

平均客単価70万円・年商5000万円のリフォーム会社が  
平均客単価1500万円・年商1.8億円に急成長!

1500万円リノベーション成功事例セミナー

講座内容&スケジュール	2022年 1月23日(日)/24日(月)/25日(火)/26日(水) オンラインミーティングツール『ZOOM』を使用いたします。ZOOMのご参加方法の詳細は 船井総研 web参加 で検索	13:00~16:30 (ログイン時間12:30) オンライン開催
受講料	一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200円)/一名様	
講座	セミナー内容	
第1講座	戸建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 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 チーフコンサルタント 味園 健治	
第2講座	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! 株式会社 前広 代表取締役社長 前之園 満氏 ポイント 耐震・断熱リノベ事業で売上3倍・平均客単価30倍! ポイント 家族経営工務店経営者の決断とこれまでの軌跡! 京都府向日市を中心に地域密着で、総合リフォーム店として家族経営で工務店を営んできたが、昨年、リノベーション事業への本格参入を決め、総合店からリノベーション専門店へと業態転換を実施。その結果、年間受注売上を5000万円から1.8億円へと急成長させることに成功している。	
第3講座	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。	
第4講座	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	
第5講座	伸びる戸建リノベ市場を攻略し業績を上げるために 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	

【年末年始休業のお知らせ】 ※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。  
2021年12月28日(火)正午~1月5日(水)まで ※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。

お申込方法 お申し込みは今すぐ右のQRコードから! お申し込みに関するよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

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 検索

WEB開催	1月23日(日)	お申込締切日 1月19日(水)
WEB開催	1月24日(月)	お申込締切日 1月20日(木)
WEB開催	1月25日(火)	お申込締切日 1月21日(金)
WEB開催	1月26日(水)	お申込締切日 1月22日(土)

TEL.0120-964-000 (平日 9:30~17:30) <https://lpsec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/081524.jp/>

地域密着工務店・住宅会社がひそかに取り組む最新ビジネス!

小さな工務店が大躍進!  
客単価1500万円リノベで

勝負をかけた!  
耐震・断熱リノベで  
低単価リフォームをやめて

採用0で  
3.6倍  
億円

年商  
5000万円

採用ゼロ 非競争市場 低リスク

家族経営でOB様・紹介顧客メイン  
平均客単価70万円・年商5000万円の  
小さな工務店でしたが人の採用ゼロで  
平均客単価 1470万円 年商 1億8000万円  
になりました!

耐震のスペシャリストが説く!  
性能向上リノベのコツ

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

京都府向日市 商圏人口5.3万人  
株式会社 前広 代表取締役社長 前之園 満氏

2022年 1月23日(日)/24日(月)/25日(火)/26日(水) 13:00~16:30 (ログイン時間12:30) オンライン開催  
スマホ・タブレットからご参加いただけます。

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 Funai Soken 1500万円リノベーション成功事例セミナー お問い合わせNo. S081524  
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  
船井総研セミナー事務局 / E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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。→ 081524

# 年間受注売上5,000万円の家族経営工務店がリノベ事業参入で1.8億円受注達成

これまで家族経営で地域密着型の総合リフォーム店として、年間5,000万円前後の受注が続いていました。

しかし、**2代目経営者**として責任を背負う立場になるにあたって、会社の売上を伸ばし、さらに地域や協力業者の皆様に貢献したいと思い、リノベーション事業の新規参入を決めました。

**起ち上げ初年度で受注が3倍**になり、正直驚いています。その軌跡と秘訣についてお話をさせていただきます。皆様の今後の経営の参考になれば幸いです。



株式会社 前広  
代表取締役社長  
前之園 満氏

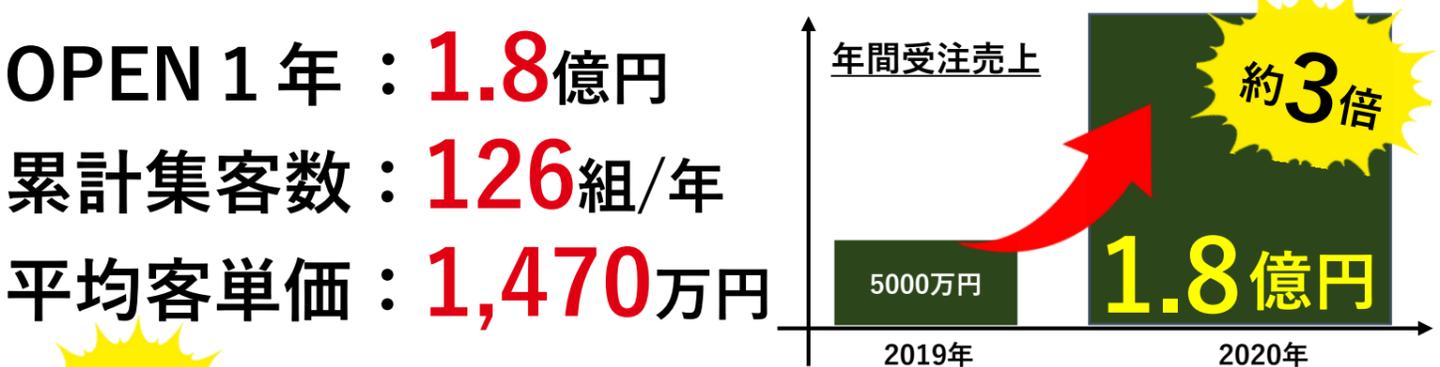
## ショールーム集客からモデルハウス集客へ



**住まうとサポート** 戸建てリノベーションモデルハウス  
水廻りリフォーム ショールーム → **まるっとリノベ** ~新築以上の感動を~

イベント時期	集客数	契約金額
2020年6月プレOPEN	27組	16,200,000 (2棟)
2020年6月グランドOPEN	5組	30,000,000 (2棟)
2020年7月～2021年5月	91組	117,680,000 (6棟)

## これまでの業績の推移



**驚き** 小さな工務店でも**高単価集客**ができた!

## 「耐震診断&補強計画」で他社と差別化!

向日市の暮らしの困ったは、**住まうとサポート**にお任せください!

地元密着40年以上  
施工実績累計1140件以上

ネット工事 11K  
障子張替え 1733円  
手すり取り付け 9000円

外壁屋根リフォーム  
外壁塗装パック ¥598,000  
トタン屋根ペンキ塗り ¥580,000

最新イベント情報  
迷ったら資料請求  
リノベーション展示場を見る

総合診断書  
補強計画書

耐震診断 (一般診断法)

**POINT!** 平均客単価70万円のお客様が集まるホームページから、平均客単価1,500万円へ大変身!

**POINT!** 既存状態と補強後の耐震性能を数値化し、示すことで、他社では提供できない「安心感」を訴求することができる!

# 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

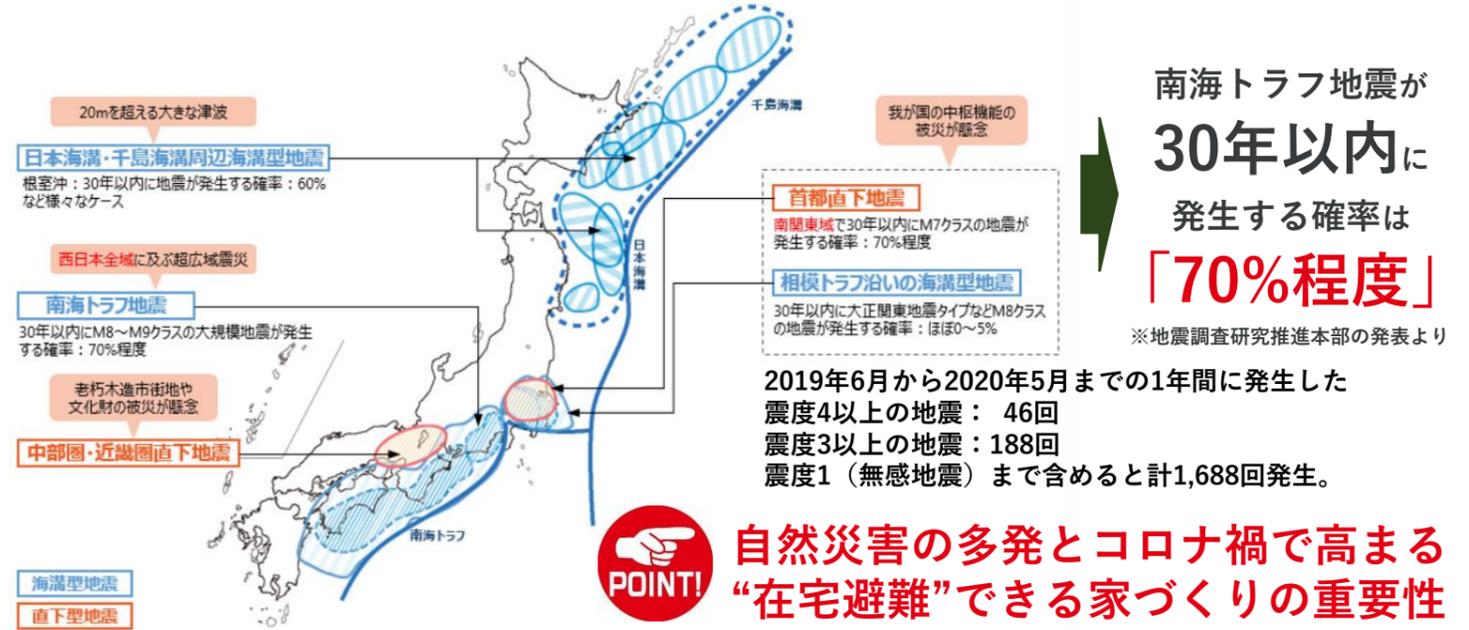
# 今後の生き残り戦略

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

## ひっ迫する地震発生の可能性と、今再び求められる耐震事業



最近では、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、避難所で生活するとなった場合は感染予防が気になるという方も多く、こうした衛生観念から、大きな災害が起きた際には避難所に行かず、自宅での生活を続ける「在宅避難」が可能な家づくりの重要性も高まってきています。

## 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。

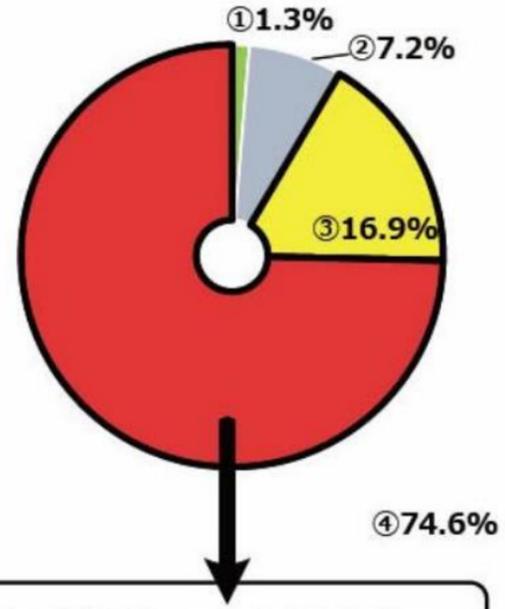
住宅のストック活用・既存住宅流通活性化が政策に掲げられる中、それら既存住宅の流通時に欠かせないのが耐震性の確保です。

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。



## 戸建ストックの約9割が耐震基準を満たしていない

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。

81-00木造住宅の耐震化の必要性についてお話しします。

**「9割超」の住宅が現行の耐震基準を満たさず**

# 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13億円売上と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)

コロナ禍の事業起ち上げから  
 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3.3億円  
 商圈 岐阜県岐阜市(人口:40万人)

リノベモデルハウスで100組集客し  
 初年度3.3億円受注達成!



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起ち上げ、既存事業の売上をそのままにプラス3.3億円達成!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8万人の狭小圏で  
 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(内リノベ売上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。

# 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

## O社様(リフォーム会社)

売上 50億円(内リノベ売上で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×モデルハウス展開  
 多店舗化戦略で業績拡大!



年間50億円のリフォーム会社様が、1店舗で年間4.5億円売上のショールームに加え、リノベモデルハウスを展開したことで1000万円以上のリノベ案件だけで+3億円達成。現在、ショールーム8店舗・リノベモデルハウス6棟を展開し業績拡大中。

## K社様(住宅会社)

売上 9億円+リノベ売上2.0億円  
 商圏 三重県松阪市(人口:16.4万人)

リノベ事業起ち上げ初年度に  
 未経験営業だけで2.0億円受注!



注文住宅系の住宅会社様が、住宅着工棟数減少に備えてリノベーション事業に新規参入し、未経験社員でも受注できる家づくり勉強会システムの仕組み化で初年度2.0億円受注!

## 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(人口:30万人)

新築と兼任での起ち上げで  
 初年度4億円を受注!



新築事業を中心に6億円の実績をあげる注文住宅系の工務店が、2019年にリノベーション事業に参入し、初年度4億円を受注をあげる驚きの事例に!

事例企業の成功 & 失敗事例を一挙に学ぶことができます!

住宅会社・リフォーム会社からの新規参入で

リフォーム経験0 & 知識0でも

初年度3億円を達成するコツを  
 全国の事例をもとにご紹介いたします。

戸建てリノベ事業で  
 業績を伸ばす秘訣

大公開

ゲスト講師以外の事例満載!



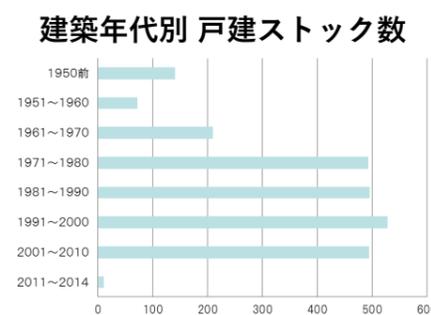
株式会社 船井総合研究所  
 リフォーム支援部  
 リノベビジネスチーム  
 リーダー 吉川 顕

# 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

事業起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・低リスクビジネス

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」の成功ノウハウをすべて公開します！

## 驚異の30%超高粗利商品戦略

- 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**！

## 非競合市場の集客戦略

- 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！

## 採用ゼロ・未経験でも売れる営業戦略

- 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**！

# ご挨拶

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。

この度、工務店・住宅・リフォーム会社様向けに、平均単価 1500 万円超の大型リフォームで業績を伸ばすビジネスモデルをご紹介するセミナーを開催させていただきます。

すでにこの事業で成功している企業様をゲスト講師にお招きしご講演いただくまたとない機会になっておりますので、ぜひご参加いただきたく存じます。

「これからさらに売上を伸ばしたい」・「会社を大きくしていきたい」とお考えの経営者の皆様にとって、今後の事業戦略を考えていく上で非常に参考になる内容になると自負しております。

セミナーの詳しい内容は同封の案内資料をご覧ください。  
お忙しいこととは存じますが、ぜひご検討のうえ、ご参加いただければ幸いです。

敬具

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

～受注金額 1500 万円を超える大型増改築・リフォームで業績を上げる～

## 増え続ける築古戸建てをビジネスチャンスに変える成長事業

総務省発表の統計データによりますと、今、日本においては 2400 万戸以上の戸建てストックがあります。そして、そのなかで 916 万戸が築 35 年以上となっています。実に、全体の 40% 近くが築 35 年以上の築古戸建てです。

一方で、住宅リフォーム業界は大手企業の吸収合併など競争環境がますます激しくなっており、売上以上に収益が上がらない企業も増えているようです。これからの住宅リフォーム会社にとっては売上以上に受注単価の向上や生産性アップなど、収益を上げていかなければいけません。

今後、ウッドショックによる新築価格の高騰や競争激化、住宅着工棟数減少など、厳しくなる未来に備えるために、高単価リフォームで収益を上げる事例や手法をご紹介する本講座を通じて、新しい未来をつくるための事業として戸建リノベーション事業による成長戦略をご提案させていただきます。