一般価格 税抜30,000円 (税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜24,000円 (税込26,400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し込みにも適用となります。

お申し込み方法



【QRコードからのお申し込み】

右記QRコードからお申し込みください。



【PCからのお申し込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123665>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「123665」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp

※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し込みは承っておりません。

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)