

「新築」でも「建替え」でもない、「第3の新築」とは？

増改築ビジネス研究会

オンライン無料説明会

2021年4月28日(水)
16:00~18:00
(ログイン開始15:30~)



PC・スマホ
どこでも参加可能

コロナ禍でも業績好調 「第3の新築」

平均客単価1,500万円戸建てリノベーション新規参入

株式会社 前広
代表取締役 前之園 満氏

株式会社 エコ・ビーク
代表取締役 下野 邦夫氏

有限会社 北山建築
代表取締役 北山 裕史氏

次の事例企業は
御社になるかもしれない！

古川製材株式会社

代表取締役 倉坪茂親氏

株式会社 森住建

代表取締役 森 浩幸氏

株式会社 クキナミ

代表取締役 瀧波 成嘉氏

「第3の新築」で業績を
伸ばす住宅会社

大公開！

興味がある方は今すぐお聞きください

コロナ禍の事業立ち上げ、たった4ヶ月で、受注1億円！(佐賀)
モデルオープン初年度で売上3億円超！(岐阜)
見学会WEB集客で、年商7億円！(富山)
業界未経験営業が1年目1.5億円受注！(三重)
HPからの反響を月間38件獲得(鹿児島)

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。



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

今すぐスマホでチェック！

増改築ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.K112693/S072132

TEL.06-6232-0188 [平日9:30~17:30]

FAX.06-6232-0194 [24時間対応]

お申込みに関するお問合せ：滝 小百合(タキ サユリ) 内容に関するお問合せ：吉川 顕(ヨシカワ アキラ)

主催：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

WEBページから
セミナー情報をご覧いただけます。



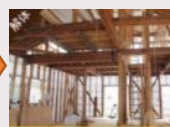
「第3の新築」で業績を伸ばす全国の住宅会社・工務店

第3の新築とは・・・

築30～40年の築古戸建をスケルトン状態にまで解体・性能を向上させ、まるで新築の様にリノベーションをするものです。



築古戸建



解体



耐震断熱



完成

T社様（住宅・不動産会社）

売上 13億円＋リノベーション事業3.2億円

商圏 福井県福井市・坂井市（人口：35万人）

断熱リノベーションモデルハウスで営業設計兼任一人で1.4億円



新築・分譲・不動産を中心に年間13億円売上で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。

F社様（住宅会社）

売上 15億円＋リノベーション事業3.6億円

商圏 岐阜県高山市・飛騨市（人口：13万人）

積極的なモデルハウス展開でマーケットシェア20%超のびっくり事例



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圏人口13万人の超閉鎖商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！

E社様（住宅会社）

売上 2億円＋リノベーション事業2.4億円

商圏 京都府舞鶴市（人口：8万人）

人口8万人の狭小商圏で大型リフォーム商品の年間2.5億円受注を達成！



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。

※掲載事例は、一部です



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！

M社様（住宅会社+リフォーム会社）

売上	24億円+リノベーション事業3.2億円
商圏	岐阜県岐阜市（40万人）

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！



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！

O社様（リフォーム会社）

売上	初年度50億円
商圏	福島県・仙台・宇都宮（人口：約400万人）

**ショールーム×モデルハウスの合わせ技、モデルハウス展開で、
800万円以上リフォーム18億円※売上構成比率脅威の36%**



年間50億円のリフォーム会社様が、1店舗で年間4.5億円のショールームに、リノベーションモデルハウス付加で1000万円以上のリフォームをプラス年間3億円。現在ショールーム8店舗、リノベーションモデルハウス6棟所有し、リノベーション事業で18億円の実績！

K社様（住宅会社）

売上	9億円+リノベーション事業2.7億円
商圏	三重県松坂市（人口：16.4万人）

リノベーション営業・施工未経験の社員だけで初年度2.7億円を受注！



注文住宅系の会社様が、将来の住宅着工棟数に備えてリノベーション事業参入し、未経験社員だけで住中できる家づくり勉強会システムを実施し、初年度2.7億円の実績

※掲載事例は、一部です



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！

N社様（住宅会社）

売上	6億円（リノベーション事業4億円）
商圏	新潟県新潟市東区・中央区（30万人）

注文住宅事業と兼任でリノベーション事業立ち上げ初年度4億円を受注！



新築事業を中心に6億円の実績を上げる注文住宅系の工務店が、2019年リノベーション事業に参入し、初年度4億円の受注を上げる超びっくり事例！

S社様（建設会社）

売上	初年度18億円+リノベーション事業初年度2.0億円ペース
商圏	佐賀県鳥栖市+周辺（人口：7.6万人+15万人）

コロナ禍の事業立ち上げから4ヵ月で約1億円の受注を達成！



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たったの4ヶ月で1億円受注の新規参入1年で2.4億円ペース！モデルハウス2棟目展開で商圏人口30万人3億円を目指す！

S社様（リフォーム会社）

売上	5.6億円+リノベーション事業部：1.8億円ペース
商圏	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

※掲載事例は、一部です



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

急成長企業の 業界背景と戦略の裏側

「第三の新築」戸建リノベーション事業の可能性をお感じになりましたでしょうか？

まだまだ、こちらに掲載しきれない情報や、成功事例企業の秘訣について
包み隠さずお話させていただきますので、

当日、皆様のセミナーご視聴をお待ちしております。

では、ここからはリノベーション事業の業界背景や成功のポイントについて
ご紹介をしていきたいと思います。

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

参入企業の少ないブルーオーシャン市場

上記の2つの理由で参入をあきらめている会社様は、セミナーに成功の秘訣や
参入の障壁を解消する集客・商品・営業の秘訣や実際のツールなども公開して
いますので是非ご視聴をお願い致します。

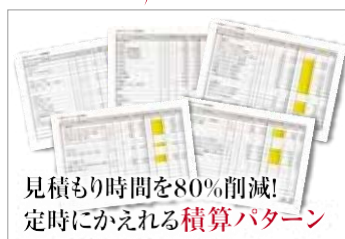
建築知識不要の仕組み化をすること

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いですが、**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。

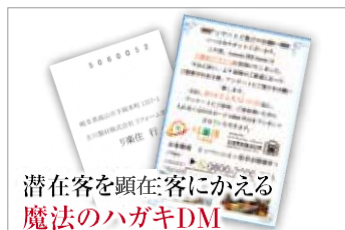
また、リノベーション業界では定額制を導入している会社も少なく対応できる会社様も少ないので、**価格勝負に巻き込まれることなく**高い粗利率での受注が可能となっています。

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) 他者を圧倒的に差別化する定額制商品化
- (3) 未経験でも売れる営業システム（ツール・マニュアル導入）

セミナー講座内容は
次ページへ

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 4月28日(水)

オンライン講座 16:00~18:00 (ログイン開始15:30~)

受講料

このDMが届いた方は今だけ **無料**

講座

講師・内容紹介

戸建リノベーションの業界背景と動向

第1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に入社し、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。

講座内容

戸建リノベーション事業のライフサイクルを周辺事業と比較しながらご解説。圧倒的にブルーオーシャンで今後より多くの需要が見込まれるリノベーションビジネスの可能性をお話させていただきます。

1拠点初年度受注2.4億円ビジネスのポイント解説

第2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

講座内容

戸建リノベーション事業立ち上げ初年度で受注2.4億円を目指すビジネスモデルについて余すところなくご解説。戸建リノベーション事業のメインターゲットの解説に加え、1000万円以上の新規顧客だけを効果的に集客する仕組みを他社事例を踏まえて限定公開させていただきます。未経験・新人営業でもアポが簡単にとれる建築知識が不要の営業ツール/リノベーション商品設計についてもお話させていただきます。

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

4月28日(水)

お申込締切日 4月24日(土)



～第三の新築～

増改築ビジネス研究会 説明会

日時・会場 2021年 4月28日（水） 16:00～18:00 （ログイン開始15:30～）
オンライン開催（オンラインビデオ会議ツール ZOOMを使用いたします。）
Zoom URLは開催前に船井総合研究所 事務局から、お客様のご登録されたメールアドレス宛に送付されます。

※本講座はオンラインでの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。

参加料 無料

定員 経営者様対象 先着定員 10名様
※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、あしからずご了承ください

お申込方法 下記のFAXお申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてご送信ください。
※開催日の4営業日前までに、担当者より連絡がない場合はお手数ですが、申込担当者までご連絡ください。
お申込み締切日：4月24日（土）

お問い合わせ TEL 06-6232-0188 （平日9:30～17:30） 申込専用FAX 06-6232-0194 （24時間受付）
※お申込に関するお問い合わせは／滝 小百合（タキ サユリ）まで
※講座内容に関するお問い合わせは／吉川 颯（ヨシカワ アキラ）まで お申込みを確認いたしましたら担当者よりご連絡いたします。

お申込用紙

FAX : 06-6232-0194 担当/滝 小百合（タキ サユリ）

24時間
FAX受付中

お申込はカンタン！下記にご記入の上、今すぐFAXで お問合せNo. K112693/S072132

会社名	(フリガナ)		代表者名 (フリガナ)	お役職
ご住所	〒			
連絡先	TEL () メールアドレス @	FAX ()	ご連絡担当者	お役職
ご参加者①	お名前 メールアドレス @		役職	年齢
ご参加者②	お名前 メールアドレス @		役職	年齢
弊社会員組織 (ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください) 社長online ・ 各種研究会 (研究会)				

※ 弊社会員企業様と競合する商圏の企業様は、ご参加をお断りさせていただく場合があります

【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。
- 研究会のご案内時に、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。

- 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、お申込のご連絡や商品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)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。