

中古+リフォームビジネス新規参入セミナー

住宅会社・リフォーム業界向け

講座	講座内容
第1講座	中古+リフォームビジネスの業界時流 と本日のセミナーのポイント ・2026年の中古+リフォームビジネスの時流予測 ・株式会社ジョンソンホームズの成功要因 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ リーダー 高宗 道貴
第2講座 ゲスト講座	『マイホームは新築』という常識からの脱却!築古物件の不安を『自分らしい理想の暮らし』に変える、ジョンソンホームズの「中古+リフォーム戦略」 ・株式会社ジョンソンホームズの「中古住宅検討客」に理想の暮らしを提案する「中古+リフォーム戦略」とは? ・「築古+リノベーションがいい!」とお客様に感じてもらえる商品パック構造とは? ・年間360件の店舗来場集客を生む、マーケティング戦略 ・「不動産×建築」で実現させる「ワンストップサービス提案」を徹底解剖 株式会社ジョンソンホームズ 事業部長 宮崎 貴博氏
第3講座	中古+リフォームビジネスの成功事例を徹底解説 ・契約粗利単価400万円超え! 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 ・月25件以上の「中古住宅+大型リノベーション検討客」を集客するマーケティング手法 ・中古+リフォームビジネスで成功している事例企業の取り組みを公開 ・入社3ヵ月で単月粗利300万円達成! 若手未経験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 中古流通グループ リーダー 高宗 道貴
第4講座	住宅・不動産会社に取り組むべき中古+リフォームビジネスモデル ・中古+リフォームビジネスで成果を上げる企業とそうでない企業の違いとは ・中古+リフォームビジネスで売上10億円づくりロードマップを公開 ・企業の持続的な成長に向けて経営者がまずは取り組むべきこととは 株式会社船井総合研究所 中古流通グループ マネージャー 武市 龍馬

開催日時

東京会場
2026年7月23日 木 14:00~17:00
(受付開始: 開始時間30分前~)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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。

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 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/141624

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「**141624**」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。

ジョンソンホームズ

不動産事業新規参入

売上 **21億円** 粗利 **5.2億円** 営業 **13名**

ゲスト講座

株式会社ジョンソンホームズ
事業部長
宮崎 貴博氏

不動産新規立ち上げからの軌跡を公開します!

他社の不動産会社が販売できない築古物件に
大型リノベーション搭載で**請負単価1,120万円超え!**
不動産完全未経験で、中古住宅が売れるか不安でしたが、
業界未経験新人営業でも大型リノベーションを
受注できる商品パックを構築することで
一人当たりの営業粗利生産性4,000万円越えを実現できました。

過去**500名以上**が参加した**大人気セミナー!**

住宅不動産会社が実施すべき!中古+リフォーム新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S141624**

主催 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

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。)-> **141624**



ナフサショックで今後の先行きに不安を感じている方々向けの第二の収益の柱となる高収益ビジネスモデル 株式会社 ジョンソンホームズ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 ジョンソンホームズのココが凄い!

売上		営業一人当たりの年間営業利益	
不動産会社TOP5%売上	株式会社ジョンソンホームズ	一般的な不動産会社	株式会社ジョンソンホームズ
10億円	21億円	300万円	1,000万円 (中古+リフォーム実績)

営業一人当たりの年間粗利生産性		不動産仲介時に搭載する請負平均単価	
一般的な不動産会社	株式会社ジョンソンホームズ	一般的な不動産会社	株式会社ジョンソンホームズ
1,800万円	4,000万円	200~300万円	1,000万円

※一般的な不動産会社実績は船井総合研究所調べ。

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
- ✓ ナフサショックで既存事業の先行きに不安を感じており、第二の収益の柱を作りたい
- ✓ 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
- ✓ 相見積りなく、1,000万円以上の高単価リノベーション受注をしたい
- ✓ 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

成功事例企業様の取り組む中古+リフォームビジネスとは?



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

0から立ち上げる中古+リフォームマニュアルを紹介いたします

選りすぐりの事例を一挙大公開!



- ① 競合・市場調査
- ② 事業計画・収支シュミレーション
- ③ 商品パック構築
- ④ 集客戦略
- ⑤ 営業ツール・見本動画一式
- ⑥ 店舗レイアウト

全てまるわかり!!