

仲介だけでは**限界**を
感じている

買取は**在庫リスク**を
感じている

不動産事業が伸び悩んでいる
住宅会社・リフォーム業界向け

奈良県No.1
リフォーム会社が語る

(リフォーム産業新聞調べ)

**中古+リフォーム
ビジネスで**

8億円

平均
請負単価 **750万円** 粗利率 **50%**

粗利生産性
一人当たり **4,000万円**



株式会社アクティブエナジー
執行役員 住宅不動産本部 本部長
竹原 渉氏

オンライン 2025年 **8月25日(月)・27日(水)・29日(金)** 13:00~16:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

不動産ノウハウ無しでもできる中古+リフォーム事業参入セミナー

お問い合わせNo.S130512

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



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。) → **130512**

不動産未経験でも成功できた
不動産事業に新規参入し、
奈良県内に**3**拠点展開
売上0から+**8**億円まで
成長することができました



株式会社アクティブエナジー

執行役員住宅不動産本部本部長

竹原 渉 氏

奈良県リフォーム売上7年連続No.1（リフォーム産業新聞調べ）
リフォーム、新築、不動産などを手掛けており、2024年度
の会社全体売上高は約27億6,000万円。
直近では、「ならスマ」というブランドで中古物件探し
からリノベまでをワンストップで提供する。
平均工事単価は1,000万円を超えており、奈良県内で3店
舗で展開するまで成長することができました。

会社を大きくするために 不動産事業へ参入したかった

「エネルギー」「食」「住」の分野において、「信じ用いられ、信じ頼られる、存在でありたい」という企業理念の元、設計・施工からアフターサービス・メンテナンスまで、各事業部門が連携してワンストップでスピーディーにお客様の多種多様なニーズにお応えしながら、“みなさまの暮らしをまるごとビルド”というスローガンをもとに経営をしてきました。社員が活躍できる企業を目指し、事業の多角化を推進することで、全社売上50億円を目指して経営をしております。売上50億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、ワンストップでお客様の暮らしのすべてに貢献する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いました。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+リフォーム参入を決意しました。

中古+リフォーム参入のメリット

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750万円、粗利50%**のリフォーム工事を**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

【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

【生産性が高い】

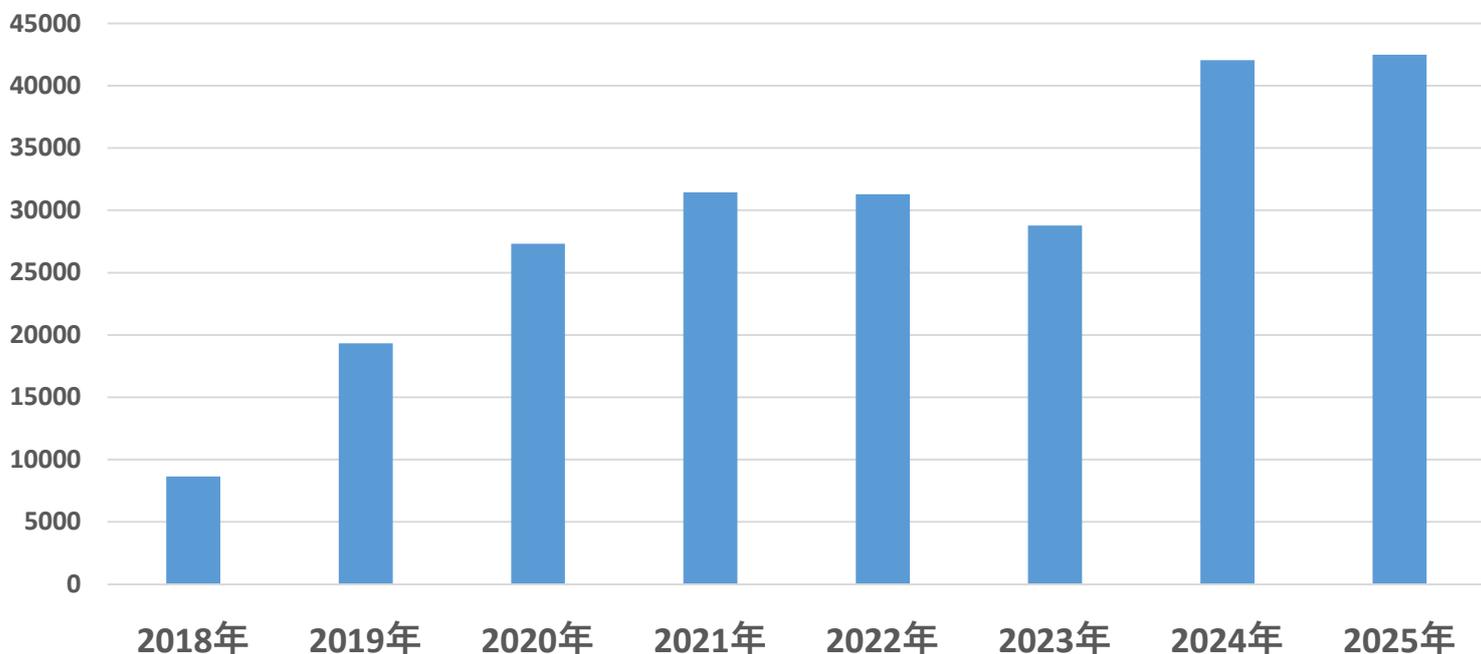
営業1名あたりの**粗利生産性4,000**万円超

不動産事業を付加することで
1拠点+3億円を達成できました

中古+リフォームを始めて8年ですが、今では不動産事業の売上が全社売上の**30%**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2桁成長を達成することができました。2026年には関西エリアにもう1店舗出店を計画しています。

【不動産事業部での粗利実績】 (単位：億円)

不動産事業部立ち上げからの粗利の推移



ズバリ・・・ 事業成功の4つのポイント

- ① 単価750万円・粗利率50%
売れるリフォーム商品
- ② 営業の標準化・早期育成！
入社1年目で月間粗利400万円
- ③ 媒介物件0でも毎月30組の
新規集客を集める手法
- ④ エリアトップクラスの店舗規模

NEXT

▶ならスマの具体的な取り組みとは？

事業成功のポイント①

単価750万円・粗利率50% 売れるリフォーム商品

中古+リフォーム事業の成功のカギは、**初回接客で**
リフォーム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、**リフォームの予算取り**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

750万円以上、粗利**50%**以上が確保できる**定額制**

リフォーム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750万円・リフォーム**

搭載率80%以上・粗利率50%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**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、

高額リフォーム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

た。（右記：定額制リノベ商品）

おすすめのリフォームプラン

ならスマ

HOUSE REFORM
ならスマ
リフォームパック

キッチン	浴室	洗面室	トイレ
壁・天井クロス張替え	床フローリング上貼り		
洗面・トイレ床CF貼り	ハウスクリーニング		
壁紙張・換気扇	床養生塗装	木製作貼り	

キッチン

浴室

洗面室

トイレ

戸建てパック

コミコミ価格 [工事費含む]

コミコミ価格

(税別) 万円

事業成功のポイント②

営業の標準化・早期育成 入社1年目で月間粗利400万

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。弊社にも不動産営業社員が10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、入社1年目の方が初年度から単月粗利400万円を達成するなど、**未経験者の方が圧倒的に売れる**ということを確認しております。



新人の早期育成のために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

中古住宅を買ってリノベーション

中古住宅を買ったらリフォームが当たりまえ

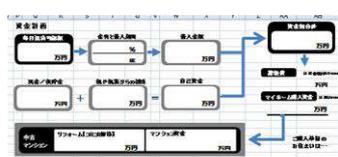
中古住宅を購入した約8割の人は、中古住宅にリフォーム・リノベーションを実施している人は約34%しかいない

80% → 34%

③ モデルルーム



④ 資金計画シート



⑤ 案内前提案シート

プロとして臨みたいポイント

一覧表

項目	内容
1	...
2	...
3	...
4	...
5	...
6	...
7	...
8	...
9	...
10	...

事業成功のポイント③

媒介物件ナシ！毎月30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**30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。



写真左側：ならスマ 榎原店
写真右側：ならスマ 生駒店

店舗に選んだのは、車通りが多い国道沿いの大型店舗でした。不動産会社としては**100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**も高額リフォームが売れるように、**定額制リフォーム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、リフォーム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**リフォームの予算取り**を徹底することで、物件の仲介時に**750万円以上（粗利50%）**のリフォームを搭載することができるようになりました。

中古+リフォームに取り組んだ結果

2018年に中古+リフォーム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。

全社売上50億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、**経営陣の覚悟の大きさ**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50億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+リフォーム



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

どうして今、中古×リフォーム？

コンサルタントが参入を進める

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8億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 ■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+リフォームに参入すべき理由

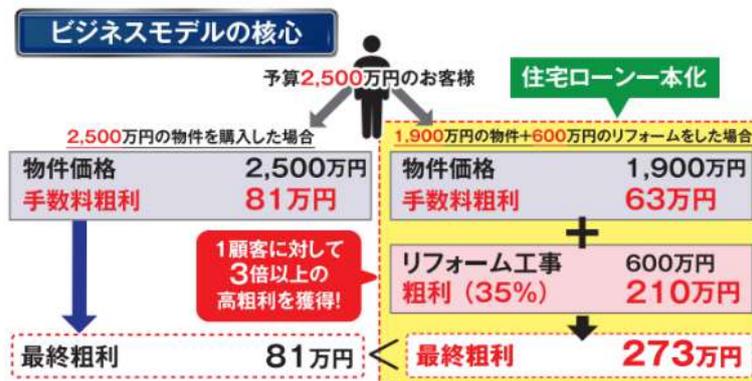
人口減少、日本の新築着工は減少、空き家問題による市場不安定の中、経営の次の柱を模索されているといったお声を数多くいただきます。その中でも、中古住宅市場というのは年々伸び続けており、今後も変わらず市場の成長が期待されるマーケットです。弊社不動産支援部が推奨している中古住宅ビジネスは、業界未経験でも新規参入できるリフォーム会社に“今”実践していただきたいビジネスモデルのひとつです。

■ 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30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」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+リフォームに参入！

全国のリフォーム会社が多角化推進のため、不動産事業に参入！



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：外壁・屋根塗装



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：水回りリフォーム



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+リフォーム」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、株式会社アクティブエナジー
執行役員 住宅不動産本部 本部長 竹原渉氏をゲストにお招きし、
「不動産ノウハウ無しでもできる中古+リフォーム事業参入セミナー」
と題して、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

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

- 売上30億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1,000万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%！リフォーム会社が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 リーダー 眞柴 知也

不動産ノウハウがなくてもできた！中古+リフォームで売上+8億円を達成した事業戦略

第二講座

POINT① 3拠点で売上+8億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700万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

株式会社アクティブエナジー 執行役員 住宅不動産本部 本部長 竹原 渉 氏

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説

第三講座

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 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

第四講座

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 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

8月 25日(月), 27日(水), 29日(金)

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

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がございます

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/130512>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「130512」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。