

大型高収益リフォーム事業に興味ある
住宅会社・工務店の経営者様へ

900万戸超（国内戸建て40%）の
築古、戸建てを狙え！

オンライン開催

2021年 **8月3日**・**5日**・**7日**
13:00～16:30（ログイン開始12:30～）

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

戸建て

Before

耐震**2倍**

断熱**2倍**

収納**2倍**

After

リノベーション **専門店**

エリアNo.1ビルダー立ち上げ **成功秘話**

※リクルートSUUMO工務店西濃ランキング

コロナ不安がある中の立ち上げでしたが
年間受注3億円に迫り、順調です。

平均
単価 **1,500万円超**

競合少

需要拡大

営業一人
当たり
売上 **1.5億円超**

3億円

ゼロ

たった
1年で！

レポート
在中

岐阜西濃エリア新築着工棟数
10年連続ナンバーワンビルダー

株式会社森住建

代表取締役

森 浩幸氏

プレミア
ゲスト
講師

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

1500万円戸建リノベーション新規参入セミナー

TEL.0120-964-000

お問い合わせNo.S074231

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 お申し込みに関するお問い合わせ：横田 内容に関するお問い合わせ：阪口

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。）→ **074231**



10年連続ナンバーワンビルダー

株式会社森住建

岐阜西濃エリア新築着工棟数、10年連続ナンバーワン。
現在は注文住宅事業に加え、サービス、住宅リフォームにも参入し業績を向上させている。

“戸建リノベーション専門店” 事業に参入し、
立ち上げ一年で年間3億円受注ができた秘話

これほど短期間で、スムーズに
毎月コンスタントに安定受注できる
とは思いませんでした。

Special Interview



株式会社森住建

代表取締役 森浩幸 氏

岐阜市に初めて戸建てリノベーションのモデルハウスをオープンしました。コロナ禍でしたが毎月2000～3000万円を安定受注しています。「戸建てリノベーション専門店」の競合も少なく、**やってよかった**と本当に思っています。

「住宅リフォーム事業の収益が悪い」 ことに悩んでいました。

100年以上続く大工の家系に生まれ、
2002年に会社設立後、注文住宅で業績
を伸ばし、**今では岐阜西濃エリアでは、
10年連続して新築戸建て着工数1位**です。



そのような中で、年々、お引渡し後のリフォーム相談が増え、また地元では注文住宅の他にリフォーム事業もしていました。

そこで、3年ほど前に住宅リフォーム事業でも、地域一番を目指すことを決め、本格的に展開を始めました。ところが収益性の悪さに頭を抱えることになってしまいました。

単価が低いわりには競合会社が多く、相見積りばかりで値引きをしなければ受注できません。営業社員も忙しいわりには注文住宅事業と比べると成果が低いので給与が増えません。

このままでは続かない……。本当に悩んでいました。



戸建てリノベーション専門店立ち上げのための決意と行動！

そのようなときに、戸建てリノベーション専門店で業績を伸ばす会社を知り、外部コンサルタントとも相談をしながら、立ち上げを決めました。決め手は次のことでした。

決め手①：需要が大きくこれからも拡大する

決め手②：競合会社が少ない

決め手③：受注単価が高く、生産性を高められる

それから3つの目標を立てました。

目標①：住宅リフォーム事業で地域一番店になる！

目標②：戸建てリノベーション専門店を立ち上げる

目標③：高生産性の住宅リフォーム事業にする！

目標①：これから住宅リフォーム事業で地域一番店になる！

そのために注文住宅事業で培ってきた設計力や施工力が活かせて、競合会社が少ない
戸建てリノベーション事業を選びました。

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意識

「非競争ビジネス」

目標②：戸建てリノベーション専門店の を立ち上げる

戸建てリノベーション事業を注文住宅やそれまでの住宅リフォーム事業とは切り離し、専門店として立ち上げました。なぜ、専門化させたのか、には3つの理由があり、

（１）競合が少ない

住宅リフォーム事業は飽和状態と言えるほど競合が多いです。しかし“戸建てリノベ専門店”を謳う企業は少なく、相見積りが少ない。また、仮にあったとしても提案力と施工力で優位性を保てると考えました。



（２）大きな需要、これからも拡大

日本の木造戸建ては、築35年以上が900万戸以上あり全体の約40%です。さらに、これからも増え続けます。



（３）注文住宅の提案力と施工力を活かせる

リフォーム会社の多くは、戸建てリノベのような耐震・断熱性を高め、間取りも変えるリフォームは苦手にすると思いました。



そこで、事業部存続の為、社員の為、お客様の幸せと笑顔の為に専門店立ち上げの決断をしました。

実際、立ち上げ後は、コロナ禍でしたが集客数も毎月安定し、新築の注文住宅事業と比べても競合が少なく、思っていた以上に、**戸建てリノベーション事業の手ごたえを感じています。**

リフォーム予算1000万円帯 集客数	99件
受注額	3.3億円
Ave契約金額	1375万円
契約率	24%

* リノベMHオープン後、16ヶ月間の累計実績。

目標③：高生産性の 住宅リフォーム事業にする！

従来のリフォーム事業では収益性が低いことに悩みましたので、社員のためにも生産性を高めたいと考え、**営業ツール**や**スピード診断システム**などの整備を進めました。



森住建様 営業ツール

個人の営業力に頼るのではなく、
仕組みで受注ができる環境を整
えました。

◆リフォーム事業はまだまだ成長できる未来が見える！

岐阜で一番店になるために！

住宅着工棟数の減少など、新築住宅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（岐阜市）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、新築の注文住宅事業と戸建てリノベーションを軸としたリフォーム事業の2本柱で、積極的な住宅事業の展開を進め、**総合的な地域一番を狙っていこうと考えています。**



「家創りを通して家族の笑顔と幸せを創る事」

家族みんなが帰りたくなる家、戻りたくなる家、子供たちが成長し巣立っていく家。

だから、家族の絆を育む家創りがしたい。

「100人いたら100通りの幸せが育つ家づくり」

お客様が笑顔で暮らせる場所・空間を造るのが森住建の仕事です。

そして、自主的に働ける環境を作り、皆が切磋琢磨できる環境をつくりたい。だからこそ、**注文住宅、住宅リフォームとも地域一番店になりたい。**

株式会社森住建 代表取締役 森 浩幸

戸建てリノベーション専門店で 1店舗3億円つくるために

ここまで株式会社森住建 森浩幸 社長の立ち上げ成功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？
当日のセミナーでは、こちらに掲載しきれない情報や、森住建様より成功のポイントを包み隠さずにお話いただく予定ですので、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事例企業について、ご紹介をしていきたいと思います。



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
チーフコンサルタント

味園 健治

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

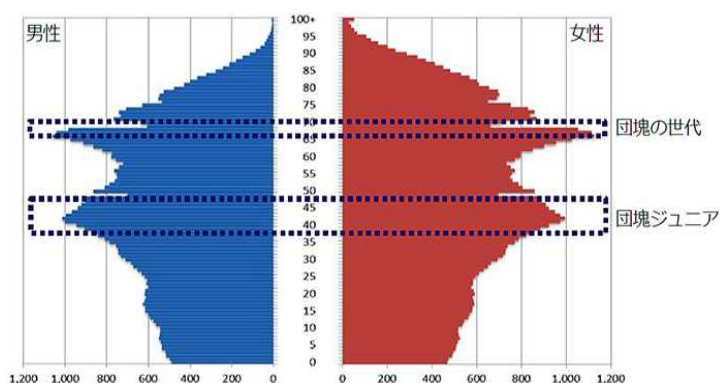
左記の理由からまだ参入企業は少ないが、うちは違うと思われた方、チャンスです。

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、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などを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の導入や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（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3.4億円（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

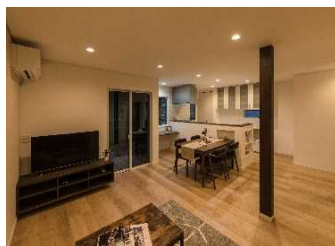


住宅会社様からもリフォーム会社様からも 全国で成功企業が続々と生まれています！

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（内1000万円以上18億円）
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、未経験社員だけで受注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。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

ウッドショック対策！コロナ禍適応！戸建てリノベ事業立ち上げ成功事例レポート

しかし、今回、我々がご提案
させていたのは、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や、
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。
興味がいきましたら、ぜひ
ご参加ください。

戸建てリノベーションビジネス
の立ち上げをコンサルタント
として携わらせていただく中
で感じていることは、住宅会
社にとってリフォーム事業の参
入は、激しい競争や生産性の
低さなどから抵抗があること
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！**

2021年

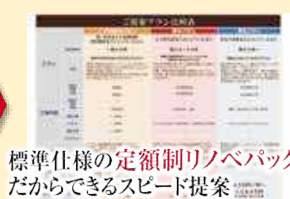
8月3日（火）・8月5日（木）・8月7日（土）

オンラインセミナー 13:00~16:30（ログイン開始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！

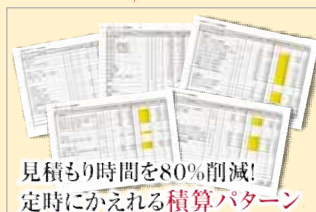
商品戦略



標準仕様の定額制リノベパック
だからできるスピード提案



高品質なのに粗利が
しっかりとれるフルリノベ商品



見積もり時間を80%削減！
定時にかえられる積算パターン

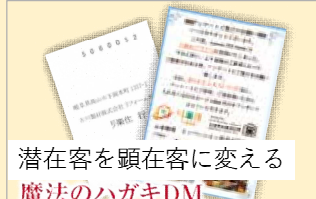
集客戦略



まるごとリノベーション展示用
OPENで300組越えの集客



リノベ専門HP作成で安定的に
大型リフォーム案件を
HPから集客！



潜在客を顕在客に変える
魔法のハガキDM

営業戦略



勉強会営業導入で
現調対成約率が65%に



初面談から1カ月で
設計契約に持ち込める
スケジュール管理営業



建築知識不要の
現場調査システム

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

これを聞けば、あなたも戸建リノベーション専門店ができる!

競合少&拡大市場で伸ばすブルーオーシャン空白マーケット

年商 **3億円**の戸建リノベーション専門店の作り方!

大公開!

講演内容&
スケジュール

2021年 8月3日(火)・8月5日(木)・8月7日(土)

オンライン講座

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

1500万円戸建リノベーション新規参入セミナー

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

第1講座

戸建でリノベーション事業で地域一番店を目指す戦略解説!

- ポイント これから伸びる戸建てリノベーションマーケットの捉え方と読み方
- ポイント 住宅会社が大型リフォーム事業で業績を伸ばすビジネスモデル

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



特別
ゲスト
出演

第2講座

地域トップビルダーが挑んだ戸建てリノベ事業立ち上げ戦略

- ポイント 戸建てリノベーション事業を立ち上げた背景と狙い
- ポイント 立ち上げを成功させるために感じた課題と解決法
- ポイント 立ち上げ後、一年を経過して今、感じていることと目指すこと

講師 森 浩幸氏 株式会社森住建 代表取締役



営業2名で年間受注3億円! 業界トップセールス営業手法!

- ポイント 契約率20%を超える営業手法のポイント解説
- ポイント 1500万円を超える大型リフォーム営業の成約事例紹介
- ポイント 若手営業マンに成果を上げさせるためのサポート

講師 高崎 順治氏 株式会社森住建 リノベーション事業部 リーダー



第3講座

リノベーション事業成功のポイント

- ポイント 儲かる戸建てリノベーション専門店の解説と収益構造
- ポイント 森住建様の立ち上げが順調に進められた理由

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



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 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



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 8月3日(火)

お申込締切日 7月30日(金)

Web開催 8月5日(木)

お申込締切日 8月1日(日)

Web開催 8月7日(土)

お申込締切日 8月3日(火)

