

講座	講座内容
第1講座	不動産会社が実践すべき高収益の中古+リフォームビジネス <ul style="list-style-type: none"> ① 競合激化!売上停滞!不動産業界を勝ち抜くために取るべき事業戦略 ② 契約粗利単価2倍!不動産会社が取り組むべき高収益不動産ビジネス ③ 中古仲介+リフォーム!競合他社と圧倒的差別化を図る不動産ビジネス <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 高宗 道貴</p>
第2講座	倒産危機からのV字回復!株式会社ウィルが「不動産×リノベ」で高収益を実現した軌跡 <ul style="list-style-type: none"> ① 【高収益新規ビジネス】倒産危機からのV字回復を実現させ、売上57億円を達成できた「中古+リフォーム」ビジネスを大公開 ② 【新規採用】採用難の現代で、不動産成長戦略に必須の「人材」を「100%新卒採用」にこだわる理由とは ③ 【評価の仕組み化】仲介時のリフォーム搭載を促進する「表彰数字」や「インセンティブ」に直結する仕組みとは? <p>株式会社ウィル グループマネージャー 瀧口 和也氏</p>
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 <ul style="list-style-type: none"> ① 契約粗利単価200万円越え!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 ② リフォーム未経験の不動産会社が仲介時にリフォームを搭載することで高収益を実現させる方法 ③ 入社3ヶ月で単月粗利300万円達成!若手営業社員の育成マニュアルとは? <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 高宗 道貴</p>
第4講座	2026年不動産の経営者がこれから力を入れるべきこと <ul style="list-style-type: none"> ① 競合激化、契約単価減少の時代で、不動産業界を勝ち抜くセオリー <p>株式会社船井総合研究所 リーダー 眞柴 知也</p>

開催日時 大阪会場 **2026年4月7日(火) 14:00~17:00** (受付開始:開始時間30分前~)

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番 123号 インゲート大阪 21階

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。また最小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。

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/138638>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索マークから「138638」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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。

不動産業界向け

売上130億円・24拠点・売買仲介600件

株式会社ウィル

中古+リフォームの事業公開

売上57.7億円・営業利益13億円

ゲスト企業のここがすごい!

1人当たりの粗利生産性

3,300万円

業界平均 1.8倍

新卒3年目粗利生産性

4,220万円

業界平均 2.3倍

平均年齢

29.4歳

全社平均年収

720万円

ゲスト講演

株式会社ウィル
マネージャー
瀧口 和也氏

主催 不動産会社が実施すべき成長戦略!中古+リフォームセミナー

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 〒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

お問い合わせNo. **S138638**



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

人口減少・競争激化・人材不足でもすぐに取り組めて成果が出る! 株式会社ウィルの知られざる営業手法を特別に大公開!



特別ゲスト
講演

株式会社ウィルのココが凄い!

売上		直近10年間の売上成長率	
不動産会社TOP5%売上	株式会社ウィル 中古+リフォーム実績	一般的な不動産会社	株式会社ウィル
10億円	57.7億円	110~130%	270%
新卒3年目の年間粗利生産性		正社員全体の平均年収	
一般的な不動産会社	株式会社ウィル	一般的な不動産会社	株式会社ウィル
1,800万円	4,220万円	450万円	720万円
営業一人当たりの年間営業利益		新卒採用数	
一般的な不動産会社	株式会社ウィル	一般的な不動産会社	株式会社ウィル
300万円	1,250万円 (中古+リフォーム実績)	5人	26卒入社予定 40人

※一般的な不動産会社実績は船井総研調べ

Q.なぜこれだけの業績を実現できるのか?

A.具合的なポイントを全てセミナー内で解説いたします!

こんなお悩みを解決したい事業主のみなさまの方はご参加ください

- ✓ 直近3年間で全社の売上・利益率の伸び悩みを感じているみなさまへ
- ✓ 不動産事業での新人早期育成・仕組化を実現し、一人当たりの年間粗利生産性3,000万円を実現させたいみなさまへ
- ✓ 相見積もりなく、高単価リノベーション受注をしたいという建築・リフォームのみなさまへ
- ✓ 仲介手数料だけでは「不動産事業での売上の頭打ち」を感じられている不動産会社のみなさまへ
- ✓ 不動産未経験から不動産事業へ新規参入をしたいと考えている

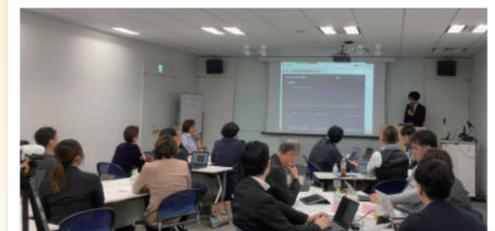
船井総合研究所
講座

全国55社以上の最新事例から
選りすぐりの事例を一挙大公開!

集客の
お悩みが
すべて解決!



全国のクライアント企業様事例



中古+リフォームビジネス研究会会員様事例

セミナーでお伝えするポイント&ノウハウ (一部)

1. 月間100組以上の「中古住宅購入検討層」を効率的に集客する方法
2. 未経験の新入社員でも年間粗利3,000万円を達成できる仕組みづくり
3. 相見積もりなしで未経験社員が1,000万円以上の高単価リノベを受注する商品パック戦略
4. リフォーム需要に左右されない、第二の高収益事業の柱を確立する方法
5. 一次取得者を獲得するマーケティング戦略と高単価リフォーム受注を促進する店舗設計

— 選りすぐりの事例を一挙大公開! —



本セミナー参加をご検討の皆さまへ

この度は、こちらのお便りをお目通しいただき誠にありがとうございます。ここまでお読みいただいた勉強熱心な皆様には、株式会社ウィルの高収益の業績と常識破りの経営戦略に驚きとワクワクを感じていただけていると思います。我々自身も取材を通して、業界の一般常識では考えられない取り組みの数々に衝撃を受けるとともに、皆様にこれらの内容をお伝えできることに大変ワクワクしております。ぜひ経営者と店舗責任者と一緒にご参加いただき、今後自社が飛躍的に業績を上げるための方針戦略をじっくり固める機会としてご活用いただければと思います。ご参加お待ちしております。

株式会社船井総合研究所 中古リノベチーム一同