

開催概要

1 日時・会場 **東京会場** **2018年 2月20日(火)** 13:00~16:50 (受付12:30~) **会場** 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR五反田駅西口より徒歩15分

2 ご参加料金 **1名様ご参加料金** 一般価格 29,800円(税別) 会員価格 23,800円(税別) **32,184円(税込) 25,704円(税込)** ※同一商圏(岐阜県・愛知県)からの申込みはご遠慮下さい。 ※ご入金の際は、税込み金額でお振込をお願い致します。

3 お申し込み方法 下記申込書にご記入いただきこのままFAXにてご送信ください。お申し込みいただきました後、郵送にて連絡担当者様あてに受講票をお送りいたします。 万一、1週間前までにお手元に受講票が届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。参加料金、会場のご確認をお願いします。受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

4 お振り込先 下記口座に直接お振込み下さい。振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 **三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No5785231** 口座名義 カ)フナインソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ お振込先口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

5 お問い合わせお申し込み **Fundai Soken** TEL 0120-964-000 (平日 9:30~17:30対応) FAX 0120-964-111 (24時間対応) **お問い合わせ S026406** ●お申込に関するお問合せ:指田(サンダ) ●内容に関するお問合せ:稲葉(イナバ)

FAX お申し込み用紙 **築古戸建リノベーションビジネスモデル公開セミナー** FAX.0120-964-111 担当/指田(サンダ)

| | | | | | |
|-------|--------|---------|--------|---------|-----|
| フリガナ | | フリガナ | | 役職 | |
| 貴社名 | | 代表者名 | | | |
| 貴社住所 | 〒 | フリガナ | | 役職 | |
| | | ご連絡担当者名 | | | |
| TEL | () | — | E-mail | | @ |
| FAX | () | — | HP | http:// | |
| ご参加者名 | | 役職 | 年齢 | ご参加者名 | |
| 1 | (フリガナ) | | 4 | (フリガナ) | |
| 2 | (フリガナ) | | 5 | (フリガナ) | |
| 3 | (フリガナ) | | | 社員数 | 名 |
| | | | | 売上高 | 百万円 |

個別無料経営相談会 (担当講師陣による個別相談会を行います)

ご希望の方のみ、無料で経営相談(約30分)を行います。(どちらかに○をつけてください)
 ①セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。②後日、無料個別経営相談を希望する。(月 日頃)
 【ご相談内容】※現在抱えられている課題など、できるだけ具体的にお書きください。

弊社会員組織 ●FUNAIメンバーズPlus・各業種別研究会(研究会)



事務処理用QRコード

【個人情報に関する取り扱いについて】
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約したダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みのご連絡や受講票の発送等ができません。お手続きができません場合がございます。
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。
 【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総合研究所 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

対象 住宅ビルダー・工務店・リフォーム会社経営者様

開催場所・日時 **2018年 13:00~16:50**
2月20日(火)
in 東京(五反田)

全国900万戸!ほぼ手つかずの「築古戸建」マーケットを狙え!

築35年以上 持ち家 戸建リノベで **25億円!** 築35年以上の自宅・実家リノベなどの大改造

特別ゲスト
 リフォーム事業 **年商25億円** うち1,000万円以上案件で17億円
株式会社 新和建設
 取締役 リフォーム事業本部 本部長 **菱川 学氏**

- 注目1** 計算できる大規模リフォーム 年間20回!当たる見学会集客
- 注目2** 成約率95%!体感+理論で人に依存しない! 「見学会→勉強会」ステップ営業
- 注目3** ポイントはターゲットの絞り込み&差別化! 年商5→10→20億円成長ストーリー



築古戸建リノベーションビジネスモデル公開セミナー 【お問い合わせ: No.S026406】

主催 **Fundai Soken** (平日 9:30~17:30) TEL 0120-964-000 FAX 0120-964-111 (24時間対応)
必見! 中面にヒントが満載

築35年以上
持ち家

戸建リノベビジネス 成功の秘訣大公開!

持ち家戸建リノベビジネスで専門特化して、独自ポジションを!

有望なビジネスの条件は三つ。一つ目は「市場規模が大きく成長性がある」、二つ目は「競合が少ない(参入障壁が高い)」、三つ目は「自社の強みと適合性がある」と言われています。今回、三つ目の条件として「注文住宅を通じて蓄積した建築知識・経験がある」「単価1000万円以上のリフォーム・リノベーション実績が年に数件、またはそれ以上、施工したことがある」という工務店様・建設会社様・リフォーム会社様が対象となります。このビジネスで活路を見出したいと思われる方はもちろん、このビジネスに少しでも関心のある方はぜひご参加下さい。全国トップレベルの先進事例である新和建設の菱川氏をゲスト講師としてお招きし、戸建リノベビジネスの全貌を大公開します!お楽しみに!

持ち家戸建リノベーションビジネス
全国TOPレベル

リフォーム事業
年商25億円
うち1,000万円以上案件で17億円



株式会社 新和建設
取締役 リフォーム事業本部 本部長
菱川 学氏

年間成約 55 × 平均単価 3000 万円超

現場監督として、数々の木造住宅の現場管理を担当し、その後施工部門の責任者となり、組織構築の一環として、住宅業界ではさきかけとなる、ISO9001・14001取得を品質管理責任者として取り組む。また同時期に、建築現場改善の一環として、現場きれい運動「一日5回の清掃」を全現場で標準化させ、住宅業界の現場常識を変える取組みを推進した。「住宅会社の発展は、現場次第!」と信じその信念で、品質検査部門、アフターメンテナンス部門なども立ち上げ、「現場力の新和建設」と東海地方でのブランド力に一躍貢献してきた。

このような方はぜひご参加ください!

- ✓ 新築市場縮小を見据えて、持ち家戸建リノベ事業を強化したい
- ✓ 1,000万級の持ち家戸建リノベを安定集客したい
- ✓ 人に依存しない営業の仕組みをつくりたい
- ✓ 競合が少ない市場でビジネス展開したい
- ✓ 急増する「実家の二世帯化」の案件を確保したい



株式会社 新和建設

セミナースケジュール

| 時間 | 講座内容 | 講師 |
|---------------------|------------------------------|---------------------------------------|
| 第1講座 13:00~14:00 | 業界時流認識と持ち家戸建リノベビジネスの概要 | 株式会社 船井総合研究所 シニアエキスパート 上席コンサルタント 井手 聡 |
| 第2講座 14:10~15:10 | 持ち家戸建リノベビジネス 成功ストーリー | 株式会社 新和建設 リフォーム事業本部 本部長 菱川 学氏 |
| 第3講座 15:20~16:10 | モデルハウス集客・営業のオペレーション | 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4講座 16:20~16:50 | 持ち家戸建リノベビジネスの成功ポイントおよび本日のまとめ | 株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 上席コンサルタント 味園 健治 |

嵩1,000万円以上持ち家戸建リノベ 計算できる集客システム

持ち家戸建リノベ依頼ゾクゾク

現場見学会

- ドミナント開催で高認知度を実現
- 月2回の継続開催!!

売上8億円をOB客でつくるマーケティング

OBリピート

- 4,000軒の新築OBを徹底フォロー
- 24時間対応!アフターサービス!

メディアミックスで徹底的な情報発信

インターネット

- 持ち家戸建リノベ客をターゲットにしたコンテンツづくり
- 「12,000いいね」を獲得したフェイスブック

嵩1,000万円以上持ち家戸建リノベ 支持される商品力

提案・プレゼンより重視!

大工力がキモ!

- 専業大工に理念を浸透・定着
- サービス業的発想の大工集団

持ち家戸建リノベ事業に必須

耐震で安心感

- 新築ノウハウを活かした耐震性能
- 独自工法で優れた耐震性能をPR

持ち家戸建リノベ見込み客の心をつかむ商品づくり

断熱で省エネ

- 厳選した高性能断熱材を使用
- 展示場で断熱比較コーナー演出

嵩1,000万円以上持ち家戸建リノベ 要注につなげるランクアップの仕組み

セミナーほど見込み客をランクアップできる手法はない!

セミナー・勉強会

- 耐震、省エネ、資金の勉強会!
- 見学会参加客の約3割がセミナーに参加へ!

店舗で主導権営業!

増改築専門 展示場

- 店舗商談率100%ルール!
- 伝統工法の重厚感を演出

先着順!人気No.1イベント!

バスツアー

- お客様(見込客)の知りたいを完全公開
- 様々なタイプの古民家再生を体験

嵩1,000万円以上持ち家戸建リノベ 成約率95%の営業システム

劇的に効率アップ

設計契約

- 成約率95%につながる設計契約
- 質の向上!本気のプレゼン!

持ち家戸建リノベで現況を把握しないはどうする!?

インスペクション

- 第三者インスペクションで徹底診断
- すべては現況を知ることから

品質を守るための組織とは

分業制

- 営業+設計+施工管理+コーディネーター
- 分業制だから70坪の古民家にも対応できる

講師紹介

井手 聡
株式会社 船井総合研究所 シニアエキスパート 上席コンサルタント

1996年、船井総合研究所入社。以来、リフォーム会社のコンサルタントには一貫して従事し、累計支援先は200社、講演回数は500回を超える。総勢20名のリフォームコンサルティング部門の統括に携わる一方、現在も毎月15社の経営支援に飛び回り、戦略立案から実務支援まで社長を多面的にサポートする、「いつでも相談できる社外参謀」として活躍。座右の銘は「美るほど頭を垂れる稲穂かな」。著書は「売れるキャッチコピーと買わせるキャッチコピー」(同文館出版)など7冊。

味園 健治
株式会社 船井総合研究所 チームリーダー 上席コンサルタント

大手不動産会社に勤務後、1998年に(株)船井総合研究所入社。以来、住宅、不動産業界の業績アップコンサルティングを手がける。これまで250社を超える関係先のコンサルティングに携わる。経営者の事業目的に合わせた戦略づくり、売上計画、マーケティングプラン、組織づくりを提案し業績を上げている。特に「お客様から選ばれたいブランド住宅会社づくり」をすすめるながら、業績を1.5~3倍へと上げていくことを得意としている。

松谷 満
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

不動産と建築の両業界を10年以上コンサルタントと経験し船井流マーケティングを体得している。即効性のあるマーケティングを得意とし「テクニック論ではなく、今、本当にやらなければならぬ事を見極め提案し行動する事」を心構えとしている。近年は、大型リフォーム専門店を軸とした地域一番店づくりを積極的に取り組んでいる。

株式会社 船井総合研究所はこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

知っている経営者だけが業績アップ！

築35年超

持ち家戸建リノベーションビジネスの実態

本セミナーのゲスト講師は全国トップクラスの成功事例である新和建設さんです（リフォーム年商25億円、うち戸建リノベ17億円）。まずは下記をご覧ください！

- ◎持ち家の戸建リノベーション事業 年商17億（計25億）
- ◎見学会→勉強会→バスツアー→設計契約（成約95%）
- ◎独自の大工育成システムはグッドデザイン賞受賞
- ◎年間20回開催する完成現場見学会で認知度アップ

事業責任者はどんな想いで事業展開し、いかなる手法を用いて、業績アップされたのか？直接、自らの耳で生の声を聞き、自らの目でその実態をつかみ、自らの成長の糧にしましょう！

激動のリフォーム業界において、成長し続けるための最適モデルがここにある！

愛知・岐阜のリフォーム市場は全国有数の激戦エリアですが、そうした中で単価1,000万円以上をターゲットに独自ポジションを築き、切磋琢磨しながらビジネスモデルの精度を向上されました。

大工力という強みを基盤に専門特化し、地域の信頼を獲得していく真摯な姿勢には本当に頭が下がる思いです。

戸建リノベーションビジネスのヒントがここにたくさんあふれています。「モデルハウスづくり」「見学会集客」「ステップ営業」「勉強会→診断→設計契約フロー」などあなたの会社のリフォーム事業の発展に必要なすべてがここにあります。

ぜひ、この機会に明日の自社の業績アップ の芽を見つけてください！！

今回、全体像から一つ一つのエッセンスまで大公開することはもちろん、どのような想いで取り組んでいるのか、大工育成のこだわりから、持ち家戸建リノベーションビジネスに必要な診断力に至るまで目を向けていきたいと思えます。

もちろん、施工品質や性能向上は、戸建リノベーションの強みの一つになり得ますが、しかし、それだけでは繁盛店になることにはつながりません。

経営者が考える、住宅再生への「想い」、「世界観」「建築リテラシー」などが上手に発信され、お客様がそこに強く共感したとき、その会社自体の信頼・魅力が最大限に強まります。

お客様は単に住まいを新しくしたいだけでなく経営者、全社に浸透した住宅に対する「想い」、「姿勢」を共有したいのです。

**新築棟数ダウン時代の今こそ、改めて、リフォーム
業界について学びなおす機会だと思えます！**

- リフォームビジネスの原理原則とは？
- 大きく変化するリフォーム業界の時流とは？
- 人口減少、団塊世代の高齢化等人口動態への適応は？
- 持ち家戸建リノベーションビジネスの最適なビジネスモデルとは？

新和建設 取締役リフォーム事業部 本部長の菱川氏と共に、講師として登壇する本ビジネスモデルに特化した専門コンサルタントも全国各地の事例に基づき、具体的にお話させていただきます。

**前回セミナー参加者様から頂いた感想
「今年一年間に取り組まなければならない
ことがモデル事例を目の当たりにすること
で整理することができました！」**

「あれもしなきゃ・・・」

「これもしなきゃ・・・」

方向性が定まっていなかったり、課題が漠然としていたりするため、手が見つからないまま放置されていることがたくさんあるようです。

しかし、このセミナーにご参加いただくと、そうした方向性の課題が目の前にモデルとして現れて、解決してくれるのです。答えが目の前に現れるのですから、当然、頭の中を整理することができます。

たった半日（実際は4時間）の間に、きっとそれまでの考え方を大きく変えるような発想の転換ができるはずです。

- モデル企業の事業責任者から直接話を聞く
- 成功事例に基づいた一次情報から気づきを得る

ゼロベース思考で先進事例から気づきを得ることが大きな変化をもたらすのです。自分だけで考えて、生まれた気づきだけでは、自らの思考の枠を越えることはできません。

なぜ、本セミナーをおすすめするのか？

ビジネスモデルの最大のヒント

それは、成功事例の中にあります。

気づかなければいけない点は、自分たちの思考の枠内にはないものです。先進事例の中に隠れているからです。だからこそ、事例から学ぶ、事例から共通項をつかむことが必要で、今回は全国トップクラスの成功企業をゲスト講師としてお招きしています。ここに、本セミナー最大の魅力があると言えます。

ただし、会場の座席の都合もあり、**30名様程度に限らせていただいております。**

ゲスト講師への質問タイムの場で、疑問点を解消し、理解を深めていただき、翌日から実践して頂きたいと思います。

- 社長お一人で来られて、自社の2年後、3年後を見据えるきっかけにして頂くのも良いでしょう。
- 経営幹部様とご一緒に参加頂き、自社の方向性を相談し合うのも良いでしょう。

当セミナーは持ち家戸建リノベーション事業の本格参入に関わるターゲット、モデルハウス、投資金額をはじめ全体のビジネスモデルのご提案です。ぜひ経営者様自身のご参加をオススメいたします。

既に類似したビジネスモデルで事業に取り組んでおられる方も、工務店・ビルダーなどこれから本格参入をお考えの企業様もぜひこの機会をお見逃しなく。

(株) 船井総合研究所 稲葉 元一郎