

既存店舗で始める「高収益不動産事業」成功セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	リフォーム会社が実践すべき高利益の不動産ビジネス ■事業粗利率45%!リフォーム会社が取り組むべき不動産ビジネス ■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 ■誰でも元請けになれる!一次取得者の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
第2講座 特別ゲスト講師	リフォーム単価を2倍にする!「不動産複合化」の高収益戦略 ■リフォーム事業と不動産事業の複合出店で会社の売上が10年で3倍まで成長できた秘訣を徹底解説 ■既存リフォーム事業に高収益ビジネスモデルを付加!リフォーム会社が取るべき店舗展開ではない成長戦略 ■リフォーム事業の粗利生産性3倍!驚異の生産性を実現する不動産ビジネスモデル 株式会社MIMA 代表取締役社長 美馬 功之介 氏
第3講座	1店舗売上3億円、粗利1.3億円、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 ■相見積もりなし!1店舗売上+3億円を達成する中古+リフォームビジネスの事業戦略とは ■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毎月3件受注するマーケティング戦略とは ■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 高宗 道貴
第4講座	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 ■市場規模縮小、競争激化の時代で、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 リーダー 眞柴 知也

オンライン開催

2025年
10月1日(水)・3日(金)
10:00~16:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)

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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込8,800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メンバース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/132208>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「132208」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 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。

「営業エリアを広げずに集客を増やしたい!!」
リフォーム業界向け

「マイホーム検討客」対象

平均単価 **600万円**
リフォームビジネス

中古住宅情報で集客し、リフォームを受注
月50件の反響が得られる「第2の柱」とは!?

中古住宅+リフォームビジネスに参入して、
4億円から12億円に成長できました!

- 01 二次取得層から一次取得層へと客層が広がって、集客数が年240件増えました!
- 02 平均単価が5万円⇒70万円に上昇し、生産性が急上昇しました!
- 03 定型化されたリフォームプランのおかげで、入社3年目でも月350万円の粗利を獲得できるようになりました!

株式会社MIMA
代表取締役社長
美馬 功之介 氏

オンライン 2025年 **10月1日(水)・3日(金)** 13:00~16:00
(ログイン開始:開始時間30分前~)

既存店舗で始める「高収益不動産事業」成功セミナー

お問い合わせNo. S132208

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。)→ **132208**

営業エリアを広げずに、平均単価600万円の反響を獲得できる リフォーム会社が実践すべきビジネスモデルを徹底解説

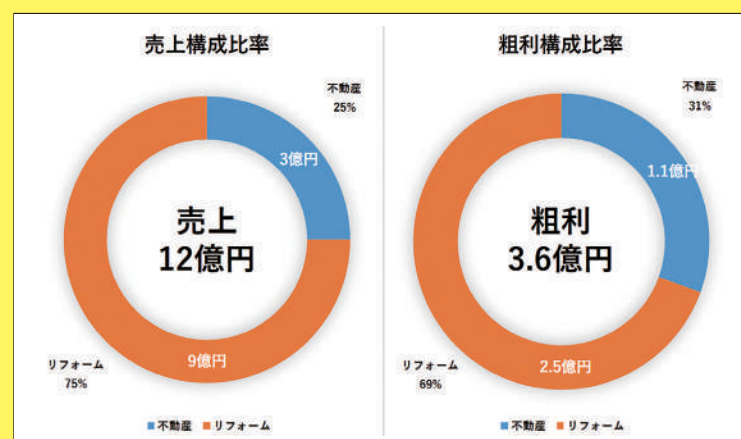
特別
ゲスト講師

株式会社MIMA

既存事業であるリフォーム事業でデジタル化による競争激化を感じ、大阪府八尾市で2015年2月に中古仲介+リフォームの不動産事業をスタート。同時にリフォームモデルルームを新規OPEN。店舗名を「MIMAすまいるプラザ」とし、不動産未経験から新規参入した中古仲介+リフォーム事業部で立ち上げて間もなく売上3.0億円を達成。2022年2月に東大阪市で2店舗目の中古仲介+リフォームに特化した不動産店舗を出店！現在は売上12億・粗利4億円と全社の売り上げを290%成長と高成長・高収益化を実現している。



株式会社MIMA
代表取締役社長
美馬 功之介 氏



第二本業で不動産事業に参入したメリット

- 1 相見積もりがない上、受注したリノベ単価が高い。**
➡施工事例を活用し、既存リフォームの単価も上がった。
- 2 工事が居住中でなく、空き家で行えた。**
➡現場(職人・営業)で直接育成することができて、人が育った。
- 3 未経験でできる仕組みがあり、採用・育成ができた。**
➡補充採用から計画採用へ。
- 4 不動産購入客+買取再販モデル棟で集客が増えた。**

不動産事業で成功できたポイント

ポイント1

リフォーム商品を パッケージ化



ポイント2

月20組新規面談を 集客する マーケティング戦略



ポイント3

未経験の新人でも 活躍できる営業の 仕組化

