

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

# 新築着工減への 危機感はないですか？

## そこで、私は

## 競合不在の 成長空白市場!

# 戸建リノベ 事業

## に参入しました。 そうすると...



人口減の地方都市ですが  
順調に立ち上がりました

有限会社北山建築  
代表取締役 北山裕史氏

## 立ち上げ1年目成長ストーリー

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/横田 (ヨコタ)

開催日

2021年 **オンラインセミナー**  
2月24日 (水) 2月27日 (土) 3月3日 (水)

TEL

(平日9:30~17:30)

0120-964-000

セミナー情報を  
スマホで!



1500万円戸建てリノベーションセミナー お問合せNo,S068159

三重県松阪市(商圏人口15万人)  
**有限会社北山建築**  
代表取締役 **北山裕史** 氏

江戸時代末期より、「大工の棟梁」を7代にわたり継承を続ける。今では新築注文住宅が年間40棟、そして、新規参入した戸建てリノベ初年度2億円の受注申込に成功。

ゲスト  
講師



## ゼロから戸建てリノベ専門店を立ち上げました。

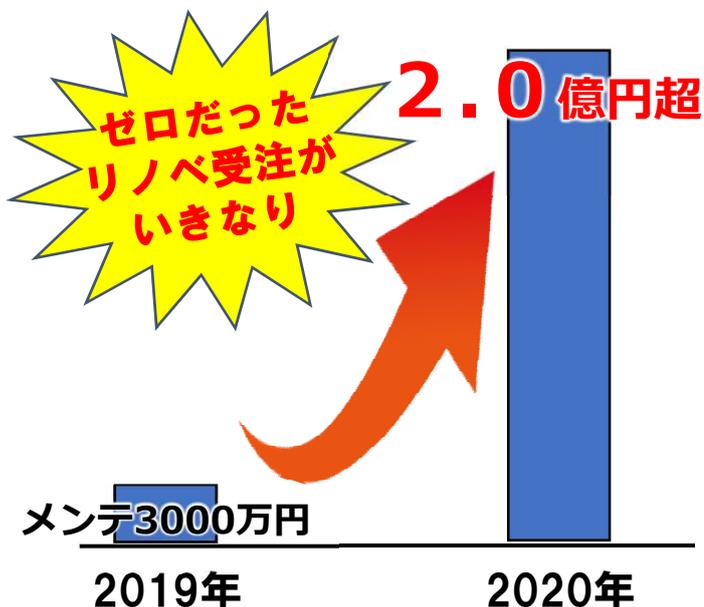
### ◆ゼロから初年度2億円超の受注申込を上げています。

これまで住宅リフォーム売上はOB客様を中心に年間3000万円くらいで、戸建てリノベーションのような大型リフォームはゼロでした。

昨年、リノベーションモデルハウスを建てた後、コロナがありましたが、集客も売上も順調に伸び、戸建てリノベーション事業で

初年度2億円の受注申込を上げています。しかも、**営業は中途**

**未経験者**。競合が少なく、これからも伸びる可能性を感じています。



この築35年の古家が  
まるで新築のように生まれ変わり、  
リノベーションモデルハウス誕生！

人口減と新築減・・・、将来経営をどうしていくか・・・、頭を悩ませていた。

私たちの会社は、江戸時代末期より代々続く大工がルーツです。私は7代目です。今は住宅会社として新築注文戸建てを中心に事業をしています。代々地元でながく建築業を続けていますので、これまで紹介もあり、安定した経営を続けてきました。



しかし、これからの住宅着工数の減少を考えると、新築注文住宅に次ぐ新たな事業を始めなければと悩むようになりました。

ところが、新築注文戸建ての周辺事業として、不動産売買仲介や住宅リフォームなどを検討しましたが、どの事業もすでに競合会社が多く競争が激しいものばかりでした。

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。

これまでもメンテナンスや簡単なリフォームの依頼はきていたもので、リフォーム業への抵抗はありませんでした。ただし、リフォームは単価もバラバラで面倒くさいし、建築知識も必要で経験豊富な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は難しいというイメージがありました。

しかし、業績を上げていた事例企業の営業は未経験社員だったのです。

そこで、事例企業が取り組んでいたリノベーション事業のビジネスモデルを導入することにしました。それから一年が経過し、**一年目で2億円受注申込**が達成できました。しかも、そこで**活躍をしているのは中途採用した未経験の営業社員2名**です。当社へ入社してまだ1年目ですが、思っていたよりも順調にスタートが切れました。

事業を始めるまでは、

- ・1000万円以上の大型リフォーム客を集め続けられるのか？
- ・大型リフォームの提案は経験者でなければできないのでは？

と不安がありました。

築35年の古家を  
リノベモデルハウスへ



しかし、**リノベモデルハウスと専用ホームページで集客ができ、勉強会や建物診断を取り入れた営業の仕組みで未経験社員が成果をあげられています。**

しかも、新築の**建て替え受注につながるケースもあり**、新築注文戸建ての売上アップにもなっています。事業を立ち上げてあらためて感じているのは、**競合会社が少ない**ことです。この事業は一般のリフォーム会社と競合することはまずありません。今では参入して本当に良かったと思っています。また、三重県松阪市のような地方商圏でこそ、伸びる可能性が高い事業だと考えています。

## 2021年最新！新築着工減の逆風から抜けるリノベーション急成長レポート

さて、このように順調に成果が上げられるようになった決め手は、営業の仕組み化にあると思います。そのおかげで高い確率で現調アポがとれ、その後の提案もスムーズに進み、受注につながっています。

以下は、私たちが取り組む営業フローです。



初期接客アポ率75%を超える勉強会



診断報告書をスピーディに作成

モデルハウスやホームページに反響があったお客様に、まずは勉強会へ参加していただきます。その後に建物診断へ進みます。私たちが特に力を入れたのは勉強会誘導と建物診断アポです。その結果、新規集客から現地調査への誘導目標率35%のところを40%を超えています。

そして、そこからの設計申込と契約も高い確率でいただいています。

集客数	現調率	現場調査数
81	42.5%	34.5

さらに、このビジネスモデルは新築戸建てと同じく坪単価提案なので、設計申込までの決断を早くいただけています。新築と同じ営業フローにしていることも、未経験社員がスムーズに契約をいただけることになっていると思います。

**住宅着工棟数の減少**など、新築には逆風が吹きますが、**「築古戸建て」や増え続ける「空き家」を対象とするリノベーション**事業で成果がでましたので、社内の雰囲気も上がってきています！

また、我々のエリア（三重県松阪）でも空き家が増え続けていますが、地域の社会問題を解決していく事業としても考えていきたいと思っています。いいスタートが切れましたので、**新築とリノベーションの2本の柱**で積極的な展開を進めていこうと考えています。

## 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  
DXコンストラクショングループ  
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

ここまで有限会社北山建築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リノベビジネスチームの吉川顕と申します。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。北山建築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

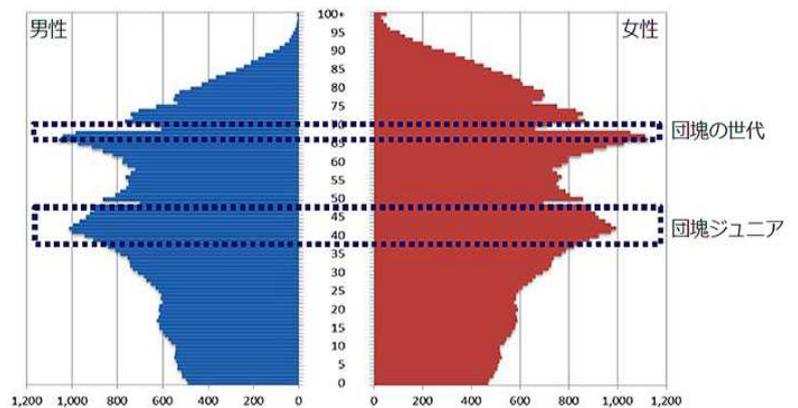
左記の理由からまだ参入企業は少ないが、うちは違うと思われた方、チャンスです。

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、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、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が可能となっています。



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

※掲載事例は、一部です

## リノベーション新規参入セミナーのご案内

しかし、今回、我々がご提案させていたたくのは坪単価を  
使って大型リフォームを受注  
しようというものです。従って  
新築の営業とかわらず成果  
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こと  
を体感していただけるセミ  
ナーになっています。興味がこ  
さいましたら、ぜひ今すぐお  
申込みください。

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、我々が携わらせてい  
ただく中で、最も感じている  
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

## 1500万円戸建てリノベーションセミナー

3日間  
限定!

2月24日(水)・2月27日(土)・3月3日(水)

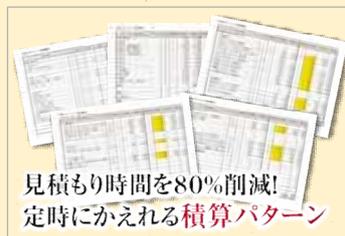
オンラインセミナー

ログイン開催12:30~

## 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

2021年  
2月24日(水)・2月27日(土)・3月3日(水)

オンライン講座 13:00~16:30 (オンライン開始12:30~)

受講料

一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/一名様

講座

講座

## リノベーション事業業界背景

第1講座



講師 阪口 和輝

株式会社船井総合研究所  
リノベビジネスチーム

大阪府立大学で経営学を学び、大学卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。現在は、一貫して戸建リノベーション事業のマーケティングを専門に従事している。大切にしているコンサルティング姿勢は、「現場主義コンサルタント」。社長、社員の思いを実現するため現場主義でコンサルティングを行う。現場の課題に正面から向き合い、課題を解決していくことを大切にしている。

## ゼロから戸建てリノベ専門店を立ち上げ、初年度2億円超

特別  
ゲスト  
出演

第2講座



講師 北山 裕史氏

有限会社北山建築  
代表取締役

江戸時代末期から、家づくりの中心である大工の棟梁7代目の社長。三重県松阪市に本社を構える工務店で、『想ほーむ』『2you』ブランドで新築注文住宅を展開し、松阪市の地元工務店では有数の実績を誇る。2019年12月より、新たに戸建てリノベーション事業として『リノベのkokoro』を立ち上げる。業界未経験の営業社員で進めているが、営業の仕組み化を図ることで順調に立ち上がり、初年度で受注申込2億円を超えることに成功している。

## リノベーション事業成功のポイント

第3講座

講師 阪口 和輝

株式会社船井総合研究所  
リノベビジネスチーム

## 【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 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。

申込方法

お申込みは今すぐ右のQRコードから! (スマホカメラで読み取れます)

右記のQRコードを読み取りいただき、WEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。

船井総研 リノベーション

検索

Web開催 2月24日(水)

お申込締切日 2月20日(土)

Web開催 2月27日(土)

お申込締切日 2月23日(火)

Web開催 3月3日(水)

お申込締切日 2月27日(土)



検

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。