

# 戸建リノベーション新規参入で 売上を伸ばす秘訣が全てわかるセミナー!

## 戸建リノベーション新規参入フォーラム

講座内容&スケジュール 2021年 **6月16日(水)/17日(木)/18日(金)/19日(土)** 13:00~17:00 (ログイン時間12:30) オンライン開催

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 セミナー内容

**第1講座** 13:00~13:50

**戸建リノベーションビジネス新規参入成功ポイント解説**

**ポイント** 儲かるリノベーション専門店のビジネスモデルと収益構造解説!  
**ポイント** 新規参入1拠点・1年で売上3億円を作った成功事例大紹介!

▶株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベビジネスチーム 阪口 和輝

### 今、戸建リノベ専門店に参入すべき理由と成功ノウハウ大公開!

**特別ゲスト出演**

**第2講座** 14:00~14:50

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 理事長 **小野 秀男氏**

**ポイント** 新築着工棟数減少時代における**木造住宅の未来**とは  
**ポイント** これからの住宅業界での**生き残り戦略**のポイント!

全国約1,000社の工務店・リフォーム会社・設計事務所などから構成される団体で、国土交通省の「住宅リフォーム事業者団体登録制度」の登録団体。これまでに全国で約17万棟の木造住宅の耐震診断および5万棟の耐震補強を実施。さらに、工務店・リフォーム会社向けに年間約100回の実務的な研修会・講習会を通じて、事業者の耐震診断・補強レベル向上を図っている。

**特別ゲスト出演**

**第3講座** 14:50~15:40

有限会社 北山建築 代表取締役社長 **北山 裕史氏**

**ポイント** リノベーション事業立ち上げ**初年度で売上2億円達成!**  
**ポイント** 業界未経験の**中途社員でも売れる仕組みづくりのコツ!**

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が進めているが、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。

**特別ゲスト出演**

**第4講座** 15:40~16:30

株式会社 長北工務店 代表取締役 **長北 喜大氏**

**ポイント** モデルハウスオープンから**1年でリノベ案件4.1億円受注!**  
**ポイント** 積極的モデルハウス展開で、**年間250組集客に成功!**

創業以来140年、地元新潟に地域密着で、家作り一筋で本日まで歩んでこれ、設計や技術にこだわり、2002年には、ハウジングアヴェニュー新潟南展示場を開設し、新築注文事業を中心に長年安定して6億円の実績を上げる。2019年リノベーション事業に参入し、リノベーションモデルハウスで年間250組を超える集客に成功し、リフォーム経験未経験の営業社員だけで初年度4.1億円の受注を上げられました。

### 伸びる戸建リノベ市場を攻略し業績を上げるために

**第5講座** 16:40~17:00

**ポイント** 2021年最新版!住宅リフォーム・戸建リノベ業界の時流動向解説!  
**ポイント** 明日から業績を上げるために取り組んでほしいたった1つのこと

▶株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベビジネスチーム リーダー 吉川 顕

**お申込方法** **お申し込みは今すぐ右のQRコードから!**

右記のQRコードを読み取りいただき、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。  
**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

WEB開催	6月16日(水)	お申込締切日 6月12日(土)
WEB開催	6月17日(木)	お申込締切日 6月13日(日)
WEB開催	6月18日(金)	お申込締切日 6月14日(月)
WEB開催	6月19日(土)	お申込締切日 6月15日(火)

新築・リフォーム会社が密かに取り組むビジネス

# 戸建リノベーション 専門店 新規参入フォーラム

## 《木造住宅の未来を語る!》



有限会社 北山建築 代表取締役社長 **北山 裕史氏**

株式会社 長北工務店 代表取締役社長 **長北 喜大氏**

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 理事長 **小野 秀男氏**

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベビジネスチーム **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 **リーター/吉川 顕**

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合の  
**小野理事長が、今後の木造住宅の危機を説く!**

今後の日本の住宅を救う  
 リノベーション事業で業績を伸ばす  
**工務店2社様の成功事例を大公開!**

船井総研コンサルタントが語る  
 業績がグンッと伸びる  
**リノベーションビジネスモデル解説!**

2021年 **6月16日(水)/17日(木)/18日(金)/19日(土)** 13:00~17:00 (ログイン時間12:30) オンライン開催

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。

**主催** 明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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 お問い合わせ: 横田(ヨコタ) 内容に関するお問い合わせ: 阪口(サカグチ)

1500万円戸建リノベーション参入セミナー お問い合わせNo. S072130

WEBから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。) → **072130**

# リノベーションモデルハウス オープンからたった1年で **4億円受注達成**

**新** 築着工棟数減少にともない、リフォーム事業の立ち上げに何度もチャレンジしてきましたが、失敗の連続でした。

そこで今回、**専門店がない「戸建リノベーション事業の立ち上げ」**を決意し本格参入しました。

すると、**新築と同じ売り方ができること、建て替え比較層に対して両方の提案ができること**で、会社全体の売上を上げることができました！



株式会社 長北工務店  
代表取締役社長  
長北 喜大氏

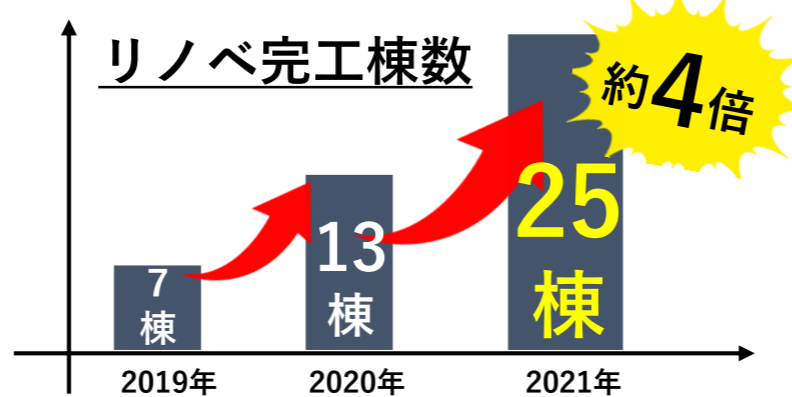
## 1 棟目リノベーションモデルハウスのご紹介



イベント時期	集客数	契約金額
2019年6月プレOPEN	147組	0
2019年7月グランドOPEN	23組	39,000,000 (3棟)
2019年8月～2019年12月	57組	237,050,000 (15棟)
2020年1月～2020年12月	49組	302,000,000 (17棟)

## これまでの業績の推移

総受注 : **5.0億円**  
 OPEN 1年 : **4.1億円**  
 半年で受注 : **2.76億円**  
 年間集客数 : **250組**  
 平均客単価 : **1,650万円**



## 驚き 新築と同じ方法で売れました！

担当者	新築売上	リノベ売上
	1億1500万円(4棟)	1億円(7棟)
	7600万円(3棟)	8500万円(6棟)

**POINT!** 定額制商品設計とモデルハウスによる商品の見える化により、誰でも売れる営業オペレーションを確立！

**POINT!** 設計と工務は新築と兼任でOK！  
 契約率が高いため、月5組の設計稼働で売上4億円を達成！

## 2 棟目リノベーションモデルハウスのご紹介



イベント時期	集客数	契約金額
2020年6月プレOPEN	35組	12,000,000
2020年7月グランドOPEN	20組	27,000,000
2020年8月～2020年12月	28組	36,000,000

# 新築のメンテナンスのみの売上に ゼロからのリノベ事業立ち上げで

# 2億円受注達成

これまで新築のメンテナンスだけで年間3,000万円  
しかなかったリフォーム売上がさらに拡大したいと  
思い「戸建リノベーション事業」への参入を決めま  
した。

参入してみて実感していることは、「**新築と違い、  
競合がほとんどいない**」ということです。

業界未経験の中途社員でも立ち上げ初年度2億円の  
受注を上げることができました！



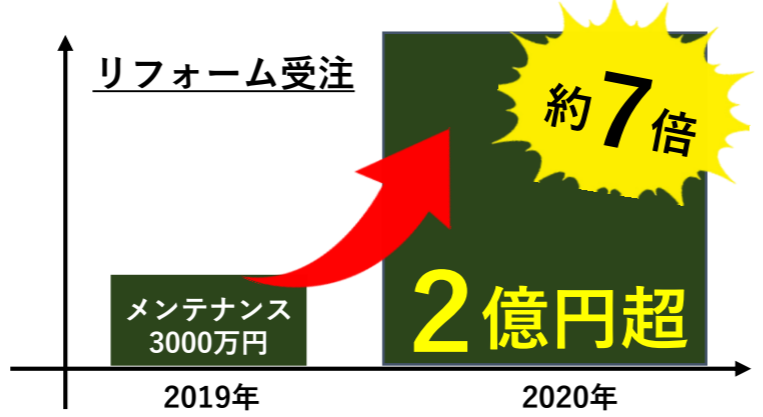
## 1棟目リノベーションモデルハウスのご紹介



イベント時期	集客数	契約金額
2019年11月プレOPEN	67組	0
2019年12月グランドOPEN	17組	19,000,000 (2棟)
2020年1月～2020年12月	114組	221,000,000 (21棟)
2021年1月～2021年3月	29組	55,000,000 (5棟)

## これまでの業績の推移

累計受注 : **2.7億円**  
 OPEN 1年 : **2.0億円**  
 累計集客数 : **237組**  
 平均客単価 : **1,340万円**



## 誰でも売れる「定額制商品化」のコツ大公開!

## 驚き 業界未経験営業でも売れました!



集客数	現調率	現場調査数
81	42.5%	34.5



延床30坪目安	建て替え費用	性能	フルリノベ費用	性能	リフォーム費用	性能
解体工事	250万円		150万円		120万円	
基礎工事	200万円	○	30万円	△	30万円	△
木工事	500万円	○	250万円	○	200万円	○
断熱工事	100万円	○	100万円	○		
換気システム工事	150万円	○	150万円	○		
電気設備工事	100万円	○	100万円	○	80万円	○
住宅設備工事	250万円	○	250万円	○	220万円	○
内装工事	150万円	○	150万円	○	150万円	○
外装・屋根工事	300万円	○	300万円	○	300万円	○
各種申請・税金等	100万円					
合計	2,100万円 (70.0万円/坪)		1,480万円 (49.3万円/坪)		1,100万円 (36.7万円/坪)	

標準仕様書 2019-05  
 リバのkokoro KZ917

**業界未経験営業でも売れる仕組み化のコツ!**  
 新築と同じく勉強会を導入し、高い現調率&契約率を実現!

**標準仕様を定め、坪単価制を導入することで、  
 誰でもその場で概算金額を提示できる仕組みを構築!**

# 新築着工棟数減少時代における 木造住宅の未来を語ります

# 今後の生き残り戦略

ますます減少していく新築着工棟数に対して、中古住宅市場はさらに拡大していきます。  
つまり、これからの時代、**中古住宅市場を制する企業が生き残る時代**に突入していきます。  
**戸建て住宅の7割を占める木造住宅が共通して持つ「耐震」という問題**を解決するための考え方・方法についてお話をさせていただきます！



日本木造住宅耐震補強事業者協同組合  
理事長  
小野 秀男氏

## 日本木造住宅耐震補強事業者協同組合とは

日本木造住宅耐震補強事業者協同組合（木耐協）とは、全国約1,000社の工務店・リフォーム会社・設計事務所などから構成される団体です。国土交通省の「住宅リフォーム事業者団体登録制度」の登録団体となっています。

【地震災害から国民の生命と財産を守るため、「安全で安心できる家づくり・まちづくり」に取り組み、耐震社会の実現を目指す】ことを基本理念とし、地震災害の備えに対する啓発活動や木造住宅の耐震性能向上のための活動を行っています。

これまでに全国で約17万棟の木造住宅の耐震診断および5万棟の耐震補強を実施してきました。さらに、工務店・リフォーム会社向けに年間約100回の実務的な研修会・講習会を通じて、事業者の耐震診断・補強レベル向上を図っています。

こうした活動の結果、「第30回住生活月間 功労者表彰」において『国土交通大臣表彰』受賞や「ジャパン・レジリエンス・アワード2016」及び「ジャパン・レジリエンス・アワード2018」においても表彰していただきました。また、2019年にはSDGsの取り組みを開始し、外務省のWebサイト「JAPAN SDGs Action Platform」に活動事例として掲載されています。

## SDGsへの取り組み

木耐協は、木造住宅の耐震化を通じて安心安全な耐震社会の構築と持続可能な地球環境、誰もが健康で幸福な社会を目指しSDGsに取り組んでいきます。

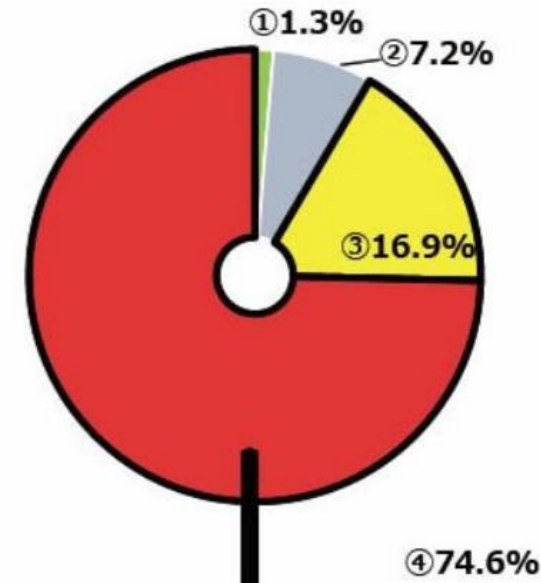
住宅のストック活用・既存住宅流通活性化が政策に掲げられる中、それら既存住宅の流通時に欠かせないのが耐震性の確保です。

日本の戸建て住宅の7割を占める木造住宅（在来工法）に対して、耐震補強リフォームを行うことで耐震性を高め、安心・安全な住宅を実現していきます。



## 耐震基準を満たさない住宅は全体の約9割

判定	評点	件数	割合
①倒壊しない	1.5以上	368	1.3%
②一応倒壊しない	1.0~1.5未満	2,002	7.2%
③倒壊する可能性がある	0.7~1.0未満	4,715	16.9%
④倒壊する可能性が高い	0.7未満	20,844	74.6%
合計		27,929	



木造住宅の耐震基準は、1981年に建築基準法が大幅に改正され、その後に2000年に補足整備されています。

2016年に発生した熊本地震では、1981年~2000年の間に建てられた住宅の約2割が倒壊・大破といった大きな被害を受けたため、国土交通省も1981年~2000年までは耐震性の確認が必要な年代としています。

❗ 「9割超」の住宅が現行の耐震基準を満たさず

## 耐震診断・補強の考え方がマルわかり！

総合評価		
1.5以上	◎	倒壊しない
1.0以上~1.5未満	○	一応倒壊しない
0.7以上~1.0未満	△	倒壊する可能性がある
0.7未満	×	倒壊する可能性が高い

**POINT!** 他社と差別化する「耐震診断」の活用法！  
お客様に出す診断報告書の作り方や説明の仕方を徹底解説！

- ✓ 壁の量（強さ）  
強い壁がどのくらい入っているか
- ✓ 壁の配置バランス  
強い壁がバランス良く配置されているか
- ✓ 柱と土台・梁の接合  
柱と土台や梁がどのようにつながっているか
- ✓ 劣化状況  
腐っていないか、シロアリに食われていないか

**POINT!** これだけ押さえておけばOK！  
耐震リフォームを行う上での重要な考え方と診断方法公開！

# ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の成功ノウハウ大公開

## F社様(住宅会社)

売上 15億円+リノベ売上3.6億円  
 商圈 岐阜県高山市(人口:13万人)

**積極的モデルハウス展開で  
 マーケットシェア20%超を達成!**



注文住宅・定額制デザイン住宅・ローコスト住宅を展開する住宅会社が商圈人口13万人の超閉鎖圏の田舎町でリノベーションだけで3.6億円(シェア20%)を受注!

## T社様(住宅・不動産会社)

売上 13億円+リノベ売上3.2億円  
 商圈 福井県福井市(人口:35万人)

**断熱リノベモデルハウスで  
 営業設計兼任1名で1.4億円達成!**



新築・分譲・不動産を中心に年間13億円売上上でOBメンテナンスなど小工事ばかりだったリフォーム事業が、戸建てリノベーション担当専任化でたった2人で初年度売上3億円を達成。

## S社様(建設会社)

売上 18億円+リノベ売上2.0億円  
 商圈 佐賀県鳥栖市(人口:7.5万人)

**コロナ禍の事業立ち上げから  
 わずか4ヵ月で1億円受注達成!**

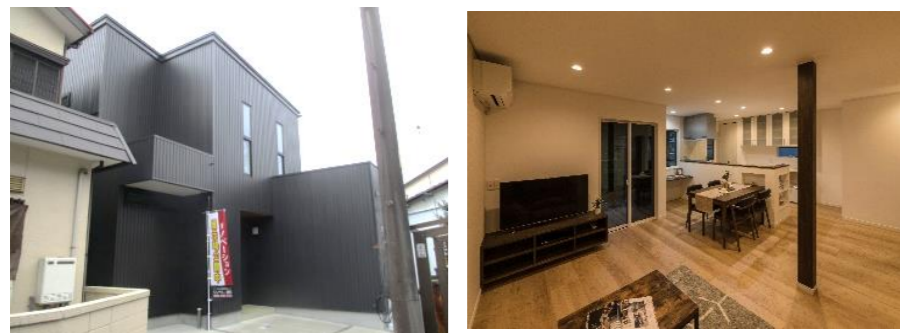


リフォーム売上0円の建設会社様がリノベーションモデルハウスOPENからたったの4ヶ月で1億円受注!新規参入1年で2.4億円ペース!モデルハウス2棟目展開で商圈人口30万人3億円を目指す!

## M社様(住宅・リフォーム会社)

売上 24億円+リノベ売上3.2億円  
 商圈 岐阜県岐阜市(人口:40万人)

**リノベモデルハウスで300組集客し  
 初年度3.2億円受注達成!**



新築事業とリフォーム事業を展開する住宅会社様が、リノベーション専門店を立ち上げ既存事業の売上をそのままにプラス3.2億円達成!多拠点化で10億円を目指す!

## E社様(住宅会社)

売上 2億円+リノベ売上2.4億円  
 商圈 京都府舞鶴市(人口:8万人)

**人口8万人の狭小商圈で  
 年間2.4億円受注を達成!**



新築事業年間6棟の住宅会社様が、2019年3月にリノベーションモデルハウスをオープンし累計340組集客。パート社員だけで、初年度で受注額2.4億円達成し、多拠点モデルハウス展開で4億円を目指す。

## S社様(リフォーム会社)

売上 5.6億円+リノベ売上1.8億円  
 商圈 青森県八戸市(人口:26万人)

**モデルハウスOPENから2ヵ月で  
 2500万円のスピード受注を達成!**



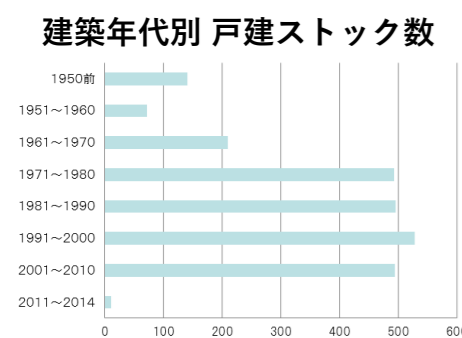
リフォーム売上5億円の地域一番店クラスのリフォーム会社様が、リノベーションモデルハウス集客で、1000万円予算集客が、10件/年⇒50件/3ヶ月に増加!OPEN3ヶ月で受注5400万円(5件)平均単価1080万円。

# 新たな収益の柱になる！ 戸建でリノベーション専門店 3億円モデル大公開

事業立ち上げ初年度で即時業績アップ！！

今、「戸建リノベーション専門店」に新規参入すべき3つの理由

## 理由① 需要拡大 & 競合不在



これからも増え続ける  
築35年以上の築古戸建。  
**900万戸超**  
リフォーム需要を狙う！

**変化を捉えた時流ビジネス**

## 理由② 高収益ビジネスモデル

平均単価 **1500** 万円超  
粗利率 **30%** 超  
営業1人売上 **1.5** 億円超  
営業経験 **不要**

このような方のオススメです！

- ☑ 将来に危機感があり新たな収益の柱を検討している
- ☑ 価格競争が激しく利益が残らない事業から脱却したい
- ☑ 成功する戸建リノベーションビジネスモデルを知りたい

## 理由③ 高い成功確率！

全国各地で成功企業続出！  
**成功参入ポイントを徹底解説**

「商品」・「集客」・「営業」の成功ポイントをすべて公開します！

### 商品戦略

- POINT!** 標準仕様の**定額制**リノベパックだからできるスピード営業！
- POINT!** 高品質なのに粗利がしっかりとれる**フルリノベ商品設計**！
- POINT!** 見積時間を**80%削減**！定時に帰れる**リノベ積算システム**！

プラン	標準仕様	オプション	総額
プランA	1,200万円	100万円	1,300万円
プランB	1,500万円	150万円	1,650万円
プランC	1,800万円	200万円	2,000万円



### 集客戦略

- POINT!** リノベーション常設モデルハウスで**年間300組集客**！
- POINT!** リノベ専門サイトで**安定的に大型案件**をHPから集客！
- POINT!** 潜在客を顕在客に変える**魔法のハガキDM**で案件化率アップ！



### 営業戦略

- POINT!** 勉強会営業の導入で**現調対成約率65%**！
- POINT!** 初回面談から1ヵ月で**設計契約**に持ち込める**スケジューリング営業**！
- POINT!** 建築知識不要の**現場調査システム**！

