

年間12棟以上の工務店・住宅会社の経営者様へ

小
高

工事ばかりで儲からない…
さなメンテ・リフォーム部門が…

単価1,670万円リノベーション
粗利率30%以上
生産性部門に生まれ変わる!

リフォーム事業起ち上げに何度も失敗してきた会社の
初年度4億円達成ストーリー

2022年2月14日(月) / 15日(火) / 19日(土) / 23日(水) 13:00~16:30
(ログイン開始12:30) オンライン開催

こんな住宅会社様におすすめ

- ① メンテ・リフォーム事業の生産性が悪い。
- ② ウッドショックで新築棟数が落ちそう。
- ③ 新築頭打ち!新規事業起ち上げの必要性を感じている。
- ④ 売上を上げたいがエリアは広げたくない。
- ⑤ なかなか売れない人材がいる。



採用ゼロ

低リスク

非競争

のビジネスモデル

このセミナーで解決できました

- ① 新規採用なしで起ち上げ可能。
- ② 構造材が少なく、ウッドショックの影響薄。
- ③ 平均単価1670万円のリノベーションだけ受注。
- ④ 営業エリアを広げず4.6億円できました。
- ⑤ 新築営業をコンバートし、1年目社員が1億円。

株式会社 長北工務店
代表取締役

長北 喜大 氏

新型コロナウイルス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

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)

1500万円戸建てリノベーション新規参入セミナー お問い合わせNo.S081775

船井総研セミナー事務局

E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

WEBからもセミナー情報を
ご覧いただけます。



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[<https://fhrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

081775

リノベーション事業起ち上げ成功事例

モデルOPEN1年：**4.1**億円

OPEN半年受注：**2.76**億円！

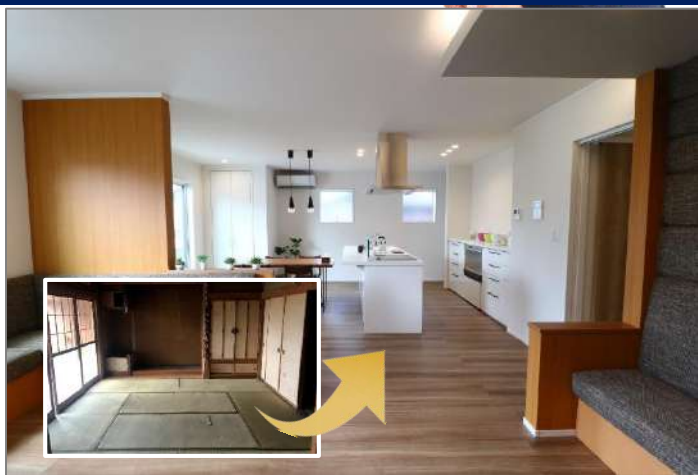
年間集客数：**250**組

平均客単価：**1650**万円

株式会社 長北工務店
代表取締役 長北喜大 氏
新潟県新潟市



1棟目 常設リノベーションモデルハウス



『建物探訪 新潟版』TVにも、Re:saの展示場が紹介されました。

イベント時期	集客数	契約額
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 ※アンケートベース	¥237,050,000（15棟）
2020年1月～2020年12月	49組	¥302,000,000（17棟）
2021年1月～2021年12月	48組	340,000,000（23棟）

2棟目 移動式リノベーションモデルハウス



イベント時期	集客数	契約額
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 (売却済み)	28組	¥ 36,000,000

▼リノベーションのお客様を一部大公開！ 平均単価1650万円▼

顧客	工事内容	融資	年齢	契約金額
H様	一軒丸ごと二世帯リノベーション	有	48歳	25,500,000
N様	1階丸ごとリノベーション	無	60歳	12,000,000
I様	1階丸ごとリノベーション	有	52歳	8,000,000
S様	一軒丸ごと二世帯リノベーション	無	49歳	15,000,000
S様	一軒丸ごとリノベーション	無	64歳	14,000,000
S様	一軒丸ごと二世帯リノベーション	有	38歳	30,000,000
S様	内部丸ごとリノベーション	無	52歳	11,000,000

新築と全く違うターゲット！ 現金57%！ 平均年齢51.8歳 | 平均単価1650万円



※写真の転用などはお控えいただきますようお願い致します。

事業起ち上げの経緯（対談）



株式会社 長北工務店
代表取締役 長北喜大 氏
新潟県新潟市

株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
Renovationビジネスグループ
リノバビジネスチーム
リーダー 吉川 顕



吉川：リノベーションに取り組んだ理由は何ですか？

社長：住宅着工棟数が減っていくのは目に見えていて、過去、リフォーム参入しようとしたことは幾度となくあり、OB様に声を掛けたり、いろいろメンテナンスリフォームをやりました。

吉川：うまくいかなかったんですか？

社長：なかなかうまくいかなかったです。リフォームの水まわりチラシも考えましたが、新築のイメージを崩したくありませんでした。

吉川：なぜ今回はリノベーションに参入を決めたのですか？

社長：セカンドブランド的な感じで、一軒丸ごとリノベーションであれば新築のイメージを崩さずにできると思い、参入を決めま

した。

吉川：きっかけは何でしたか？

社長：セミナーに参加したことがきっかけです。私も3年前は、
今、このDMをお読みいただいている会社様と同じで、船井総研
さんのセミナーに参加しました。

成功事例企業に知っている会社が



載っていたので、興味本位で参加したのがきっかけでした。

**吉川：セミナーにご参加いただいたときは、率直にどのようなお
感じになりましたか？**

社長：正直、コンサルティングが何かもよく分かっていませんで
したが、リノベーション事業に参入すれば、売上が上がるイメー
ジはつきました。



吉川：参入を決断された理由は何でしたか？

社長：当時のセミナー講師である成功事例企業の社長の方が、参
入を強くおすすめしてくれたことで決断できました。また、船井
総研さんに業績UPのスケジュールやノウハウを教えてもらうこ
とができたので、迷いなく始めることができました。もし、悩ん
でいる方がいればぜひセミナーに参加いただきたいです。

吉川：参入するにあたり、一番苦労したことは何でしたか？

社長：今まで新築は、宣伝広告費をあまりかけずに安定して集客できていましたが、リノベーション事業は新規起ち上げのモデルハウスということで、チラシやWEB販促費をかけるのに抵抗がありました。

吉川：実際の集客数や販促の費用対効果はどう感じていますか？

社長：想像以上の集客で驚いていますので、やってよかったと感じています。受注ベースの販促費率で、売上の1.25%と低いコストで集客することができています。

吉川：最後に、これからリノベーションを始める会社様に一言お願いします。



社長：とにかくいち早くリノベーションモデルハウスを建てていただければ、反響の数に驚かされると思います！

新築よりも競合が少なく、お客様とじっくり打ち合わせができるので、担当者も仕事にやりがいを感じてやってくれています。

新築事業と同じく、営業と設計の分業制が活きたと感じています。



事業起ち上げ初年度、驚異の4億円の秘訣

なぜ？ デザインにこだわった**完全注文住宅**を手掛ける**長北工務店**

様が、**戸建リノベーション事業**で成功したのか？

長北工務店様は、創業140年を超える自社に大工を抱える工務店様で、新築事業を中心に安定した売上を上げてこられた会社様です。

もちろん**新築では自由設計、都度積算**でお客様に合わせて

行っていましたが、リノベーションを始める際に取り組んでいたのは、**商品化と定額制の導入**です。

戸建リノベーションというと、いくらかか

るのかわからないといったようなお客様が

多いです。**住宅・建設業に携わる皆様**であ

っても、30坪のリノベーションがいくらか

かるのかわからないという人は、少なくな

いのではないのでしょうか？

**戸建てリノベ事業で
業績を伸ばす秘訣
ズバリ解説**



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

これがビジネス成功のキーポイントです！

業界経験者である皆様ですら、いくらかかるかわからないリノベーションを**定額制商品化すること**で、安心してお客様が集まるビジネスモデルになります。

定額制の商品化をするときのポイントを、ここでは少しでも公開をいたします。

商品化のポイントは、「条件書」「仕様書」「定額制価格表」

【条件書】

【仕様書】

【定額制価格表】

上記の3つです。

※商品づくりのポイントはセミナーの中でお伝えします>>



商品化をすることで起こる、**もう一つのメリット**があります。

リノベーションという何ともややこしい商品を定額制に商品化をすることで、**設計のできない営業でも契約**を取ることができるようになります。

実際に長北工務店様でも、**新築の営業と兼任**で売上を上げています。**平均単価1650万円の戸建リノベーション**をするとなると、**資金計画や融資**のご提案など、**ほとんど新築と同じ売り方**になりますので、新築の営業からのコンバートで売れている営業も全国的に少なくはありません。

新築着工棟数が減少する今！戸建リノベーションに新規参入するチャンスですし、**新たな人材の確保もいりません**ので、非常にオススメのビジネスです。

新築・リノベ兼任で大躍進!!

	<table><tr><th>新築（2021年期）</th></tr><tr><td>8,400万円（4棟）</td></tr><tr><th>リノベーション</th></tr><tr><td>7,600万円（3棟）</td></tr></table>	新築（2021年期）	8,400万円（4棟）	リノベーション	7,600万円（3棟）		<table><tr><th>新築（2021年期）</th></tr><tr><td>6000万円（2棟）</td></tr><tr><th>リノベーション</th></tr><tr><td>1億2500万円（6棟）</td></tr></table>	新築（2021年期）	6000万円（2棟）	リノベーション	1億2500万円（6棟）
新築（2021年期）											
8,400万円（4棟）											
リノベーション											
7,600万円（3棟）											
新築（2021年期）											
6000万円（2棟）											
リノベーション											
1億2500万円（6棟）											
新築営業歴15年 リフォーム歴2年		新築営業歴16年 リフォーム歴2年									

掲載のお二人も**リフォーム営業の経験は少ししかありません**でしたが、リノベーション事業**参入1年目で素晴らしい実績**を上げられていますので、**未経験でも売れる**ことが証明されています。

その他の担当者の方も参入1年目で、6000万円近くの実績を上げています。

お客様の資金計画や申請関係などを主な業務とし、設計を分業したことが成功のポイントだと長北社長のお言葉もあります。

新築であれば、競合が3～4社は当たり前ですが、リノベーションであれば**競合会社が非常に少なく**、プレオープン（近隣招待）を除く集客の**反響契約率は、驚異の24%**を誇っています。



※高い反響契約率の秘密はセミナーでお伝えします>>

さらに長北工務店様の驚異の契約率の秘密は、**耐震・断熱・収納力を2倍**に上げるというキャッチフレーズを使って、**高い信頼性**を獲得し、多くのお客様を集めることに成功しています。



かつ、**新築の2／3の価格で実現**できるというキャッチフレーズで、**高単価のリフォーム客や新築との比較検討客**が集まっています。**平均客単価1650万円**ですから、新築と比べても遜色のない価格のリフォームを、**新築との兼任営業**で実績を上げる驚異の成功事例ですので是非、**セミナーをご視聴いただき成功のポイント**を学んでいただければと思います。



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
Renovationビジネスグループ
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

戸建リノベーションの商品化のヒントは掴んでいただけましたでしょうか？

当日セミナーでは、こちらに掲載しきれない情報や、長北工務店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。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。

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いたします。

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。

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) 他者競争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）

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

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し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

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

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3.3億円

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3.3億円超を受注！



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！

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売上2億円！



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

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

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起ち上げ初年度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1.5億円ペース
商圏	佐賀県鳥栖市+周辺（人口：7.6万人+15万人）

コロナ禍の事業起ち上げから初年度1.5億円の受注を達成！



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1.5億円達成！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：1.6億円ペース
商圏	青森県八戸市（人口：26万人）

モデルハウスOPENから3ヶ月で5000万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

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

1500万円戸建てリノベーション新規参入セミナー

2022 2022 2022 2022
2月14日(月) | 2月15日(火) | 2月19日(土) | 2月23日(水)

オンライン講座 13:00~16:30 (ログイン開始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

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

講座

講師・内容紹介

リノベーション業界時流解説

第1講座



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

ポイント 伸びるビジネスの仕組の作り方! ビジネスモデル解説

ポイント 2022年以降、住宅業界の時流予測! 今後伸びるマーケット解説

リノベーション事業起ち上げストーリー

第2講座



講師 長北 喜大 氏 株式会社 長北工務店
代表取締役

ポイント 注文住宅会社がなぜ? リノベーションビジネスに参入したのか?

ポイント 1拠点4.6億円の集客戦略と一人当たり2億円売る営業戦略!

ポイント リノベーション事業起ち上げ成功の秘訣!

戸建リノベーションビジネスモデル解説

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 チーフコンサルタント

ポイント 儲かるリノベーションのビジネスモデルと収益解説

ポイント 商圏人口・売上別! 新規参入の成功事例紹介10連発

まとめ講座

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

ポイント 2022年! 住宅業界の時流動向解説!

ポイント 業績を上げるために明日から取り組んでほしいこと

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。
https://lpsec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/081775_jp/

船井総研 リノベーション

検索

Web開催 2月14日(月)

お申込締切日 2月9日(水)

Web開催 2月15日(火)

お申込締切日 2月11日(金)

Web開催 2月19日(土)

お申込締切日 2月15日(火)

Web開催 2月23日(水)

お申込締切日 2月19日(土)

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~7:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

