住宅不動産業界向け

もう買取のリスクで悩みたくない！！

でも **建売・買取再販事業より利益を出したい**

未経験でできる

買取ゼロの「仲介×リノベ」事業

営業3名で粗利1.2億

ビジネスモデル解剖セミナー

仲介×リノベビジネスモデルのポイント

① 未経験でも**契約単価350万円の営業手法**！

② 買取・媒介なしで**月25件を集客するマーケティング手法**！

③ 未経験社員が**初年度粗利2,000万円の営業手法**！

西和不動産株式会社
専務取締役
中村 伍平氏

東京開催

2025年 5月 13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
サステナグロースクエア TOKYO

主催

未経験でできる！仲介×リノベビジネスモデル解説セミナー

お問い合わせNo.S126470

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。）→ 126470

在庫リスクゼロで業績アップ
仲介×リノベで
成功する秘訣とは？

西和不動産株式会社
専務取締役 中村 伍平 氏

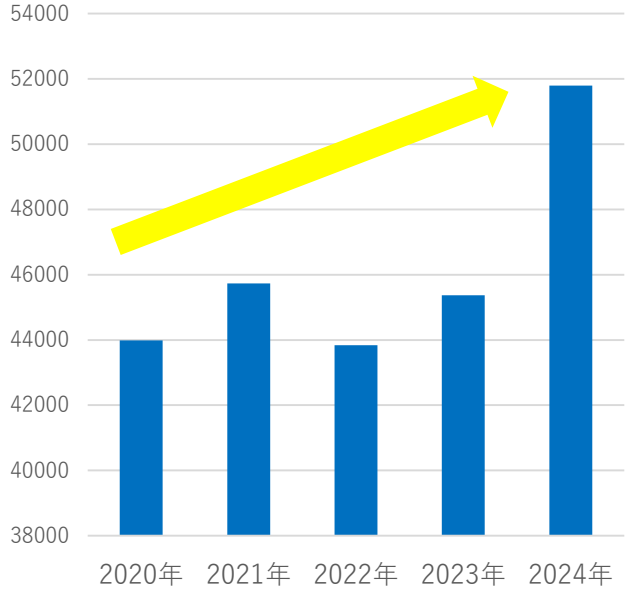
不動産事業部にて採用、管理、育成と幅広く経験・網羅し、現場の統括を行う。
社員の成長とやりがいを高めることを重視した会社の仕組みづくりを積極的に推進している。
2024年には過去、最高売上36億円を達成した。
不動産と建築力を融合させ、堅実に業績を伸ばしている。

新築の販売棟数が増えるにつれて在庫リスクに不安を感じていた

2015年当時、私たちは売上22億円の住宅会社でした。大規模分譲を中心としたビジネスモデルで、年間20区画以上の分譲地を開発し、販売していました。しかし、大型分譲地であるため、販売までに2年近く時間がかかり、販売数が増えるにつれて在庫リスクがつきまとう状況に不安を感じていました。

「もっと在庫リスクを抑え、安定した収益を確保できるビジネスモデルはないだろうか？」そんな時、草津市で空き家の増加が社会問題化していることを知りました。同時に、中古住宅流通市場の拡大も目の当たりにし、そこに大きなビジネスチャンスを感じたのです。

中古物件流通量の推移
（レインズの成約事例参照）



在庫なし！契約単価350万円！「仲介×リノベ」という選択

私たちは、中古仲介とリノベを組み合わせたビジネスモデルに注目しました。このモデルであれば、**在庫を抱えることなく**、お客様のニーズに合わせた住まいを提供できると考えたのです。
さらに、リノベーションによって中古住宅に新たな価値を創造することで、**成約粗利単価350万円**を実現できることも魅力的でした。
「これなら、**在庫リスクゼロで、分譲地販売と同じ粗利単価を確保**できる！」
私たちは、迷うことなく仲介×リノベ事業を立ち上げました。

未経験でも成功できる！仲介×リノベのメリットとは？

●**未経験でもできる**
専門知識がなくても、研修やサポート体制によって、スムーズに事業をスタートできます。
●**相見積もりゼロ**
お客様との信頼関係を築くことで、価格競争に巻き込まれることなく、適正な利益を確保できます。
●**集客力が高い**
注文住宅に比べて、中古住宅は価格帯が手頃なため、幅広い層にアプローチできます。

不動産事業部での売上実績（単位：億円）

現在は不動産事業を独立した事業部として
粗利1.4億円の業績になるまで拡大することができ、人員も
営業5名の組織となりました。
当初は滋賀県内で草津店を立ち上げましたが、
中古＋リフォームビジネスの1拠点としてのモデル化を
実現することができ、その後リフォーム事業との複合化店舗
として大津店を新規出店することができました。

草津店

大津店

今後の展望

これまでは滋賀県内での中古＋リフォーム事業での業績拡大に注力をしておりましたが、既存の商圏で拡大できる規模には限りがあります。そこで、さらなる業績拡大に向けて、今年の6月には京都市内に3店舗目となる
不動産店舗の出店を計画しています。
これまでの滋賀県内での商圏とは異なり、新商圏での新しいチャレンジとはなりますが、

持続的な不動産事業の拡大に向けて今期は粗利1.9億円を目指して事業部一同頑張ります。

誌上特別講座

中古物件にリノベを搭載して
事業粗利率45%超！
高収益化を実現する仲介×リノベ

どうして今、仲介×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　不動産チーム
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。
不動産ノウハウ0からの新規参入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です！こちらでは、
レポートをお読みの皆様が「今」仲介×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350万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るべき理由

人口減少、日本の新築着工は減少、建築資材の原価高騰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350万円以上！驚異の粗利率40%超えを実現する最新ビジネスモデル

住宅不動産会社を経営されている経営者の悩み

①自社保有の土地が販売できず、在庫になっている

②買取再販を実施しているが、在庫リスクあり

こんな住宅不動産業界での悩みを全て解決するのが「仲介×リノベ」ビジネスです。下記が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。

■ POINT2 買取ゼロ・在庫ゼロ 月25組来場達成のための集客戦略

未経験から不動産業界参入する場合、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」のみにターゲットを絞り集客をします。
チラシと自社サイトのメディアミックスにて、集客戦略を構築することで、媒介物件がない状態でも毎月安定的に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になるのは
「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でしょうか
一方で「仲介×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カ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。

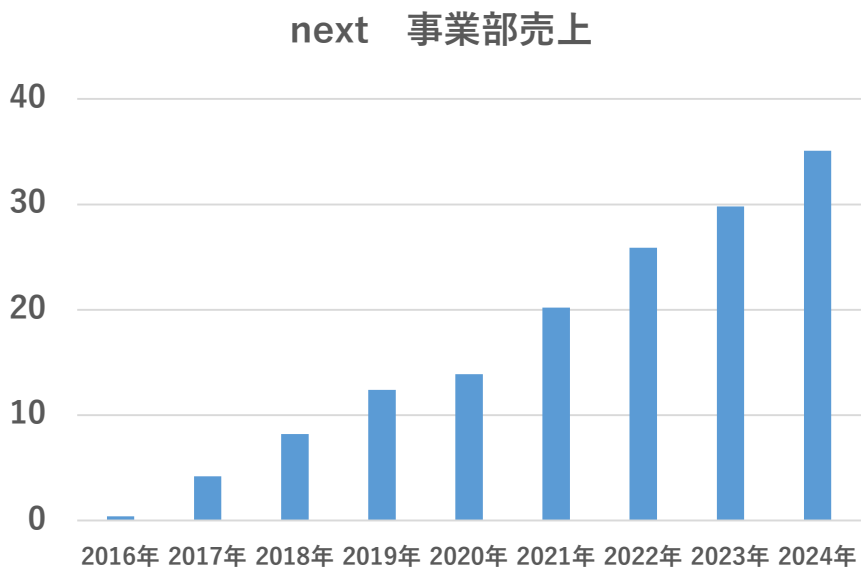
誌上特別講座

全国各地で成功事例続出！
全国の住宅会社が仲介×リノベに参入！

中古マンション×リノベーション
中古リノベで13拠点35億円達成

ALLAGI株式会社

代表取締役
谷上　元朗氏



年度	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
売上高（億円）	0.4	4.2	8.2	12.4	13.9	20.2	25.9	29.8	35.1
仲介（件）	12	74	105	130	249	293	390	483	579
リノベ（件）	6	43	88	92	178	225	325	361	432

梅田店

あべの店

京橋店

扇町店

靭公園前店

箕面萱野店

江坂店

豊中店

豊中店

堺店

高井田店

西宮店

自由が丘店

誌上特別講座

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が不動産事業に新規参入事例！

会社名：株式会社オノヤ
商圏エリア：宮城・福島・栃木・東京
母体事業：リフォーム事業
不動産事業部で7拠点・売上＋32億
・粗利13億円の高収益化を実現

会社名：株式会社匠和美建
商圏エリア：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が中古×リノベ事業に新規参入事例！

会社名：株式会社MIMA
商圏エリア：大阪府八尾市
母体事業：リフォーム事業

会社名：株式会社カナメ
商圏エリア：群馬県前橋市
母体事業：1Dayリフォーム

会社名：有限会社ケイテック
商圏エリア：埼玉県所沢市
母体事業：外壁塗装

誌上特別講座

もう在庫リスクで悩みたくない経営者に向けて「仲介×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、**西和不動産株式会社の専務取締役　中村 伍平 氏**をゲストにお招きし、**「未経験でできる！仲介×リノベビジネスモデル解説セミナー」**と題して仲介×リノベ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・介護など、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でき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皆様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

不動産チーム　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

- 地域一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仲介×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カ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圏分析・出店計画策定方法

本セミナーのプログラムとお申込み方法

第一講座

未経験でできる！買取無し・営業5名で粗利1.4億円を達成した仲介×リノベモデルを徹底解説

- POINT① 高収益事業「仲介×リノベビジネス」の集客～販売の全貌を公開
- POINT② 建売や買取再販の事業手掛ける弊社が取り組んだ「仲介×リノベ」の具体的なビジネスフローを公開

西和不動産株式会社　専務取締役　**中村 伍平**　氏

第二講座

仕入無し！売上3億円、粗利1.2億を達成する仲介×リノベビジネスの成功のポイントを徹底解説

- POINT① 営業3名で年間粗利1.2億円を達成する仲介×リノベビジネスの成功のポイントを徹底解説
- POINT② 仕入無しで1契約単価350万円を達成する集客ノウハウと営業手法を公開
- POINT③ 未経験社員でもできる営業社員の育成手法を解説

株式会社船井総合研究所　不動産支援部　不動産チーム　**高宗 道貴**

第三講座

本日のまとめと今後とるべき事業戦略

- POINT① 仲介×リノベビジネスの全国成功事例を徹底解説
- POINT② 仲介×リノベビジネスを新規事業として立ち上げるロードマップを公開

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**

開催日時

東京会場

2025年5月13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ことがございます。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込みに適用となります。

お申込み方法

【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/126470
船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に
右上検索窓に「126470」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。