

伸び悩みを感じている
リフォーム会社の方々にオススメ
出店しなくても、売上は倍増できる!

3億円のリフォーム会社が

2年で6億円になる方法



特別
ゲスト
講師

株式会社green建築工房
代表取締役

松村 貫十 氏

未経験
参入可

高収益
高生産性

在庫リスク
無し

の**中古リノベ事業**で
売上倍増

不動産事業に参入も、当初は大苦戦していたリフォーム会社が
「**中古リノベビジネスモデル**」でブレイク!その秘訣は中面へ!

オンライン
開催

2025年
7月**22日**火・**25日**金

中古物件×リノベで売上を飛躍的に伸ばす!新規事業参入セミナー

お問い合わせNo.S128900

主
催



サステナブル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

お申込みは
こちらから→



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。)→ **128900**

たった2年間で 売上2倍の6億円へと成長を実現！

株式会社green建築工房のご紹介

大阪府枚方市で建築・リノベーション業を中心に展開。“家に暮らしを合わせるのではなく、暮らしに家を合わせる”という信念を基に優れたデザイン力を武器に“自社のリノベーションをもっと多くの人に届けたい”という思いから、2023年に不動産事業の新規立ち上げを行い、大阪府枚方市に中古住宅専門店「beans」をOPENした。不動産事業部にて売上3億円・粗利1.2億円を達成。

立ち上げからわずか3年目となる2025年度には関西圏にもう1店舗中古住宅専門店を出店予定!! 不動産部門においても地域No.1企業に向けて急成長を遂げている。



株式会社 green建築工房
代表取締役 松村 貫十氏

数値でみる！株式会社green建築工房の成長

Before

2022年1月（不動産参入前）

全社売上 -----

3億円

本業の集客数 -----

月5組

全社人員 -----

8人

After

2024年1月（不動産参入後）

全社売上 -----

6億円

不動産事業の集客数 -----

月25組

全社人員 -----

18人

開業から現在までの軌跡をレポート

自社の強みであるデザインリノベーションを
もっと多くの人に届けたいという強い思いから
2023年1月に不動産事業の新規立ち上げ！

本業の集客が大体月5組程度で、集客をもっと増やしたいと当時は考えていました。

リノベーション入口の集客を増やそうとしていろいろ試行錯誤してみたんですけど上手くいかなかったんです。そんなときに不動産事業に取り組んでみようかなと思ったのが始まりです。

しかも、本業に家探しのお客様が多く、その時は地元の不動産会社に物件案内は丸投げをしていました。そんな片手間でやっていた不動産事業に本気で取り組んでみたかったんです。お客様にとっては密接な関係の建築と不動産をどちらも攻略したかったという思いがありました。

また、本業のリノベーション事業のリノベ単価が高くなりすぎていたので、もう少し単価の低いリノベーション客を獲得したかったという思いもありました。というのも単価の低いお客様もターゲットにすることで、うちの強みのデザインリノベーションをもっと多くの人に届けれると思ったのがきっかけです。

OPENイベントでは約30人の来場！
その後も安定して月25組の店舗来場の集客数を実現

グランドOPENでは、30組以上のお客様に店舗に来場して頂きました。
実は以前大手リノベFCに加盟し、不動産事業を始めたことがあるのですが、
当時は期待していた集客数を集められず、「集客が来なければどれだけ良いデザインリノベーションがあっても売れない」という現実を痛感し、FCを辞めてしまいました。

新たな方法を模索する中で、船井総合研究所のダウンロードレポートを知り、
高単価リノベーションの受注を増やすには、リノベーション入口ではなく
「不動産入口の集客」を増やすべきだという話に強く共感しました。

また、事業展開が可能である点に魅力を感じ、中古+リノベーションビジネスへの
参入を決めました。

その結果、今でも月25組以上の店舗来場集客を
毎月安定的に達成できており、ありがたいことに
集客で悩むことはほとんどなくなりましたね。



【全社での売上実績】

(単位：億円)



ズバリ・・・

事業成功の4つのポイント

- ① 単価1,000万円・粗利率35%の新人でも売れるリノベ商品
- ② 営業の標準化・早期育成！
入社1年目で年間粗利3,000万円
- ③ 媒介物件0でも毎月25組の新規集客を集める手法
- ④ 中古住宅専門店の出店

NEXT

▶株式会社green建築工房の具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント①

単価1,000万/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**1,000万円以上、粗利35%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1,000万円・リフォーム搭載率70%以上・粗利率35%**を達成させることができました。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をした金額でお客様と進めることができています。

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。（右記：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 新人初年度で粗利3,000万

このビジネスを推進していくうえで、**不動産業界未経験者**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。弊社も新規立ち上げのタイミングから未経験のメンバーを採用しておりますが、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、新人1年目の方が初年度から年間粗利3,000万円を達成するなど、**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。



初年度粗利実績
3,800万円



初年度粗利実績
5,400万円

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営業マンのいる店舗と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

返済シミュレーション

項目	返済額	返済回数	返済総額
元金	1,000,000	120	120,000,000
利息	500,000	120	60,000,000
合計	1,500,000	120	180,000,000

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組の新規来場集客

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 購入検討初期客の集客のための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 中古住宅専門店の出店

不動産事業が成長軌道に乗れたのは、間違いなく**専門店舗**での出店が大きなきっかけになったと思っています。新規出店時には「**中古住宅専門店**」とターゲットを絞ることで、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。



店舗に選んだのは、車通りが多い国道沿いのコンビニ跡地でした。不動産会社としては50坪の店舗は大きいサイズですが、**住宅購入検討初期客**を集客して、**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1,000万円以上（粗利35%）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

中古リノベに取り組んだ結果

2023年に中古リノベ事業を立ち上げてからリノベーション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」と示すことができるようになりました。

2029年に**全社売上44億円**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44億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
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です！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

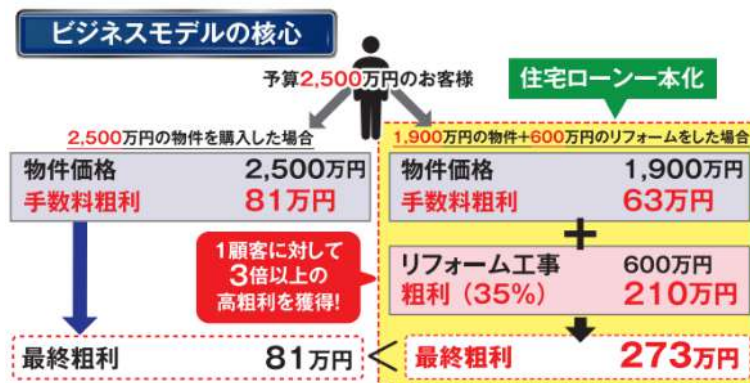
人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。その中でも、中古住宅市場というのは年々伸び続けており、今後も変わらず市場の成長が期待されるマーケットです。弊社不動産支援部が推奨している中古住宅ビジネスは、業界未経験でも新規参入できるリフォーム会社に“今”実践していただきたいビジネスモデルのひとつです。

■ POINT 1 1件の契約粗利単価250万円以上！ 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自社商圈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

このよう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 一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。二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・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。

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売上10億円突破に向け参入事例！



会社名：株式会社オノヤ

商圈エリア：

福島県・宮城県栃木県・東京都

母体事業：リフォーム事業

不動産事業を7店舗展開

不動産事業で売上33億円を突破



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

全国のリフォーム会社が中古×リノベ事業に新規参入！



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：ワンデイレフォーム



会社名：有限会社ケイテック

商圈エリア：埼玉県所沢市

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green建築工房
代表取締役 松村 貫十 氏をゲストにお招きし、「中古物件×リノベで
売上を飛躍的に伸ばす！新規事業参入セミナー」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

不動産チーム 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

第一講座	なぜ今、中古×リノベなのか？リフォーム会社が参入すべき不動産ビジネスの可能性		
	POINT①	市場分析： 高まる中古住宅×リノベーション市場の現状と将来性	
	POINT②	収益性分析： リフォーム事業をさらに加速させる高利益率の不動産ビジネスモデル	
	POINT③	集客戦略： 月間25組以上の新規顧客を「自然に」獲得する最新マーケティング導線	
	POINT④	事業多角化のメリット： 既存のリソースを最大限に活かす新規事業展開のポイント 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	
第二講座	リフォーム事業の停滞を打破！中古×リノベで初年度3億円を達成したリアル戦略		
	POINT①	驚異の立ち上げ： 1拠点で初年度売上3億円・粗利1.1億円を達成した高収益ビジネスモデルの詳細	
	POINT②	顧客獲得の秘訣： リフォームとは異なるターゲットへの効果的なアプローチ方法	
	POINT③	高単価リノベ受注の裏側： 顧客のニーズを捉え、高額契約に繋げる営業プロセス	
	POINT④	組織構築： 新規事業を成功に導くチーム作りと人材育成 株式会社green建築工房 代表取締役 松村 貫十 氏	
第三講座	成功事例から学ぶ！中古リノベで売上3億円超えを実現したビジネスモデル徹底解剖		
	POINT①	成長戦略： 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	
	POINT②	マーケティング戦略： 高額リフォームを安定的に受注するための具体的な施策	
	POINT③	人材育成： 即戦力となる営業社員を育成するための具体的な方法と事例 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	
第四講座	皆様が明日から実践するために		
	POINT①	本日聞いた内容を明日から早速実践するために何を行えばよいかをお伝えいたします 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	
開催日時	2025年 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 7月 22日(火) 13:00～16:00 (ログイン開始：開始時間30分前)		開催方法
	2025年 7月 25日(金) 13:00～16:00 (ログイン開始：開始時間30分前)		お申込み期日
			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/128900>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「128900」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。