

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 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! 不動産会社に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 株式会社船井総合研究所 リーダー 高宗 道貴
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 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? 株式会社ウィル グループマネージャー 瀧口 和也氏
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 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 リーダー 高宗 道貴
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 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 株式会社船井総合研究所 リーダー 眞柴 知也

開催日時	2026年 6月10日 (水) 14:00~17:00	開催方法	オンライン開催 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
	2026年 6月15日 (月) 14:00~17:00		
	2026年 6月19日 (金) 14:00~17:00		
※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。			

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/140952 船井総研ホームページ (https://www.funaisoken.co.jp) の 右上検索マークから「140952」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。

住宅・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

全社
平均年収

720万円

平均
年齢
29.4歳

ゲスト講演

株式会社ウィル
グループマネージャー
瀧口 和也氏

2026年
オンライン **6月10日** (水)・**6月15日** (月)・**6月19日** (金) 14:00~17:00
(ログイン開始: 開始時間30分前~)

不動産業界が実施すべき成長戦略! 中古+リフォームセミナー

お問い合わせNo. **S140952**

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 〒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



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[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://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。) → **140952**



人口減少・競合激化・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

不動産会社TOP5%売上

10億円

株式会社ウィル 中古+リフォーム実績

57.7億円

直近10年間の売上成長率

一般的な不動産会社

110~130%

株式会社ウィル

270%

新卒3年目の年間粗利生産性

一般的な不動産会社

1,800万円

株式会社ウィル

4,220万円

正社員全体の平均年収

一般的な不動産会社

450万円

株式会社ウィル

720万円

営業一人当たりの年間営業利益

一般的な不動産会社

300万円

株式会社ウィル

1,250万円
(中古+リフォーム実績)

新卒採用数

一般的な不動産会社

5人

株式会社ウィル

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みなさまへ

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くことを推奨しています。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