

オンラインWEBセミナー

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、
および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

戸建リノベ事業 急成長実話 レポート

立ち上げ

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9月 <オンラインWeb>
8日(火)・10日(木)・16日(水)

セミナー情報を
スマホで!



【webセミナー】戸建てリノベーション参入セミナー
【お問い合わせ: No.S063167】

TEL

(平日9:30~17:30)

0120-964-000

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

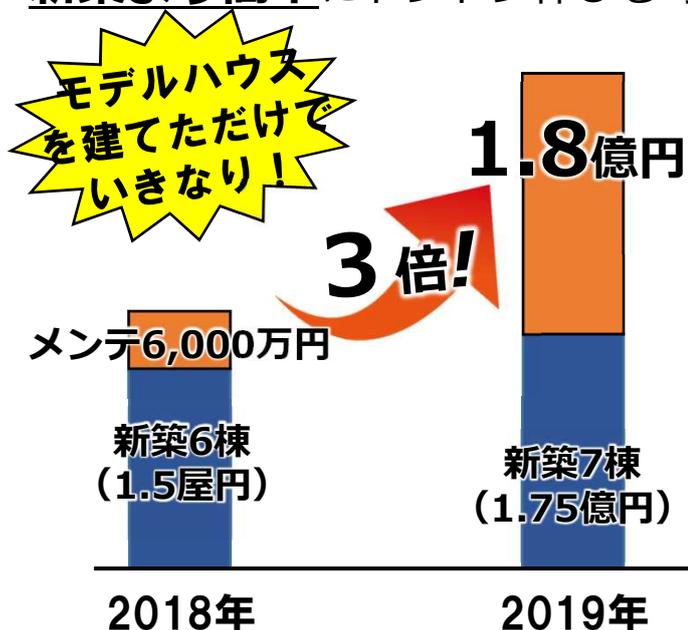
建築工事を中心に、舞鶴市で20年設計事務所をしたのちに、元請新築住宅に参入3年で完工棟数7棟、リノベーション工事初年度2億円の実績を上げられている。

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。



◆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っていましたので、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、半信半疑なところはありませんでしたが、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組のお客様に来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
リノベビジネスチーム
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

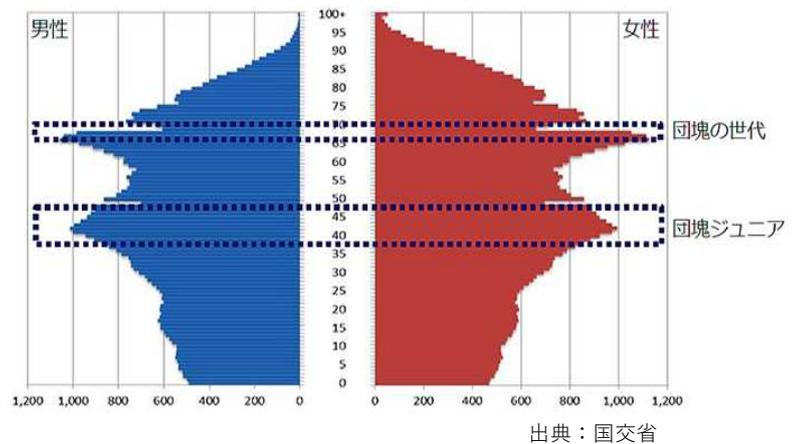
左記の理由からまだ参入企業の少ないが、うちは違うと思われた方、チャンスです。

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らか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

【webセミナー】戸建てリノベーション参入セミナー

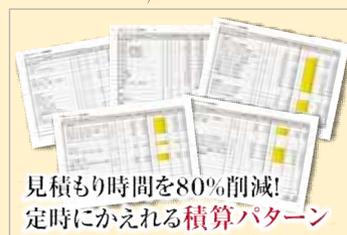
3日間
限定!

2020年 9月8日 (火) 10日 (木) 16日 (水)
オンラインWEBセミナー

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9月8日(火)・10日(木)・16日(水)

オンラインWEBセミナー

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

講座

講座

第1講座

リノベーション事業業界背景



講師 吉川 顕

株式会社船井総合研究所
リノベビジネスチーム リーダー

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。

特別
ゲスト
出演

第2講座

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



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。

第3講座

リノベーション事業成功のポイント

講師 吉川 顕

株式会社船井総合研究所
リノベビジネスチーム リーダー

第4講座

【まとめ講座】リノベーションに取り組むポイント



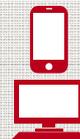
講師 味園 健治

株式会社船井総合研究所
リノベビジネスチーム チーフコンサルタント

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。

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/063167>

お申込みはこちらから

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【webセミナー】戸建てリノベーション参入セミナー

お問い合わせNo. S063167

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限: 9月4日(金)	
	2020年 9月8日(火)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限: 9月8日(日)	
	2020年 9月10日(木)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限: 9月12日(土)	
	2020年 9月16日(水)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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きます場合がございます。●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に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込方法	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上でご確認いただけます。 または、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.063167を入力、検索ください。
-------	---

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) ●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 吉川
------	--

お申込みはこちらからお願いいたします

9月8日(火)オンライン

申込締切日 9月4日(金)

9月10日(木)オンライン

申込締切日 9月6日(日)

9月16日(水)オンライン

申込締切日 9月12日(土)



検