

工務店・住宅会社のリフォーム事業参入レポート

before



after



新築着工 50万戸時代、 どう乗り切る？

断熱・耐震改修の

国・自治体も応援、補助金を活用！

「持家戸建リノベ」モデル

今さら**数十万円**のリフォームに参入なんて…。
単価**1,300万円**、「最後の空白マーケット」！

成功事例
企業



株式会社 **野村建設工業** (群馬県桐生市)

代表取締役 野村 篤 氏が語る！

「地元を見渡したとき、このビジネスに
特化している企業は皆無だった。
今なら『一番手』のポジションが穫れるという
確信は、間違いではなかった」

- ✓ 参入2年目にして**年間2億円**ペース！
- ✓ 素人社員が**入社10ヶ月で6,000万円受注**！
- ✓ TV・新聞の取材攻勢で**会社知名度もアップ**！



定額制大型リフォーム成功モデルセミナー 【お問い合わせ：No.S026409】

セミナー情報を
スマホで！

主
催



明日のグレートカンパニーを創る
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
担当/指田 (サシダ)

TEL

(平日9:30~17:30)

0120-964-000

FAX

(24時間対応)

0120-964-111

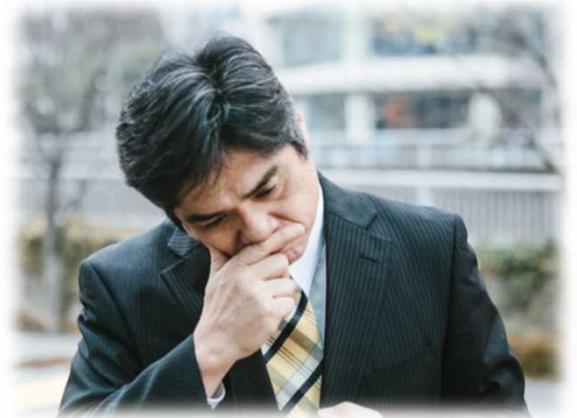


新築着工数は、現在の約100万戸から 2030年には50万戸台時代へ。 急速に進む少子高齢化。 工務店・住宅会社の経営は、どうなるのか？

「今は業績好調、でもこの先は…」
漠然とした不安が、頭をもたげる。

新築事業だけでは危ない、
リフォーム事業を伸ばさなければ。

そうわかっているけども、
「OB客のアフター」に過ぎない実情。



- ✔ **忙しい割に、儲からない。**
- ✔ **クレームが多くて、疲れる。**
- ✔ **今さら、数十万円のリフォームに参入なんて…。**

「そんなことより、本業を、伸ばせるうちに、
伸ばせるだけ伸ばそう！」
…でも、それで、良いのでしょうか？

群馬県桐生市に、そんな思いを抱えながらも、
リフォーム事業の躍進に成功した企業があります。

同社が取り組んだのは、「持家戸建リノベ」という、
単価**1,000～1,500万円**の大型リフォームビジネスモデル。

**「地元で誰も取り組んでいない、当社が一番を穫れる
ビジネスだと確信した」**

そんな野村社長に、お話を伺いました。

成功事例
企業

特別レポート

参入2年目で年間2億円ペース！
わが社の「持家戸建リノベビジネス」
立ち上げ成功の軌跡



株式会社 野村建設工業 (群馬県桐生市)

代表取締役
野村 篤 氏に聞く

実録ストーリー



新築需要減、少子高齢化…。自社の未来は？

群馬県桐生市。県の東部に位置し、奈良時代から絹織物の産地として栄えたこの街にも、**人口減少と高齢化の大波**が押し寄せている。

人口は、平成元年の12.9万人から、平成29年には11.1万人へと、30年足らずで約14%も減少。一方、高齢化率（全人口に占める65歳以上人口の割合）は、14%から34%へと大幅に上昇。

この街で昭和45年に創業し、建築・土木事業で成長してきた野村建設工業の二代目社長・野村篤氏は、漠然とした不安を感じていた。

「10年前、社長に就任したときに10億円だった年商は、17億円にまで伸びていました。公共工事や建設工事の需要増が期待できない中、住宅事業が好調だったのです」

しかし、このことこそが、野村氏の不安の要因でもあった。



新設住宅着工件数は、2030年には、現在の6割以下にまで落ち込むだろう。…どのシンクタンクも、そう予測していたからである。



「今、手を打っておかなければ、大変なことになる。そして、それは、リフォームの強化だということは、わかっていました。でも、当時、当社のリフォーム事業は、問題だらけだったので」

- ✓ 集客ルートは、OB客のメンテナンスと紹介だけ。新規販促は積極的にしていない、というより方法がわからない
- ✓ 社員は新築・リフォームどちらも対応。だから育成に時間がかかる
- ✓ 修繕工事や水まわり単品工事に手を取られてばかりで、モチベーションが上がらない
- ✓ 営業方法は社員まかせ。売れる営業マンが退職したら、そのまま売上減

これでは、リフォームを次の成長事業にするなど絵に描いた餅。しかし、何から手をつければよいのかわからない。

そんな状況が、しばらく続いた。

自社とは「真逆」のビジネス手法

転機が訪れたのは、2年前。船井総研のコンサルタントに出会ったことだった。

彼が提案していたのは、「持家戸建リノベーション」という、断熱・耐震の性能アップを施す大規模リフォーム専門ビジネス。



「ピンと来たのは、これが参入業者の少ない『空白マーケット』だと聞いたときです。

確かに、地元を見渡しても、このビジネスに特化している企業は皆無。新築のモデルハウスはありますが、中古住宅のモデルハウスなどひとつもない。当社が一番乗りできるビジネスだと確信したのです。



当社は建築・土木で長年やってきましたから、施工力には自信がありました。あとは、どうやって集客・営業するのか？ その仕組みに興味をもちました」

そのセミナーで聞いた手法は、自社のやり方とは真逆ともいえるものだった。

- ✓ 「リフォームなら何でも」ではなく、「断熱・耐震リノベーション」に専門特化
- ✓ 「中古リノベモデルハウス」をもち、見学会とWEBで集客
- ✓ 営業社員はリフォーム専属。営業・設計・工務を分けて、チーム制で進行
- ✓ 「勉強会」と「診断」で営業を徹底的にシステム化。センスやトークで売らない

「全国には、このような手法で業績を伸ばしている会社がある。でも、まだその数は少ない。これだ！と思いました」

こうして野村氏は、このビジネスに本格的に参入することになる。



建築素人社員が、10ヶ月で6,000万円受注

早速、中古物件を購入し、モデルハウス化に着手したころ、担当コンサルタントからこんな助言があった。

「専属の営業社員が必要です。業界素人でもいいので、採用してください」

素人？

断熱・耐震リノベーションを提案するのに？

…半信半疑で採用したのが、自動車の設計・製造業から転職してきた高瀬氏だった。

モデルハウスが完成・オープンすると、ご近所さんも含め、築古戸建を新築並みによみがえらせるリノベーションに興味をもったお客様が続々と来場。コンサルタントのアドバイスは、すぐに見積アポイントを取るのではなく、**「住まいづくり勉強会に誘導せよ」**だった。

このビジネスでは、営業社員のセールストークに依存しない。**会社が設定した「場」に、階段を昇るように、お客様を誘導していくシステム**である。モデルハウスで断熱・耐震リノベーションの良さを「体感」してもらったあとは、勉強会で、断熱・耐震の必要性に「共感・納得」してもらおう、というシナリオであった。

「勉強会の講師は、まず私たちがお手本を見せます。次は、高瀬さんにやってもらいますので」



第1号モデルハウスのリビングルームと外観



高瀬氏近影（左）と商談中の高瀬氏（上）

野村氏のみならず、驚いたのは高瀬氏である。彼はまだ、素人で入社して3ヶ月しか経っていないのである。

しかし、心配は無用であった。勉強会の内容はすべてスライド化されており、それを話していくだけ。何回かのリハーサルを経て、高瀬氏は、勉強会の本番で見事、「講師デビュー」を果たした。

「営業・設計・工務を分けているので、営業は、お客様のマインドセットに集中できます。それも、すべてマニュアル化・ツール化されているので、経験が浅くてもできるのです」

すると、信じられないことが起きた。素人のはずの高瀬氏が、次々に受注を決め始めたのである。

「彼は今、入社10ヶ月なのですが、すでに6,000万円を超える受注を果たしています。全体でも、2年目の今期は受注がすでに1億円を超えていて、通年では2億円以上になりそうです」

診断・設計・見積は、ベテラン社員がサポートする。このビジネスに着手して1年目は、設計・積算業務が回らなくて苦労したのだが、売る商品を断熱・耐震リノベーションに絞り込んだことによりパターン化ができ、今では作業時間を90%も削減できつつある。



高瀬氏が「住まいづくり勉強会」で使用するスライドは100枚にもおよぶ

品名	単価	数量	金額	仕入単価	仕入金額	粗利	粗利率
断熱材	1000	100	100000	80000	80000	20000	20%
耐震工	2000	50	100000	70000	70000	30000	30%
その他	500	200	100000	75000	75000	25000	25%
合計			300000	225000	225000	75000	25%

断熱・耐震リノベの条件書・仕様書・原価表。定型化で効率が大幅に上昇した

「とはいえ、かなり忙しい。人財採用が、喫緊の課題ですね」
事業が軌道に乗り、手応えをつかんだ野村氏の声は弾む。

持家戸建リノベビジネスがもたらした、10の変化

このビジネスに取り組んだ同社には、さまざまな変化が起きた。

- ① 客層を絞った販促活動で、見込客をたくさん集められるようになった
- ② 地元の人々からリノベモデルハウスのことを聞かれる機会が増えた
- ③ 営業・設計・工務が連携した「チーム体制」が出来上がった
- ④ 大規模リフォームであれば、大手ハウスメーカーや地元工務店と競合しても勝てる確率が格段に高まった
- ⑤ 設計システムを導入したことで、積算時間が大幅に削減できた
- ⑥ 施工量が安定し、協力会社の募集がしやすくなった
- ⑦ 社員がPDCAを回し、自立的に業績が上げられるようになってきた
- ⑧ 集客・営業のシステムが整ってきたので、社員を採用しやすくなった
- ⑨ 求人の際、この事業が自社の特長のひとつになった
- ⑩ テレビや新聞の取材が相次ぎ、会社の知名度がアップした

同社には今、船井総研の「増改築ビジネス研究会」の会員が次々に見学に訪れている。このことが、社員に良い刺激を与えている。

「社内の雰囲気、どんどん良くなっていますね。単に業績が良いというだけではなく、システム化を進めることで、社員の負担が減り、生産性が上がっています。

これも、大規模リフォームに特化しているからだと思います。

そして、**建築・土木事業**だけでは描けなかった会社の

未来が、見えてきたのが大きい。これからますます楽しみですよ」



単価1,300万円、「持家戸建リノベ」モデルで 短期間で業績を上げる方法 **5つのポイント**

レポートをお読みいただき、ありがとうございました。
自己紹介が遅れました。私、船井総合研究所の井手聡と申します。

野村建設工業様を参入2年目にして年間2億円ペース、単価1,300万円へと躍進させた「持家戸建リノベ」モデルとは、どのようなビジネスなのでしょう？
そのポイントを解説させていただきます。



(株)船井総合研究所
上席コンサルタント
井手 聡



ポイント①

築30年以上、持家戸建、二次取得層向け
1,000万円予算帯のリノベーションに特化する

「専門店」としての立ち上げが、最大のポイントです。ターゲットを築古戸建の全面改装に絞り、その受注に最も適した商品・販促・営業システムを構築します。



「商品」は、断熱性能・耐震性能を大幅に高めるスケルトンリフォームです。
社員のセンスや能力に依存するデザイン性重視ではなく、性能重視にすることで、**工務店・住宅会社の施工技術力を活かします。**



ポイント②

中古住宅を購入し、断熱・耐震リノベーション！
持家戸建リノベ専用の「モデルハウス」をつくる

このビジネスに、**モデルハウス**は必須です。内見会の開催、見込客の誘導などでフル活用！お客様に断熱・耐震の良さを「体感」いただき、見込み度を高めます。



モデルハウスは鮮度が集客力に影響するため、1～3年スパンで出店・売却を繰り返します。
なお、モデルハウスは減価償却ができますので、**「売れずに身動きがとれない」というリスクは比較的高くありません。**



ポイント③

お客様を「住まいづくり勉強会」に誘導！ 表面的改装からリノベへの「意識チェンジ」を促す

モデルハウス来場客には、すぐに現調アポをとらず、**勉強会**に誘導します。ここでお客様のリノベ意欲をさらに引き上げることが、営業効率を高めるポイントです。



勉強会では、「ヒートショック死亡者数は交通事故死の4倍以上」「日本の木造住宅の90%以上が耐震性不足」などの「**トリビア**」を紹介し、断熱・耐震への意識を高めます。内容はすべてスライド化することで、**誰でも1時間程度の講義ができます。**



ポイント④

燃費診断・耐震診断の「ダブル診断」で お客様に断熱・耐震リノベを決断させる

光熱費と耐震強度のビフォー・アフターが試算できる**診断システム**を活用します。住まいの現状とリノベ後の変化が数字でわかるので、契約への決定打になります。



住まいの燃費診断は「建もの燃費ナビ (CPU社)」、耐震診断は「HOUSE-DOC (構造システム社)」を推奨しています。診断後は有料の「**設計契約**」を結んでから詳細設計・見積りに入ること、失注ロスを最小限に抑えます。



ポイント⑤

建築素人でも9,000万円売れる！ 「セールス・システム」を構築する

大型リフォームだからといって、営業社員に過度のスキルや知識は求めません。**見込客を確実に「育成」するシステム**で、誰でも無理なく売れるようになります。

- マニュアル①
-ビジネスモデルマニュアル (18ページ)
本ビジネスモデルの全体像が記載されています。
- マニュアル②
-モデルハウス案内マニュアル (57ページ)
モデルハウスの説明ツールが具体的に記載されています。
- マニュアル③
-セミナー開催マニュアル (20ページ)
セミナー開催のポイント、セミナーのワークシートが盛り込まれています。
- マニュアル④
-「耐震・断熱診断」マニュアル (59ページ)
断熱・耐震に関する予測知識、営業トークスクリプトを記載しました。実践的なマニュアルです。
- マニュアル⑤
-見学会マニュアル (48ページ)
見学会の実施・選定のポイントについて、わかりやすくまとめています。
- 資料①
-原価計算書 (27ページ)
持ち家戸建リノベの原価を徹底して見積業務が簡便化できます。
- 資料②
-仕建書
仕上箇所、商品名、サイズ、クイック写真が記載されています。
- 資料③
-案件書
持ち家戸建リノベの既存建物条件、施工条件等が記されています。
- ツール①
-コンセプトブック (20ページ)
持ち家戸建リノベの概要をコンパクトにまとめたツール。経営・企画・収納の性能アップフォームの長所をわかりやすく伝えます。
- ツール②
-セミナースライド (99ページ)
セミナーを開催する際にご活用ください。断熱・耐震・設計の重要性について、体系的・効果的に解説できます。

持家戸建リノベモデルでは、マニュアル・ツールで集客・営業をシステム化することにより、**マンパワー依存を徹底的に排します。**大型リフォームが「誰でも売れる」ことは、野村建設工業様が証明してくれています。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



野村建設工業・野村社長をゲストにお招きし
「持家戸建リノベモデル」で成功する方法を公開！



定額制大型リフォーム 成功モデルセミナー



東京
会場

2018年
5月25日(金)

大阪
会場

2018年
5月23日(水)

お忙しい中、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
このレポートでご紹介した「持家戸建リノベモデル」は、あなた
様のような意欲のある経営者であれば、すぐ実現できるでしょう。

しかしながら、私は、そのアプローチ
手法や手順を少し間違えているばかりに、
いつまで経っても成果が出せない例を
数多く見てきました。

最短期間で結果を出し、この空白マーケットで
「一番」のポジションを獲るためには、
力をかけるべきポイントを明確化して
取り組むことが大切です。

そこで、本レポートでご紹介した野村建設
工業・野村社長をゲストにお招きし、
セミナーを開催いたします。

特別
ゲスト
講師



 株式会社 野村建設工業

代表取締役 野村 篤 氏

先陣を切った経営者が、 成功例も失敗例もリアルに公開。 だから役立つ、おもしろい！

「持家戸建リノベモデル」は、私たちコンサルタントが考え出したものではありません。

まだほとんど知られていないけれど、実は地方で成功している企業がある。そこに共通するルールを、私たちがまとめたものです。

しかし、このレポートをお読みの経営者様が聴きたい・知りたいのは、「事例ベース」のお話でしょう。

ですから、**ゲストの野村社長がご自身の経験に基づいてお話しされる内容は、このビジネスに興味をお持ちの皆様にとって、この上なく参考になるはずです。**

もちろん、私たちコンサルタントも、次のページにご紹介しているような、数々の事例を交えてお話しします。

「また、どうせ、同じような中身のセミナーでしょ」

「コンサルの売り込みばかりじゃないの？」

「わざわざ1日かけて聴きに行くような内容かね」

…ひょっとしたら、そんな疑念をお持ちの経営者様もいらっしゃるかもしれません。

しかし、**このセミナーは違うと、自信をもって断言できます。**

新規事業への取り組みや、事業の再立ち上げには、相当な苦勞が伴います。本当に軌道に乗るのか、先の見えない不安もあります。

残された時間は、そう長くないかもしれない。だからこそ、私たちは、このセミナーを通じて、皆様の会社の未来を創るきっかけをご提供したいと、強く願っています。

皆様のお越しを、心よりお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所

井手聡

本セミナーでお話しする事例の一部をご紹介します

- ① マンパワーに依存せず、単価**1,300万円**、月**1~2棟**ペースの安定受注に成功した「**ステップ営業**」！
- ② 本格的「断熱&耐震リノベ」を坪**35万円**台で実現する「**仕様書・原価表**」！
- ③ お客様が集まる、売却もできる。中古戸建購入&モデルハウス化成功のカギは「**査定シート**」！
- ④ オープン後の集客に困らない。**一気に100組集客**、モデルハウスの認知度を高めた「**プレオープン販促**」！
- ⑤ **月4,000セッション**、**12組の見込客**を集めてしまう「**持家戸建リノベWEBサイト**」！
- ⑥ モデルハウスなし期間中でも**1日で5組の1,000万円予算客集め**に成功した「**増改築相談会**」！
- ⑦ 建築素人社員が「先生」のポジションを得て受注に成功した「**住まいづくり勉強会**」のプログラム！
- ⑧ 3~4時間かかっていたのが、**わずか15分での完成**を可能にした、「**現場調査報告書作成システム**」！
- ⑨ 断熱効果で**年間50万円もの光熱費削減効果**をシミュレートして受注に成功した「**燃費診断システム**」！
- ⑩ 申込料**30万円!**? その後の**本契約率95%**の「**設計契約**」！

講座カリキュラム

講座	内容	講師
プロローグ	本セミナーの聴き方・活かし方	株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 味園 健治
第1講座	リフォームマーケットの実践的分析と「持家戸建リノベモデル」の全体像	株式会社船井総合研究所 マーケティングコンサルタント 松谷 満
第2講座	参入2年目で年間2億円ペース! わが社の持家戸建リノベビジネス 立ち上げ成功の軌跡	株式会社野村建設工業 代表取締役 野村 篤 氏
第3講座	明日から実践していただきたいこと	株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント 井手 聡



全国で成功企業が続々と生まれています！
必読！特別レポートはこちらを **OPEN!**

野村建設工業様（群馬県）



参入2年目で年間**2億円**ペース！
素人社員が入社**10ヶ月**で
6,000万円受注！

オノヤ様（福島県）



ショールーム×モデルハウスの合わせ技、
戸建リノベ取り組み**1年**で
全面改装売上が5→**10億円**！

夢ハウス様（新潟県）



「リセット住宅」で年商**20億円**！
ブリッジ営業で成約率**90%**！
平均単価は**2,700万円**！

棟晶様（北海道）



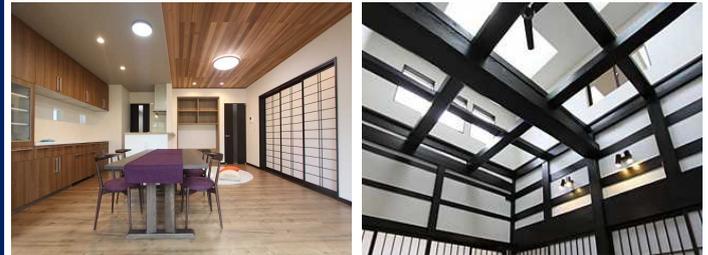
断熱リフォームで年商**7億円**！
光熱費シミュレーションで
成約率なんと**80%**！

エンラージ様（東京都）



女性プランナーが大活躍！
1,500万円級の持家戸建リノベを
年間**40棟**、年商**8億円**！

共栄ホームズ様（富山県）



なんと平均単価**4,000万円**の
古民家リフォーム！
WEB集客のみで年商**7億円**！

セミナーお申込み方法

FAXでのお申込み

本DMに同封しておりますお申込み用紙にご記入の上、FAXでお送りください。 担当:指田



0120-964-111

(24時間受付)

WEBからのお申込み

右のQRコードを読み取り、WEBページのフォームよりお申込みください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/026409.html>

