

リフォーム会社の経営者様向けレポート



before



after

「大型リフォームの
相見積で勝てない」

失注ロスに苦しむ会社が
勝率80%を
達成するまで

全面改装・半改装

1,000万円クラス増改築強化で

モデルハウスで
売上プラスオン！
営業利益率は10%超！

1店舗

8億円

ゲストが明かす成功事例

住まいにもっと、あなたらしさを

ONOYA

株式会社オノヤ

代表取締役社長 小野 浩喜 氏

再築
の家

ONOYAの戸建全面リフォーム

年商36億円、東北No.1

リフォーム会社のトップが語る 「再築の家」ブランド立ち上げストーリー



1,000万円クラス増改築強化成功モデルセミナー 【お問い合わせ：No.S032431】

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



消費税率アップ、オリンピック後… 先が見えない今、 経営者に求められる「強靱な会社づくり」。 大型リフォーム受注強化が、そのカギを握る。

「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。



- ✓ **2019年予定の消費税率アップ、
2020年のオリンピック後、
日本経済はどうなる？**
- ✓ **なんだかんだ言って、大型リフォームの受注で数字をつ
くっている現状。しかも、一部の優秀社員に依存…**
- ✓ **その大型リフォームも、競争激化で勝率低下。ハウスメー
カー系リフォーム会社や工務店が本腰を入れてきたら…**

福島県に、そんな悩みを抱えながらも、
1,000万円クラス増改築（全面改装・半改装）の強化に成功し、
1店舗8億円、営業利益率10%超を達成した会社があります。

株式会社オノヤ。
年商36億円。言わずと知れた、東北No.1リフォーム会社です。

そんな「陸奥（みちのく）の雄」が、
いったい何に苦しみ、どう克服し、何を得たのか。

社長の小野浩喜氏に、一部始終をお話しいただきました。

1,000万円クラス増改築強化で
1店舗**8億円**！
営業利益率**10%超**！

住まいに もっと、あなたらしさを

ONNOYA

株式会社オノヤ

代表取締役社長
小野 浩喜 氏に聞く



増改築モデルハウス奮闘記

1,000万円クラス案件で競合他社に敗れる日々

福島県・宮城県に4店舗を展開し、年商36億円を誇る、東北ナンバーワンのリフォーム会社、株式会社オノヤ。

しかし、3年前、社長の小野浩喜氏は、ある**深刻な悩み**を抱えていた。

「…また、落としたのか！」

受注できると見込んでいた1,000万円クラスの案件で、競合他社に破れたという報告。今回だけではない。**大型案件の失注が、目に見えて増えていたのだ。**

競合相手は、多くの場合、全国展開の大手専門店であった。



オノヤ 福島リフォームショールーム

以前は70%以上の勝率を維持していたのだが、彼らもどうやら本気で対策をしてきたようだ。**最近、勝率が50%にまで落ち込んでいた。**

「当社はもともと、300万円から500万円クラス、ときには1,000万円クラスといった、全面改装・半改装を得意としていて、そこで売上をつくっていました。



それだけに、ここの勝率が落ちるのは、痛い。当社の生命線ともいえる問題でした」

モデルハウス開設を決断するまで

次第に、相見積で勝てない理由が明らかになってきた。

競合他社が、**断熱・耐震性能**など商品力を強化してきたのだ。

それでいて、価格はほぼ同等。ブランド力は、相手が上。このままでは、勝てるわけがない。

たまらず、担当のコンサルタントに相談した。

彼の提案は、こうであった。

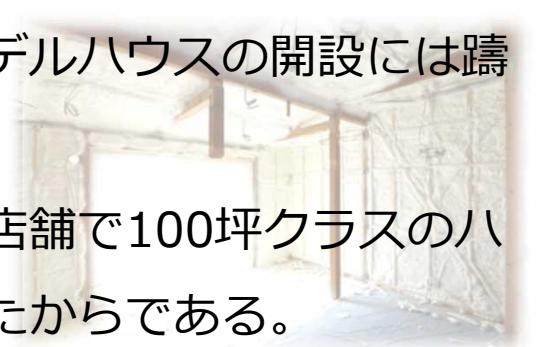


「断熱・耐震性能を今の2倍にする商品をつくりましょう。

そして、それが体感できるモデルハウスをつくりましょう」

商品力の強化は、わかる。しかし、モデルハウスの開設には躊躇（ちゅうちょ）した。

なぜなら、オノやはすでに、すべての店舗で100坪クラスのハイイメージ・ショールームを展開していたからである。



「これだけのショールームがあるのだから、さらに投資をして、モデルハウスをつくることはないのでは？」

10回以上だろうか…。何度も同じ質問をしたのだが、コンサルタントの回答は、いつも同じであった。

「商品力を高めても、見せられるものがなければ、売れないですよ。ワクワクしないでしょう？」

確かに、オノヤの強みであるデザイン力も含め、それを**ア**



ピールできる場がなければ、競合他社の価格力やブランド力に打ち勝つことはできない。

小野氏は決断する。

モデルハウス、オープン！…しかし、迷走

手頃な中古住宅を購入してリフォーム。ついに、「**増改築モデルハウス**」が完成した。

当初の予定より費用がかさみ、総額で、3,000万円の投資となった。

今の住まいの断熱・耐震性能を、2倍に高める増改築。これを

「再築の家」と名付け、オノヤの新しいブランドとして展開することにした。

華々しくオープンしたそのモデルハウスには、ご近所さんを中心に、多くのお客様が訪れた。



再築の家 福島モデルハウス

これはいける。…そんな予感もつかの間、「再築の家」は**迷走を始める**。「モデルハウスを見せると失注」という、本末転倒な状況に陥ったのである。

「再築の家」は当初、「1坪いくら」の坪単価制を採用し、わかりやすさとリーズナブルさを打ち出していた。そこに興味を抱いたお客様に、営業社員は断熱性能をPRする。

「夏も冬も、エアコン1台で、家中快適に過ごせますよ。一度スケルトン状態にして、断熱性能を徹底的に高めているからです」

「これはいいね！うちも、こんなリフォームがしたい」

しかし、**実際に見積をしてみると、金額は当初の坪単価をオーバー。**



モデルハウスでのロールプレイング

「いいのはわかったけど、そこまではお金ないよ」

「でも、断熱は削りたくない。もう少し、お金がたまってからにするわ」

そう言って、去ってしまうのである。

「当社の営業社員は、これまで、お客様の夢を膨らませる、積み上げ式のプランニングと見積をやってきました。

そんな彼らには、『再築の家』の見積方法は、なじまなかった。『1坪いくら』で金額を固定させ、そこからお客様に要望面で妥協してもらったり、協力会社と価格交渉したりして、その範囲に収めていくという、**真逆の方式**だったからです」

話を『再築の家』に持っていくと値段が合わなくなる。だから、半改装で止めておく…というケースも続出した。

結局、オノヤでは、**坪単価制で「価格から入る」のを、やめた。**

魔法の「ハイブリッド営業」でV字回復！

そんな中、転機となる事例が生まれた。

「当社のショールームに来店された、LDK改装をご希望のお客様が、断熱・耐震改修にも興味をお持ちのようだったので、『再築の家』の資料を使って、**ミニセミナー**をしたんです。

そこで、住まいの断熱・耐震に関する不安を、丁寧に解消していった。その上で、モデルハウスにお連れしました。

すると、**最終的に、1,500万円の全面改装で受注**となったのです」

見せるものも必要だが、それだけではダメ。断熱・耐震改修の必要性を、セミナーを通じて納得してもらう。



モデルハウス掲示POP（上）と「再築の家」パンフレット（右）



そうすれば、もともとは半改装を希望していたお客様が1,000万円超えの全面改装で決まることすらある。

つまり、「**モデルハウス**」と「**セミナー**」のハイブリッドで進めることが、1,000万円クラス増改築受注のポイントだと気づいたのである。

それ以降、オノヤでは、「モデルハウスを見てもらうこと」「セミナーを受けていただくこと」の2つを、必ず営業オペレーションの中に組み込むようにした。

そして、**セミナーといっても、できるだけ1対1で行う**ようにしている。

「こうすることで、お客様の不安要素をひとつずつ、確実に解消していくことができます。



ショールームで行う「ミニセミナー」

また、**講師は担当の営業社員ではなく、店長かマネージャーが務めます。**お客様が『営業されている』という警戒心を持つことを防ぐためです」

このような、「ハイブリッド営業」の手法を確立したことで、オノヤの1,000万円クラス増改築の受注率は、以前を上回る**80%近くにまで回復**したのである。

伸び悩んでいた営業社員が、売上倍増

ところで、オノヤでは、1,000万円以上の増改築を契約してくれたお客様に対し、着工前に、「**懇親会**」を開催している。

そこには必ず社長も出席し、お客様に感謝を伝え、確実な施工のお約束をする。そうすることで、着工以降も、お客様と良好な関係を続けられるよう努めているのだ。

「実は、『再築の家』モデルハウスをもつ福島店では、先月だけで、4回も懇親会に出席したんです。

他の3店舗は、せいぜい、月に1回程度。こんなことは、初めてですよ」

さらに印象的なのは、それまで伸び悩んでいた若手営業社員が、「**再築の家**」で**みる数字を上げるようになった**ことだ。

「彼は新卒入社で6年目の28歳。優しい性格からか押しが弱く、年間の受注金額は4,000万円程度でした。



急成長を遂げた佐々木一真さん

それが前期は、**倍の8,000万円**ですよ。先月の4回の懇親会も、**そのうち2回は、彼が担当したお客様**でした」

その彼は、それを粹がることもなく、こう言っているという。

「まわりの力を借りて売れるようになっただけです。モデルハウスに誘導し、セミナーに誘導すれば受注できる」

1店舗売上8億円、営業利益率10%超え

小野氏の手応えは、今、業績にもはっきりと表れている。

「福島店単体では、**売上高は8億円、営業利益率は10%を超えています**。これは間違いなく、『再築の家』で1,000万円クラス増改築の受注力が高まったからです」



須賀川リフォームショールーム

さらに、隣の須賀川店も、モデルハウスがないにもかかわらず、OB客から、全面改装のオーダーが立て続けに来ているという。

「なぜだかわからない。ひょっとすると、断熱や耐震について、営業社員が語れるようになってきたからかもしれない」と、小野氏。須賀川店は、半期で**営業利益率が15%を超えた**。

「営業社員たちが、建築について、さらに興味を持つようになってきたんです。構造躯体から変えていくという、奥深い世界に魅了されているのでしょうね。

だからでしょうか。実は、**離職率も下がる傾向です**。『再築の家』が売れるようになったことで、新たなやりがいを見出す社員も出てきたということですね」

小野氏の声は弾む。

「あのとき、モデルハウス開設を決断して、本当に良かった。『再築の家』は、まだまだ伸びる。他の店舗でも展開していきますよ」

そのモデルハウスは売却が決定し、次の物件を購入予定。宮城県仙台市と福島県郡山市でも、すでに中古物件を確保したという。オノヤの快進撃は、これからも続きそうだ。



1,000万円クラス増改築（全面改装・半改装）強化で 1店舗売上を最大化する方法 **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、(株)船井総合研究所の井手聡と申します。

1,000万円クラス増改築（全面改装・半改装）強化により、1店舗8億円、営業利益率10%超を達成したオノヤ様。

そこには、断熱・耐震性能アップリフォームの商品化や、増改築モデルハウスの開設、ミニセミナーの開催など、いくつかの見逃せない取り組みがありました。

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
1,000万円クラス増改築のビジネスモデルを採用する

1,000万円クラス増改築マーケットに的を絞った**ビジネスモデル**を採用します。新たに「**専門店**」を付加する・立ち上げるような発想が必要です。



「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。
ここには、莫大かつ非競争のマーケットが存在します。
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、**性能重視で再現性を高めるのもポイントです。**



ポイント②

中古住宅を購入し、断熱・耐震リノベーション！
「増改築モデルハウス」を開設する

1,000万円クラス増改築の強化に、**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、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。



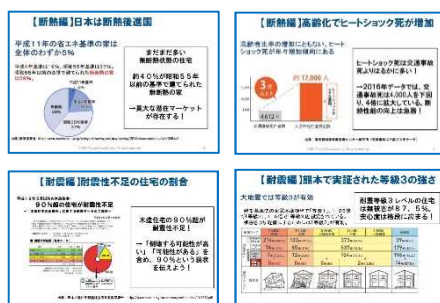
モデルハウスは鮮度が集客力に影響するため、1～3年スパンで出店・売却を繰り返します。
なお、モデルハウスは減価償却ができますので、**「売れずに身動きがとれない」というリスクはそれほど大きくありません。**



ポイント③

お客様に「住まいづくり勉強会」を実施！ 表層リフォームから増改築への「意識チェンジ」を促す

モデルハウス来場客は、必ず**勉強会（セミナー）**に誘導します。ここでお客様の増改築に対する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・耐震リノベーションを決断させる

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。



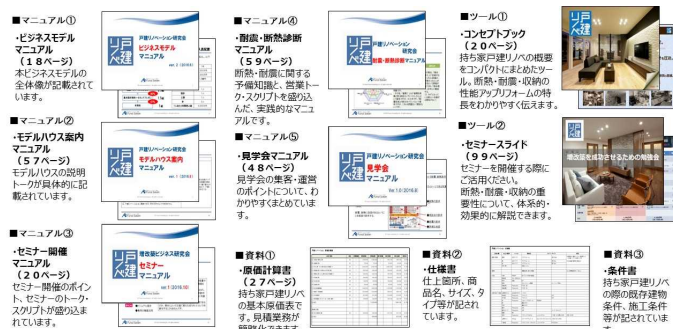
住まいの燃費診断は「建もの燃費ナビ（CPU社）」、耐震診断は「HOUSE-DOC（構造システム社）」を推奨しています。
診断後は有料の**「設計契約」**を結んでから詳細設計・見積りに入ること、失注ロスを最小限に抑えます。



ポイント⑤

年4,000万円ペース若手営業が8,000万円売った！ 大型増改築専用の「セールス・システム」を構築する

大型増改築だからといって、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・ツールで、集客・営業をシステム化することにより、**大型リフォーム受注にありがちな「マンパワー依存」を徹底的に排します。**
大型増改築を誰でも売れるようにできることは、このたび、オノヤ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



株式会社オノヤ・小野社長をゲストにお招きし
1,000万円クラス増改築強化の成功手法を公開！

1,000万円クラス増改築 強化成功モデルセミナー

東京
会場

2018年
7月19日(木)

JR「東京駅」すぐ
(株)船井総合研究所 東京本社(丸の内)
にて、1日限りの開催！

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**1,000万円クラス増改築強化モデル**は、
あなた様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実践できる
でしょう。

特別ゲスト講師



株式会社 オノヤ

代表取締役社長 小野 浩喜 氏

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。

1,000万円クラス増改築という、莫大かつ非競争の魅力的なマーケットを、最短期間で攻略するためには、**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**株式会社オノヤ・小野社長をゲストにお招きし、セミナーを開催いたします。**

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！

「1,000万円クラス増改築強化モデル」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、**ゲストの小野社長がご自身の経験に基づいてお話しされる内容は、このビジネスモデル・成功手法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。**

500万円クラスまでのリフォームとは、まったく異なる商品・集客・営業システムが求められるマーケット。

私たちは、このセミナーを通じて、その攻略方法をお伝えし、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。

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・耐震リノベーション」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**、増改築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「**大型増改築専門WEBサイト**」！
- ⑥ モデルハウスなし期間中でも**1日で5組の1,000万円クラス集客**に成功した「**増改築相談会**」！
- ⑦ 建築素人の新入社員が、「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
第1講座	「最後の非競争リフォームマーケット」 1,000万円クラス増改築モデルの全体像	株式会社船井総合研究所 執行役員 本部長 杉浦 昇
第2講座	1,000万円クラス増改築強化で 1店舗8億円、営業利益率10%超！ 東北No.1リフォーム会社トップが明かす成功事例	株式会社オノヤ 代表取締役社長 小野 浩喜 氏
第3講座	年間2億4,000万円売った元・営業マンが語る 1,000万円クラス増改築のセールス・システム	株式会社船井総合研究所 吉川 顕
第4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



1,000万円クラス増改築強化モデルで 成功企業、続々！今すぐこちらを **OPEN!**

オノヤ様（福島県）



1,000万円クラス増改築強化で
1店舗 **8億円**、
営業利益率は**10%**超え！

エンラージ様（東京都）



女性プランナーが大活躍！
1,500万円級の大型増改築を
年間**40棟**、年商 **8億円**！

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）



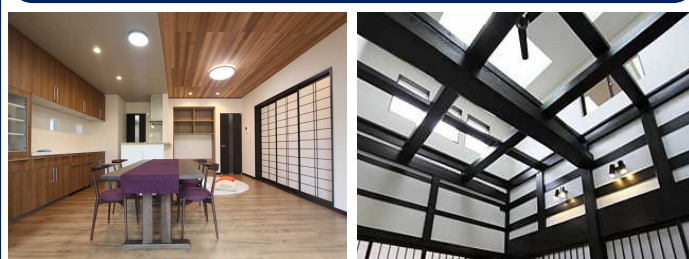
断熱リノベーションで年商 **7億円**！
光熱費シミュレーションによる
成約率はなんと**80%**！

野村建設工業様（群馬県）



増改築モデル参入2年目で**2億円**！
素人社員が入社**10ヶ月**で
6,000万円受注！

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/032431.html>



1,000万円クラス増改築強化成功モデルセミナー

お申込用紙 **FAX : 0120-964-111** 担当/指田（サシダ） 24時間 FAX受付中

お申込はカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAXいただくだけでOK！ お問合せNo. S032431

※ ゲスト講師と競合する商圏の企業様は、ご参加をお断りさせていただく場合があります



(検