

まだ、一部の経営者しか気づいていない！
すでに、**地方商圏**でも成功している**住宅会社様**が続出！

人口9万人の地方商圏で3.6億円!!

開催日時

2019年 11/
東京会場

13:00~16:30

21木

戸建て

**完全定額制
リノベーション**

ビジネス新規参入法 大公開



実は、**簡単!!**
でした。

👉**その他取組み企業様の成功事例はこちら**

正直、手がかかるので紹介だけでしか受けて

いなかったのに、たった**2人**で**3.6億円**稼いでくれました。

契約率

68%超

平均単価

1200万円

粗利率

32%超



古川製材株式会社
代表取締役
倉坪 茂親氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

1500万円クラス大型リフォーム参入セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お問い合わせNo. S052192

FAX.0120-964-111

24時間
受付

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 お申し込みに関するお問い合わせ:中田 内容に関するお問い合わせ:味園

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 052192

古川製材株式会社 岐阜県高山市 最速！立ち上げ初年度売上 3.6 億円



古川製材株式会社

代表取締役

倉坪 茂親氏



会社紹介 商圏人口13万人の閉鎖商圏で、

新築70棟で売上13億円の住宅会社様が、リノベーション
事業に新規参入し、初年度売上3.6億円達成！

リノベーション成功の秘訣

立ち上げ当初から専任担当制に採用することで、営業を
仕組み化し、リノベーション見積もりを坪単価制でス
ピード受注できるようにすることで生産性の向上にも
成功することができました。

中途社員と元新築のコーディネーターの2人だけでの立ち
上げで、大型リフォームは経験者でないとできないと思っ
ていましたが、今では新卒入社の子営業女性が一人で1千
万円の大形リフォームを受注できるまで仕組み化されて
きました。



中途1年目

入社1年で売上1.8億円
愛知県出身で大学卒業して
ハウスメーカーで新築、建
替、ランドプランニング、リ
フォーム営業を25年してお
られました。



営業未経験

営業転身1年目で売上1.8億円
大工として古川製材(株)に入社後、新
築のインテリアコーディネーターとし
て活躍。営業未経験で苦手意識が
ありましたが、大型リフォームの仕
組みで契約率65%以上を実現！

株式会社タキナミ 福井県福井市

平均単価1200万円！立ち上げ初年度売上3億円



株式会社タキナミ

代表取締役社長

瀧波 成嘉氏



お手頃価格で新築並みにリフォームできる！

断熱2倍、耐震2倍、建て替えの2/3の価格で
よみがえる我が家

定額制フルリフォーム

会社紹介 商圏人口26万人の商圏で、

新築60棟で売上11億円の住宅会社様が、リノベーション
事業に新規参入しモデルハウスオープンから1年で売上
3億円達成！

リノベーション成功の秘訣

今後の住宅着工棟数減少に備えて、リノベーション事業
の参入を決め、大型リフォーム用の中古物件を購入し、

断熱性能にこだわったリノベーションをし、ZEHモデルハウ

スとしてオープン！ 新築以上の性能を武器に平均客

単価1,200万円を実現！

また、事業をはじめて一番感じることは、営業が本当に
ブルーオーシャンであることです。営業フロー通りに営業
すれば現調契約率50%以上を実現できています。

株式会社エコ・ビータ 京都府舞鶴市

パート社員（女性）だけで、立ち上げ半年で売上1億円



株式会社エコ・ビータ

代表取締役

下野 邦夫氏



会社紹介 商圏人口9万人の商圏で、

新築8棟で売上2.3億円の住宅会社様が、

リノベーション事業に新規参入し、モデルハウスオープンから半年で売上1億円達成！オープン集客びっくり事例

リノベーション成功の秘訣

新築事業も順調に業績を上げていく中で、社員の事を考えると多店舗展開はしたくないと考えていました。そんな中でリノベーションを付加事業として新規参入！

リフォーム営業は、パートさん（女性）と設計だけで受注していますので、非常に生産性が高くこんなに早く結果につながると思ってもいませんでした。9万人の小商圏でモデルハウスオープン集客105組と勢いに乗っています。初年度目標は初年度1.8億円です。



株式会社船井総合研究所 住宅&リフォーム会社様 全国50社が集う増改築ビジネス研究会

所感

今後の住宅着工棟数減少時代を乗り切る一つの選択だと感じています。今後ますます住宅業界の風向きは厳しくなってくるであろう中でも業績をあげられている会社様が多数おられますので、ぜひアンテナをとがらせていただきたいと思いますビジネスモデルです。

コンサルタント

実際に戸建てリノベーションビジネスの立ち上げにコンサルタントとして、携わらせていただき一番感じていることは、住宅会社様にとってリフォーム事業の参入は非常に大きいということです。しかし今回、我々船井総研がご提案させていただくのは、坪単価を使って大型の一軒まるごとリフォームを受注しようというものですので、新築の営業力とならかわらず成果をあげられている会社様が出てきていること。案件化すればほとんど契約となる超ブルーオーシャン市場であるということです。

住宅会社様の抱える悩み

- ① 新築着工棟数減少に備えたい。
リノベーションに取り組みたいが、正直建築知識が必要でめんどうくさくさい。
- ② ターゲットが見えない
1000万円以上のリノベーションが新築の売上を圧迫しないのか不安だった。
- ③ 田舎にリノベマーケットはあるのか？
商圏人口10万人以下の田舎町にリノベーションのマーケットがあるのか不安だった。
- ④ リノベーションをできる人材がいない
戸建てリノベーションに取り組みたいが、建築知識のある担当者が少なく専任化がむずかしい。
- ⑤ 空き家問題をどうにかしたい
新築だけでなくリノベーションで地域を活性化させたい。

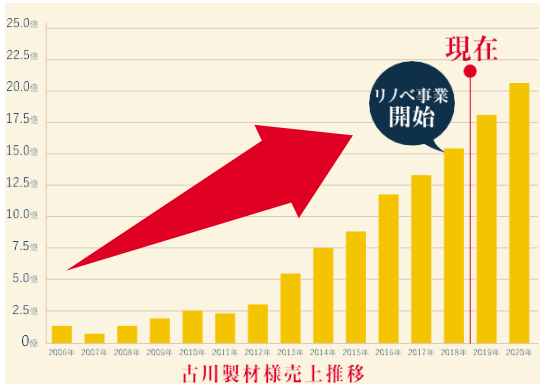
このような方におすすめ

- ① 确实視される新築戸建ての大幅な着工数減に備えたいけど、どうしてもいいかわからない。
- ② 誰でも売れる定額制リノベーション商品のつくり方を知りたい。
- ③ 平均客単価1000万円以上のリノベーション客だけを受注して、小さいリフォームはとりたくない。
- ④ 戸建てリノベーションだけの集客方法を知りたい。
- ⑤ OB様中心としたリフォームメンテナンス事業を高生産化をしたい。



『リ楽住』の成長ストーリー

本セミナーで学べるポイント



全国の工務店経営者がこぞって見学に訪れる
地方の異端児!小商圈の常識に捉われない
高密度経営理論で売り上げ拡大中!

10年以上前は、なんでも出来る自慢の工務店。なんでもできる会社とは、お客様にあわせていくため、結局自社の特徴がない、なにもできない会社なのだ気づく。また、特徴がないので価格競争に苦しみ時代を過ごす。その後、家づくりの師匠に出会い、弱者の戦略はニッチ戦略であることを学ぶ。弱者の戦略で自社の強みを明確にし、売上が伸び出したのをきっかけに、ブルーオーシャンである専門店業態づくりを加速化。1年前に、新築シェア率が25%付近まできたのを目途に、戸建リノベーションの専門店業態をつくり新たなマーケット開拓へと舵をきる。

初年度集客数**350組超**・**1,000万円**予算帯客の集客で成功できた秘密を**大公開!**



リ楽住では、築古戸建をリノベーションして移動式展示場にするにより圧倒的な集客に成功しました。建替えかリフォームに悩む1,000万円予算帯に特化した専門店をつくるからこそ開拓できた非競争のマーケットだと思っています。

移動式リノベーション展示場をつかった 当社の戦略とは?

01. 毎月安定した大型リフォームの集客数の実現と案件の見込み度の担保
02. 標準仕様と連動したモデルハウスにより、積算時間を大幅短縮
03. 耐震と断熱と収納性に強みをおいた営業の仕組みの構築
04. リノベーション専門ホームページからの販促活動
05. 高粗利率を実現する、リノベーション事業部の短期立上げ

参入障壁「商品」「集客」「営業」の すべて解決します!

商品戦略	<p>標準仕様の定額制リノベパック だからできるスピード提案</p>	<p>高品質なのに粗利が しっかりとれるフルリノベ商品</p>	<p>見積もり時間を80%削減! 定時にかえられる積算パターン</p>
	<p>まるごとリノベーション展示用 OPENで300組越えの集客</p>	<p>リノベ専門HP作成で安定的に 大型リフォーム案件を HPから集客!</p>	<p>顕在客を健在客にかえる 魔法のハガキDM</p>
	<p>勉強会営業導入で 現調対成約率が65%に</p>	<p>初面談から1カ月で 設計契約に持ち込める スケジュール管理営業</p>	<p>建築知識不要の 現場調査システム</p>

次の一手を考える住宅会社の経営者様必見の珠玉セミナー

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします!

講演内容&
スケジュール

11月21日(木)

東京

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 (受付開始12:30~)

講座

講座

特別
ゲスト
出演

第1講座

リノベ事業部立上げ 初年度3.6億円の成功事例公開



講師

倉坪 茂親氏

古川製材株式会社
代表取締役

岐阜県飛騨高山で新築事業で圧倒的シェアを誇る会社様が、二次取得者層向けリノベーションに参入。
移動式リノベーション展示場オープン1年で360組のお客様を集め、立ち上げ一年目で売上3.6億円を上げられました。

家一軒まるごと戸建リフォームモデル解説と古川製材様が成功できたポイント解説

第2講座



講師

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

大学卒業後、(株)船井総合研究所入社。入社後、数々の現場を経験し、自らのコンサルティングスタイルを確立する。現在は、不動産、建築業を中心に現場の方が、使いやすく、即効性のあるマーケティングを得意とする。
「テクニック論ではなく、今、本当にやらなければならない事を見極め提案し行動する事」という信念のもと、年間250日以上を現場を踏み自分の業績アップ支援に充てている。

倉坪社長様&担当コンサルタントに直に聞ける質問タイム

第3講座



講師

倉坪 茂親氏

古川製材株式会社
代表取締役

岐阜県飛騨高山で新築事業で圧倒的シェアを誇る会社様が、二次取得者層向けリノベーションに参入。
移動式リノベーション展示場オープン1年で360組のお客様を集め、立ち上げ一年目で売上3.6億円を上げられました。

【まとめ講座】～今後取り組むべきはこれだ～

第4講座



講師

味園 健治

株式会社船井総合研究所
上席コンサルタント

分譲デベロッパーから1998年に船井総研入社。以来、住宅不動産業界で業績向上コンサルティングに関わる。これまで新築戸建てや分譲戸建て事業の業績向上、そして土地活用事業における資産家マーケティングで主に成果を上げてきた。今は、「持ち家戸建てリノベーション事業」の立ち上げから売上10億円を目指すコンサルティングを中心に活動する。「増改築ビジネス研究会」主宰。

FAXでのお申し込み



本DMに同梱しておりますお申し込み用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

0120-964-111 (24時間対応)
担当:中田

WEBでのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂き
WEBページのお申し込みフォームより
お申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます。
<http://funaisoken.co.jp/seminar/052192>

お申し込みはこちらから

東京会場

2019年 11月21日(木)
 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

開催時間

開始 終了
 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

一般企業

税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

受講料

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けまますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

受講票はWEB上でご確認くださいませ。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。

お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。

《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785886 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

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

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX:0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 味園健治

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

1500万円クラス大型リフォーム参入セミナー

FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S052192

担当: 中田

フリガナ				業 種	フリガナ			役職	年齢
会社名					代表者名				
会社住所	〒				フリガナ			役職	
					ご連絡担当者				
TEL					E-mail			@	
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢	
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(研究会)

【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ま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、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 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(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

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。