

# 【高収益】リフォーム会社が絶対にすべき新規事業セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<b>リフォーム会社が実践すべき高利益の不動産ビジネス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>競合激化! 売上伸び悩み! リフォーム業界をち抜くために取るべき事業戦略</li> <li>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</li> <li>下請けから元請け化へ! 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</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー <b>高宗 道貴</b></p>
第2講座 特別ゲスト講師	<b>リフォーム×不動産の複合化! リフォーム会社が実施すべき高収益事業戦略</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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3.2倍まで成長できた秘訣を徹底解説</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul> <p>株式会社MIMA 代表取締役 <b>美馬 功之介</b> 氏</p>
第3講座	<b>1店舗売上3億円、粗利1.3億円、営業利益3,000万円! 全国54会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>入社3カ月で単月粗利300万円達成! 若手営業社員の育成マニュアルとは?</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー <b>高宗 道貴</b></p>
第4講座	<b>2026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</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>市場規模縮小、競合激化の時代で、リフォーム業界を勝ち抜くセオリー</li> </ul> <p>株式会社船井総合研究所 不動産支援部 リーダー <b>眞柴 知也</b></p>

**開催日時** 2026年 **5月11日** (月) 14:00~17:00 (受付開始: 開始時間30分前~)

**リアル開催** 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  
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪21階  
[JR大阪駅の直上、西口改札口に直結]  
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(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。

**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。

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ませんので、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ご利用となります。

## 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/139427>  
船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) に右上検索窓に「139427」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」と検索してご確認ください。※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。

# 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+リフォームビジネスに参入して、売上4億円から売上13.4億円・営業利益5,000万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  
**美馬 功之介** 氏

**リアル開催** 2026年 **5月11日** (月) 14:00~17:00 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

【開催時間】 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  
大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階

**主催** **Funai Soken** サステナグロースカンパニーをもっと。  
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

**【高収益】リフォーム会社が絶対にすべき新規事業セミナー** お問い合わせNo. **S139427**

**お申込みはこちら** 

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **139427**

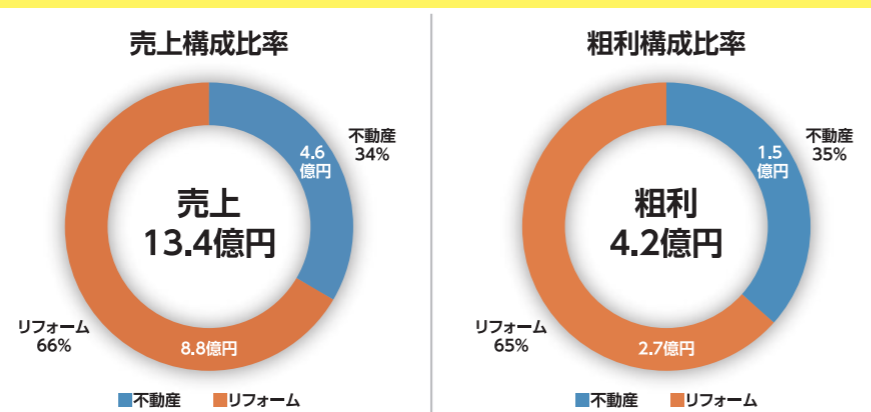
# 営業エリアを広げずに、既存店で売上10億円を突破できる リフォーム会社が実践すべき高収益ビジネスモデルを徹底解説

売上10億の壁がなかなか超えられないリフォーム会社が踏み出すべき次の一歩、それは「第三の柱」づくりです。  
リフォーム会社が**第三の柱**として「**中古+リフォーム**」を選んで成功した**3つのポイント**

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13.4億・粗利4.2億円と全社の売り上げを320%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  
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  
仕組み

