

住宅会社・工務店の

戸建リノベ事業

立ち上げ

急成長実話

レポート

伸びている会社の秘密
今すぐお読み下さい！

商圈人口8万人の田舎(京都府舞鶴)ですが
戸建リノベで業績を上げられました！

- ◆1000万円以上の大型戸建リフォームの集客法！
- ◆未経験者でも営業ができる定額制パック商品！
- ◆建築知識不要の建物診断システム！
- ◆1拠点で年商3億円を目指す戸建リノベ専門店！

特別
ゲスト
出演

株式会社エコ・ビータ
代表取締役 下野邦夫 氏

地方の小さな会社が
早期立ち上げを実現！

既存住宅事業 (新築) ^{プラス} (リフォーム) + 3億円の作り方

営業 経験不要!

営業 2人で3億円

客単価1,500万円

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 (サンダ)

開催日

2020年4月22日 (水) 東京会場
2020年4月23日 (木) 大阪会場

TEL

(平日9:30~17:30)

0120-964-000

FAX

(24時間対応)

0120-964-111

1500万円クラス大型リフォーム参入セミナー
【お問い合わせ : No.S053980】

セミナー情報を
スマホで！



京都府舞鶴市(商圏人口8万人)
株式会社エコ・ビータ
代表取締役 **下野邦夫** 氏

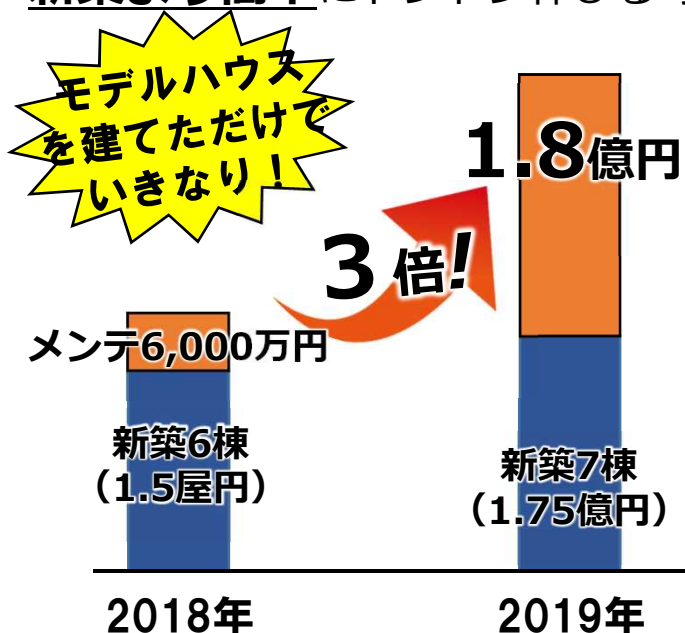
建築工事を中心に、舞鶴市で20年設計事務所をしたのちに、元請新築住宅に参入3年で完工棟数7棟、リノベーション工事初年度2億円の実績を上げられている。

ゲスト
講師

新築事業とは別に リノベーション専門店を立ち上げました。

◆新規参入初年度でリフォームで+1.8億円の受注を上げています。

前期の売上は1億8000万円で、依頼があったら対応するだけのメンテナンスや修繕リフォーム中心の事業でしたが、2019年4月に
リノベーションモデルハウスを建ててから9ヶ月で300組以上集客することができました。売上も順調に伸びてリノベーション事業で初年度1.8億円の受注を上げていますので、これからも新築より簡単にドンドン伸びる可能性を感じています。



新築ではない!
リノベーションモデルハウスだから
300組簡単に集められるノウハウ!

◆地方の田舎町で着工棟数減少により伸び悩み・・・頭を悩ませていた。

私達の会社はもともと設計事務所業として開業し、社員2人で十分に食べていけるだけの仕事はありました。

公共工事の減少に伴い注文住宅事業

に参入しましたが、年間2～3棟ペースでした。ただ、社員数が増え、代替わりも考えると誰でも売れるようにと2018年に定額制の新築商品を作ったのが船井総研様との出会いです。



昔からずっと技術には自信がありましたし、それなりに紹介などで売上はあげてきましたが、積極的に販促をはじめてお客様を取りに行くスタイルに変えたことで、受動的だった社員の意識が変わり、社長の私がいなくても売上を上げてくる体制に変わりました。

定額制住宅は順調に着工棟数150棟の田舎町で、2年で年間7棟（シェア4.8%）の完工をするまでに業績を伸ばすことができたものの、これからの住宅着工棟数の減少考えると、この先も棟数や売上が伸び続けていくイメージができずに悩んでいました。。。

その時に、たまたま目についたのが、客単価1500万円超の戸建てリノベーションで業績を上げている事例でした。

正直、今までも新築事業をやっていたら、メンテナンスや簡単なリフォームの依頼は来ていましたのでリフォームに対する抵抗感はありませんでした。しかし、リフォーム業は単価もバラバラで面倒くさいし、

建築知識が必要で技術者しかできないと置いていたので、未経験社員で客単価1500万円のリノベーションを取るの難しいというイメージがありました。

そんな中、半信半疑なところではありましたが、リノベーションモデルハウスをオープンさせると**いきなり150組**のお客様を集客できたんです！

その後も、新築では年間80組集客できれば御の字の商圈人口8万人の小さな田舎町ですが、リノベーションモデルハウスは9ヶ月で300組も集めることができました。



▲商圈人口8万人の舞鶴市▲

一時期はローコスト住宅や分譲住宅の参入を考えたこともありましたが、今まで設計を武器にしてきた私達には合わないと思い、参入に二の足を踏んでおりました。

加えて今の新築のお客様と比較競合になり、業績不振に陥らないか？などの懸念が考えられましたので参入をあきらめました。が、リノベーションビジネスは、今までの30代の新築客層とは違う40～50代を狙う戦略だと聞き「これはいける！」と感じました。今では参入して本当に良かったと思っています。また、京都府舞鶴市の田舎商圈にぴったりで、少子高齢化や若者の流出も抑え地域に貢献でき業績好調なので、社員も若返りと女性社員が急増しました。

さらに決め手は、設計士のこなせるだけの量しかできず売上が頭打ちとなっていました。船井総研のリノベーションビジネスであれば、

パートの女性だけでも営業できる定額制リノベーションのスタイルがうちにぴったりだと感じました。

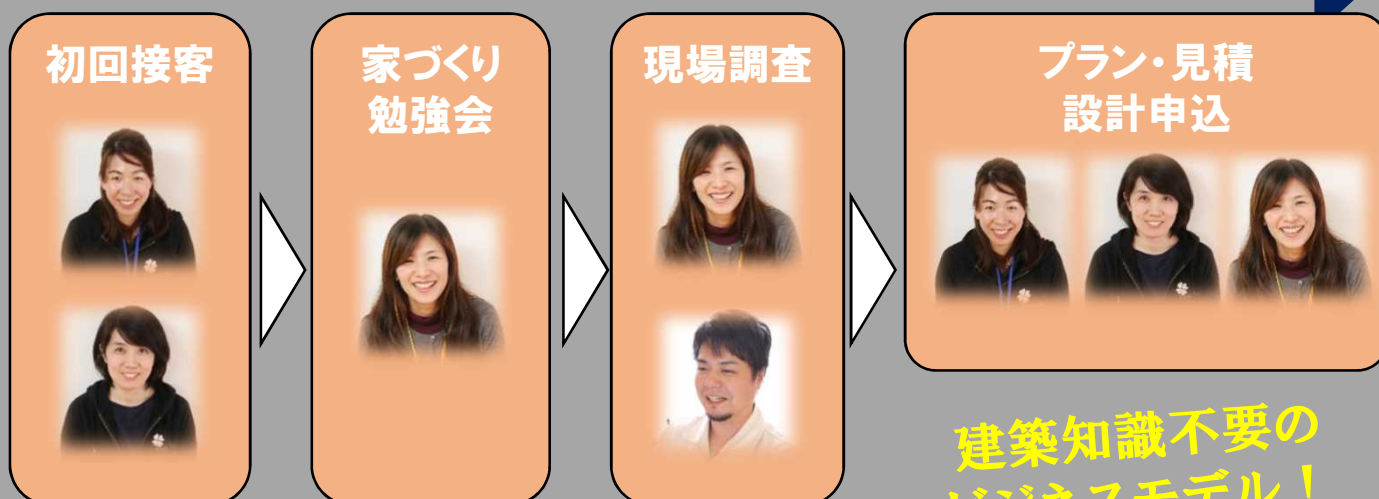
お客様もシニア層なので基本的に商談が平日なので、土日休みで大きな成果を上げることができていますから女性社員もイキイキ働いてくれています。



それに加えてリフォームの場合、大型リフォームになればなるほど見積書や図面をたくさん描いた後に契約とならない。

お客様もいましたが、増改築のビジネスモデルは、新築の定額制のスタイルと同じ坪単価での提案なので、プラン申込で早めの決断をしていただけるので、新築と同じ営業フローで効率的に未経験でも契約までできるようになりました。

パートと女性設計でプラン申込まで1ヶ月、現調契約率90%超



住宅着工棟数の減少のなど、業界の波や逆風もありますし、一時新築だけでは難しいのではと感じたときもありましたが、リノベーションに取り組み集客できたおかげで社内の雰囲気も上がってきています！

2020年1月の新春イベントには、計236組のお客様に会場いただき見積総額は1億円を超えて幸先のいいスタートが切れましたので、定額制の新築と**リノベーションの2本の柱**を中心に舞鶴市で、**2025年**までに**5億円**を達成したいと考えています。



リノベーションモデルハウス





船井総合研究所
リフォーム支援部
チームリーダー 吉川 顕

3分誌上コンサルティング

急成長企業の 業界背景と戦略の裏側

ここまで株式会社エコ・ビータ様の参入のきっかけ成功事例企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか？

申し遅れましたが、わたくし船井総合研究所の増改築リノベーションチームの吉川と申します。現在全国で、新築住宅業、リフォーム業を行っているみなさまへ、「リノベーション」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。エコ・ビータ様が実施されているリノベーション事業の業績アップについて解説させていただきます。

業界背景から読み解く、リノベーションマーケット

戸建て住宅の総ストック数2,500万戸の4割を占める

約1,000万戸の築38年以上の建物がターゲットという潤沢なマーケットがあること。加えて戸建リノベーションとなると建築知識が必要で、参入企業が少ない超ブルーオーシャンマーケット！

リフォーム会社
施工技術力で
やや高いハードル

工務店・住宅会社
リフォームへの敬遠

チャンス！

ブルーオーシャン市場

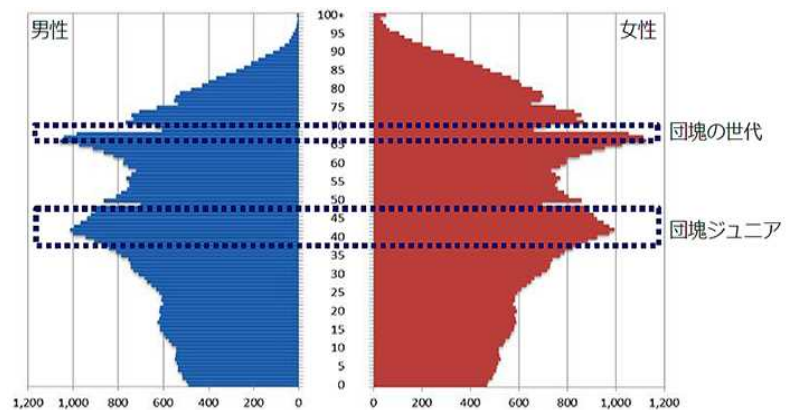
左記の理由からまだ参入企業の少ないが、うちは違うと思われた方、チャンスです。

新規参入企業が少なく競合が少ないこともあり、現調契約率90%を実現される会社様も続出！

リノベーション事業参入により、新規顧客の開拓

戸建てリノベーション事業を立ち上げるにあたり重要なポイントは、社長のレポートにもありましたが、ターゲットを明確にするということです。新築客層、建て替え客層、リノベーション客層をしっかりと見極めなければ、既存事業の集客や売上を圧迫しかねません。

増改築リノベーションでは、人口のボリュームゾーンである40代～50代をターゲットとしており、新築事業とは全く違うマーケットを抑えるこ



とができますので、新築住宅事業とは別に売上をプラスオンさせることができます。

建築知識不要の仕組み化をすること

リノベーションとなると建築知識がいるのではないかと懸念される経営者様が多くいますが、増改築ビジネス研究会では未経験でも営業できるように仕組み化をしており、耐震や断熱の知識集などのツールやマニュアルをすべて用意しておりますので誰でも簡単に契約まで取れるようになっております。

また、リノベーション業界では定額制を導入している会社も少なく対応できる会社様も少ないので、価格勝負に巻き込まれることなく高い粗利率での受注を可能としております。



住宅会社様からもリフォーム会社様からも
全国で成功企業が続々と生まれています！

T社様 (福井県)



「ZEHリノベモデルハウス」で
年商 **3億円**！ 現調契約率**70%**
定額制リノベ商品&スピード受注

O社様 (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**！

U社様 (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**！

N社様 (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！

F社様 (岐阜県)



リノベーションモデルハウスで
300組以上を集客し、初年度
3.2億円超を受注！

S社様 (東京都)



参入1年目で年間**2億円**ペース！
忙しいだけのリフォーム事業を
高生産事業へと業態転換に成功

リノベーション新規参入セミナーのご案内

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ன்றか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を感じていただけるセミナーになっていますので、ぜひご参加をお待ちしています。

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ハードルが高いということです。



リノベビジネスチーム

1500万円クラス大型リフォーム参入セミナー

2日間
限定!

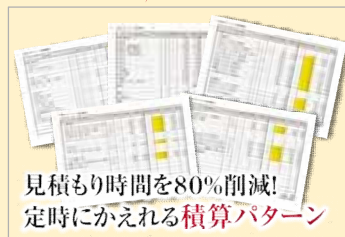
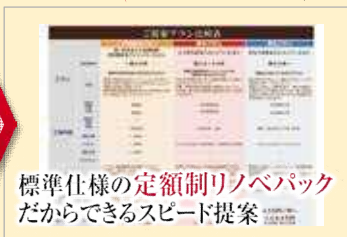
- ◆4月22日（水）東京会場
- ◆4月23日（木）大阪会場

船井総合研究所

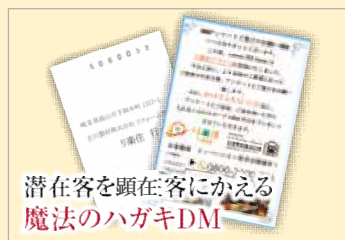
経営者様の参加推奨

参入障壁「商品」「集客」「営業」の
すべて解決します!

商品戦略



集客戦略



営業戦略



成功のポイント

- ①他者競合の少ないブルーオーシャンマーケットを攻める
- ②ターゲットを見極めた集客・商品・営業の連動した戦略
- ③現調契約率70%超営業システムを実現するツール・マニュアル導入

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

2020年
4月22日 (水)
2020年
4月23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~)

大阪

株式会社船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30 (受付開始12:30~)

講座

講座

リノベーション事業業界背景

第1講座



講師 **吉川 顕**

株式会社船井総合研究所
コンサルタント

船井総研で唯一、二級建築士の資格を持ち、営業・プラン設計・施工現場といった実務に最も精通したコンサルタントとして活躍している。大学卒業後、大手ハウスメーカー入社し、施工管理を1年間経験し、リフォーム営業設計として、年間2億4000万円を売上げトップセールスとして活躍。2016年には熊本大震災復興支援を経験し、増改築リノベーション(耐震・断熱)を世の中に広めたいと思い、2017年に経営コンサルタントに転身。

初年度プラス2億円のリノベーション事業立ち上げ秘話

特別
ゲスト
出演

第2講座



講師 **下野 邦夫氏**

株式会社エコ・ビータ
代表取締役

1984年、30歳で独立。専門の建築設計事務所「下野建築事務所」を開業後、店舗付住宅や医院など民間を中心に鉄骨造や鉄筋コンクリートの中高層建物の設計を20年間続けました。
一般の住宅もご紹介で手掛けることもありましたが、従業員の増加とともに2018年には、定額制住宅を開始し、2019年には戸建てリノベーション事業に参入し、女性パート社員を中心に初年度集客300組以上、売上2億円を上げることに成功しました。

リノベーション事業成功のポイント

第3講座

講師 **吉川 顕**

株式会社船井総合研究所
コンサルタント

【まとめ講座】リノベーションに取り組むポイント

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。宅地建物取引士、AFP(FP2級)、CTIコーチング。

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: 指田

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。
<https://funaisoken.co.jp/seminar/053980>

お申込みはこちらから

日時・会場

東京会場

2020年 4月22日 (水)
株船井総合研究所 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

大阪会場

2020年 4月23日 (木)
株船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041
大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分

開催時間 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。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

※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、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●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すのでご注意ください。 ●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。

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.5785782 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ 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



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:指田 ●内容に関するお問合せ:味園

※ゲスト講師企業様、ならびに弊社会員企業様との競合状況によっては、ご参加をお断りすることがございますのでご了承ください。

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. S053980

担当:指田

ご希望の会場にチェックをお付けください。

【東京会場】2020年 04月22日(水)

【大阪会場】2020年 04月23日(木)

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	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ
				フリガナ
				フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思います。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。

社長onlineプレミアムプラン(旧: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】

- 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。
- 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。
- 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の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。

- 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。
- 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。

