

リフォーム会社の経営者様必見!



新しい事業をしたいけど、採用が難しく常に人材不足…



HP・SNS・現場管理システムの導入で営業・現場の生産性を上げたい…



1000万円を超える高単価リフォーム案件を受注したい…

リフォーム

新規採用ゼロ
たった1年で

リノベ

プラス

3億円 + 1.6億円

平均単価1500万円リノベで1店舗4.6億円達成!

戸建リノベーション成功事例セミナー

2022年 3月 26日(土) / 28日(月) / 29日(火) / 30日(水)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30)
オンライン開催



今までのリフォームの実績が活かされました!

ゲスト講師が明かす 成功の3つのポイント

平均単価が70万円から1500万円に伸びました!

特別
ゲスト
講演

- ① 1,500万円級リノベ、年間100件集客法!
- ② 採用0人!既存社員のリノベ受注力強化法!
- ③ 現調契約率67%超、最速40日スピード営業法!



株式会社 ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長
佐々木雅史氏

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

1500万円戸建リノベーション新規参入セミナー お問い合わせNo.S083733

船井総研セミナー事務局
E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

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

WEBからもセミナー情報をご覧ください。



WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[<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。)→ **083733**



リフォーム会社の経営者様 こんなお悩みありませんか？

ピンチ!



リフォームのイベント
集客数が減少している

理想!



リフォームの単価
を上げたい!

理想!



売上を伸ばしたいけど、
人材不足で多店舗展開が
イメージできない

苦戦!



採用が難しく、
人材不足の悩みがある

最新!



ホームページ・SNS集客を
増やしたいけど、何から
取り組めばいいかわからない

苦戦!



低単価リフォームは
競争が多くて価格競争に
巻き込まれる。

苦戦!



耐震や断熱など
技術力があるので
高単価リフォームに億劫

至急!



空き家再生や少子化など
業界問題を解決したい!

上記のようなお悩みをセミナーでは解決します。

リノビビジネス成功の
ツールやマニュアル、秘訣
を徹底解説します!

単価アップの秘訣と耐震・断熱など
社員教育について包み隠さず話し
ます!

株式会社 船井総合研究所
リノビビジネスチーム リーダー
吉川 顕

**特別
ゲスト
出演**

株式会社 ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長
佐々木 雅史 氏

こんな悩みを解決する

リノベーションビジネス7つのポイント

※セミナーの中で、ビジネスモデルや成功事例について詳しく解説します。

ポイント①

現調契約率56%超の営業公式



ミニセミナー

外壁点検

床下点検

小屋裏点検

プレゼンテーションブック

耐震診断報告書

断熱診断報告書

詳細図面



96組



48組



36組



24組



20組

50%

75%

67%

83%

ポイント②

平均単価1500万円のモデルハウス集客

耐震×断熱強化のビフォーアフター体感型モデルハウスで、客単価1500万円のリノベーション顧客だけを集める専門店集客法！



ポイント③

競合不在 & 需要拡大の成長マーケット

耐震×断熱の技術力が必要なので参入企業が少ない！
※すべて船井総研がサポートします！



④ 未経験でもできる採用ゼロビジネス

⑥ 驚異の37%高粗利商品パッケージ

⑤ 1棟受注で投資回収の低リスクモデル

⑦ 営業手法全解説動画マニュアル

ゲスト講師：株式会社 ササキハウジングカンパニー様ご紹介

リノベーション事業起ち上げ成功事例

1拠点売上：**2億円**（リフォーム事業3億円）

リノベ売上：**+1.6億円!**

年間集客数：**230組**（リノベのみ）

平均客単価：**1450万円**

特別
ゲスト
出演

株式会社 ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長 佐々木 雅史 氏
青森県八戸市

ショールーム&リノベーションモデルハウス展開



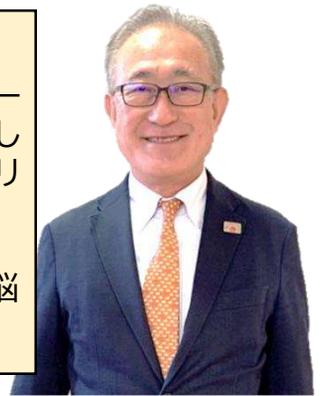
LIXILメンバーコンテストも受賞し、『ABAとくもり』TVや『FM青森』ラジオでも、リノベーションモデルハウスが紹介されました。

1棟目	集客数	契約額
2020年10月OPEN	149組	¥23,500,000(2棟)
2020年10月~2021年4月	45組	¥65,000,000(4棟)
2棟目	集客数	契約額
2021年5月OPEN	89組	¥0
2021年5月~9月	64組	¥57,000,000(6棟)

株式会社 ササキハウジングカンパニー様 成功のポイント

リフォームで商圏人口26万人の八戸市で2.4億円程、安定して売上を上げさせていただいてきましたが、1000万円を超えるリフォームの経験は、ほとんどありませんでした。戸建リノベーションに特化したモデルハウスを建てたことにより、平均単価1213万円の高単価リフォームだけを受注することができ、本当に驚いています！

リフォームで集まるお客様とリノベーションで集まるお客様の悩みが全く違うとわかりましたので、これからはもっと地域の皆様のお悩みを解決できる商品づくりをして、業績を上げていきたいです！



多ブランド化で初年度いきなり売上**1.5倍**



リフォーム事業部 **3億円/年**
平均単価**70万円**
ショールーム集客



また家が好きになる

わが家のリノベ

初年度**1.6億円/年**
平均単価**1215万円**
モデルハウス集客

ショールーム&モデルハウス戦略で客単価**173倍**



多ブランドサイトで集客数 **10件↑38件/月**



HP検索画面
占有率が向上で
集客相乗効果

平均単価：70万円
セッション：3000SS
AVCV：10件↑25件



リノベ専門サイト
で平均客単価
1000万円超

平均単価：1000万円
セッション：2500SS
AVCV：13件

リノベーション事業参入経緯(社長対談)

起ち上げの経緯から成功のポイントについて質問させていただきます。

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
吉川 顕



社長



企画



営業



設計



船井総研

リノベーションに取り組んだきっかけは何ですか？

平均単価70万円のリフォーム事業でしたが、1000万円を超える高単価リフォームの受注を増やし、さらに売上を上げたかったからです。



社長



船井総研

数あるビジネスからなぜリノベーションビジネスを選ばれたのですか？

今までリフォームで培ってきた技術力や社員の基盤が活かせ、本業であるリフォーム事業にもいい影響があると思ったからです。



社長



船井総研

高単価リノベーション事業に取り組まれて、実際にどのようにお感じですか？

多くの社員に成長機会を与えられたと思います！業績がうまく上がり、リフォーム事業部とリノベ事業部の2つの事業部ができ、幹部やリーダーのポジションが増えたことで、会社に活気に溢れています！



社長



船井総研

これからリノベーション事業参入や単価アップをしていきたい会社様に一言お願いします！

平均単価70万円の我々の会社が、リノベーション事業を起ち上げ1年で1.46億円の受注を上げるまで成長しました！ぜひ、セミナーを聞いていただいて、耐震×断熱、空き家改修など業界問題の解決と業績アップを一緒にしていける仲間が増えるとうれしいです！



社長

リノベーション事業(起ち上げメンバー対談)



船井総研

リノベーションビジネスの起ち上げリーダー・営業として一番苦勞したこと、良かったことは何ですか？

苦勞したことは、リノベーションの商品づくりと高単価のリフォーム案件の営業です。商品づくりには、耐震や断熱診断など技術的な成長が必要でしたが、船井総研さんや協力企業のサポートで成長できたので、良かったと思っています！
今では、起ち上げを任せていただいた会社に本当に感謝しています！



営業



船井総研

設計としてリノベーション事業はいかがですか？

私自身、元々リフォームの営業から工事まで一通りしていました。リノベーション事業起ち上げを機に、設計だけとしてやらせていただくことになりました。
今まで経験したことのないような高額なリフォームをさせていただける環境に感謝しています。
プランニング以外にも、土地や建物の条件など、新築のような問題解決ができるのでやりがいを感じています！



設計



船井総研

リフォーム事業とリノベ事業の2つの事業の企画担当者として、苦勞した点はありますか？

はじめは、2つの事業を別々のブランド名で展開することに抵抗がありました。
集客が半分になるのでは？と心配していましたが……
いざ始まると驚くほどの集客数で、モデルハウスOPENには、147組のお客様がご来場され、半分どころかリノベの集客数に引っ張られるようにリフォームの集客数も伸びて、集客数が2.4倍に増えました。
船井総研さんのおかげでWEB集客も5倍に増え、多ブランド化で2倍の広告費が、2倍以上の結果を生む体験をさせていただいたことに感謝です。



企画

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おります。

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）

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	新築・不動産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13億円の売上で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3.2億円を達成。

F社様(住宅会社)

売上	新築15億円+リノベーション事業4.6億円
商圏	岐阜県高山市・飛騨市(人口:10万人)

積極的なモデルハウス展開でマーケットシェア40%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4.6億円(シェア40%)を受注!

E社様(住宅会社)

売上	新築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2.4億円受注を達成!



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リノベ事業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 新築24億円+リノベーション事業5億円

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**5億円超を受注!**



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5億円達成! 3拠点化で10億円を目指す!

O社様(リフォーム会社)

売上 リフォーム50億円(内800万円以上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800万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10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 新築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**売上2.7億円!**



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	全体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	建設18億円+リノベーション事業初年度1.5億円
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!

事例企業

51社

業績拡大企業続出中!



※取り組み企業数は2022年1月時点

※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
3月26日(土) | 3月28日(月) | 3月29日(火) | 3月30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

講座

講師・内容紹介

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

Renovationビジネスグループ

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みの作り方!

ポイント 2022年!住宅業界の時流予測!今後伸びるマーケット解説

平均単価を上げる戸建リノベ事業参入方法!

第2講座

特別
ゲスト
出演



講師 佐々木 雅史氏

株式会社 ササキハウジングカンパニー

代表取締役社長

ポイント リフォームショールーム経営からモデルハウス展開で業態付加!

ポイント 新規採用ゼロで売上3億円を4.6億円に伸ばした方法!

ポイント WEB・SNS集客チャネル強化で集客数2倍の秘訣!

戸建リノベーションビジネスモデル解説

第3講座



講師 吉川 顕

株式会社 船井総合研究所

Renovationビジネスグループ

リノベビジネスチーム リーダー

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 井手 聡

株式会社船井総合研究所

Renovationビジネスグループ マネージャー

ポイント 業績を伸ばる事業と伸びない事業の違いとは!

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://ipsec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/083733_lp/

船井総研 リノベーション

検索

Web開催 3月26日(土)

お申込締切日 3月22日(火)

Web開催 3月28日(月)

お申込締切日 3月24日(木)

Web開催 3月29日(火)

お申込締切日 3月25日(金)

Web開催 3月30日(水)

お申込締切日 3月26日(土)





リフォーム会社の経営者様 こんなお悩みありませんか？

ピンチ!



リフォームのイベント
集客数が減少している

理想!



リフォームの単価
を上げたい!

理想!



売上を伸ばしたいけど、
人材不足で多店舗展開が
イメージできない

苦戦!



採用が難しく、
人材不足の悩みがある

最新!



ホームページ・SNS集客を
増やしたいけど、何から
取り組めばいいかわからない

苦戦!



低単価リフォームは
競争が多くて価格競争に
巻き込まれる。

苦戦!



耐震や断熱など
技術力があるので
高単価リフォームに億劫

至急!



空き家再生や少子化など
業界問題を解決したい!

上記のようなお悩みをセミナーでは解決します。

リノビビジネス成功の
ツールやマニュアル、秘訣
を徹底解説します!

単価アップの秘訣と耐震・断熱など
社員教育について包み隠さず話し
ます!

株式会社 船井総合研究所
リノビビジネスチーム リーダー
吉川 顕

**特別
ゲスト
出演**

株式会社 ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長
佐々木 雅史 氏



こんな悩みを解決する

リノベーションビジネス7つのポイント

※セミナーの中で、ビジネスモデルや成功事例について詳しく解説します。

ポイント①

現調契約率56%超の営業公式



ミニセミナー 外壁点検 床下点検 小屋裏点検 プレゼンテーションブック 耐震診断報告書 断熱診断報告書 詳細図面



96組



48組



36組



24組



20組

50%

75%

67%

83%

ポイント②

平均単価1500万円のモデルハウス集客

耐震×断熱強化のビフォーアフター体感型モデルハウスで、客単価1500万円のリノベーション顧客だけを集める専門店集客法！



ポイント③

競合不在 & 需要拡大の成長マーケット

耐震×断熱の技術力が必要なので参入企業が少ない！
※すべて船井総研がサポートします！



④

未経験でもできる採用ゼロビジネス

⑥

驚異の37%高粗利商品パッケージ

⑤

1棟受注で投資回収の低リスクモデル

⑦

営業手法全解説動画マニュアル

ゲスト講師：株式会社 ササキハウジングカンパニー様ご紹介

リノベーション事業起ち上げ成功事例

1拠点売上：**2億円**（リフォーム事業3億円）

リノベ売上：**+1.6億円!**

年間集客数：**230組**（リノベのみ）

平均客単価：**1450万円**

特別
ゲスト
出演

株式会社 ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長 佐々木 雅史 氏
青森県八戸市



ショールーム&リノベーションモデルハウス展開



LIXILメンバーコンテストも受賞し、『ABAとくもり』TVや『FM青森』ラジオでも、リノベーションモデルハウスが紹介されました。

1棟目	集客数	契約額
2020年10月OPEN	149組	¥23,500,000(2棟)
2020年10月~2021年4月	45組	¥65,000,000(4棟)
2棟目	集客数	契約額
2021年5月OPEN	89組	¥0
2021年5月~9月	64組	¥57,000,000(6棟)

株式会社 ササキハウジングカンパニー様 成功のポイント

リフォームで商圏人口26万人の八戸市で2.4億円程、安定して売上を上げさせていただいてきましたが、1000万円を超えるリフォームの経験は、ほとんどありませんでした。戸建リノベーションに特化したモデルハウスを建てたことにより、平均単価1213万円の高単価リフォームだけを受注することができ、本当に驚いています！

リフォームで集まるお客様とリノベーションで集まるお客様の悩みが全く違うとわかりましたので、これからはもっと地域の皆様のお悩みを解決できる商品づくりをして、業績を上げていきたいです！



多ブランド化で初年度いきなり売上**1.5倍**



リフォーム事業部 **3億円/年**
平均単価**70万円**
ショールーム集客



また家が好きになる

わが家のリノベ

初年度**1.6億円/年**
平均単価**1215万円**
モデルハウス集客

ショールーム&モデルハウス戦略で客単価**173倍**



多ブランドサイトで集客数 **10件↑38件/月**



HP検索画面
占有率が向上で
集客相乗効果

平均単価：70万円
セッション：3000SS
AVCV：10件↑25件



リノベ専門サイト
で平均客単価
1000万円超

平均単価：1000万円
セッション：2500SS
AVCV：13件

リノベーション事業参入経緯(社長対談)

起ち上げの経緯から成功のポイントについて質問させていただきます。

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
吉川 顕



社長



企画



営業



設計

リノベーションに取り組んだきっかけは何ですか？

平均単価70万円のリフォーム事業でしたが、1000万円を超える高単価リフォームの受注を増やし、さらに売上を上げたかったからです。

数あるビジネスからなぜリノベーションビジネスを選ばれたのですか？

今までリフォームで培ってきた技術力や社員の基盤が活かせ、本業であるリフォーム事業にもいい影響があると思ったからです。

高単価リノベーション事業に取り組まれて、実際にどのようにお感じですか？

多くの社員に成長機会を与えられたと思います！業績がうまく上がり、リフォーム事業部とリノベ事業部の2つの事業部ができ、幹部やリーダーのポジションが増えたことで、会社に活気に溢れています！

これからリノベーション事業参入や単価アップをしていきたい会社様に一言お願いします！

平均単価70万円の我々の会社が、リノベーション事業を起ち上げ1年で1.46億円の受注を上げるまで成長しました！ぜひ、セミナーを聞いていただいて、耐震×断熱、空き家改修など業界問題の解決と業績アップを一緒にしていける仲間が増えるとうれしいです！

リノベーション事業(起ち上げメンバー対談)



船井総研

リノベーションビジネスの起ち上げリーダー・営業として一番苦勞したこと、良かったことは何ですか？

苦勞したことは、リノベーションの商品づくりと高単価のリフォーム案件の営業です。商品づくりには、耐震や断熱診断など技術的な成長が必要でしたが、船井総研さんや協力企業のサポートで成長できたので、良かったと思っています！
今では、起ち上げを任せていただいた会社に本当に感謝しています！



営業



船井総研

設計としてリノベーション事業はいかがですか？

私自身、元々リフォームの営業から工事まで一通りでしていましたが、リノベーション事業起ち上げを機に、設計だけとしてやらせていただくことになりました。
今まで経験したこともないような高額なリフォームをさせていただける環境に感謝しています。
プランニング以外にも、土地や建物の条件など、新築のような問題解決ができるのでやりがいを感じています！



設計



船井総研

リフォーム事業とリノベ事業の2つの事業の企画担当者として、苦勞した点はありますか？

はじめは、2つの事業を別々のブランド名で展開することに抵抗がありました。
集客が半分になるのでは？と心配していましたが……
いざ始めると驚くほどの集客数で、モデルハウスOPENには、147組のお客様がご来場され、半分どころかリノベの集客数に引っ張られるようにリフォームの集客数も伸びて、集客数が2.4倍に増えました。
船井総研さんのおかげでWEB集客も5倍に増え、多ブランド化で2倍の広告費が、2倍以上の結果を生む体験をさせていただいたことに感謝です。



企画

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おります。

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)

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	新築・不動産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13億円の売上で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3.2億円を達成。

F社様(住宅会社)

売上	新築15億円+リノベーション事業4.6億円
商圏	岐阜県高山市・飛騨市(人口:10万人)

積極的なモデルハウス展開でマーケットシェア40%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4.6億円(シェア40%)を受注!

E社様(住宅会社)

売上	新築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2.4億円受注を達成!



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リノベ事業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 新築24億円+リノベーション事業5億円

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**5億円超を受注!**



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5億円達成! 3拠点化で10億円を目指す!

O社様(リフォーム会社)

売上 リフォーム50億円(内800万円以上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800万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10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 新築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**売上2.7億円!**



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	全体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	建設18億円+リノベーション事業初年度1.5億円
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!

事例企業

51社

業績拡大企業続出中!



※取り組み企業数は2022年1月時点

※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
3月26日(土) | 3月28日(月) | 3月29日(火) | 3月30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

講座

講師・内容紹介

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

Renovationビジネスグループ

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みの作り方!

ポイント 2022年!住宅業界の時流予測!今後伸びるマーケット解説

平均単価を上げる戸建リノベ事業参入方法!

第2講座

特別
ゲスト
出演



講師 佐々木 雅史氏

株式会社 ササキハウジングカンパニー

代表取締役社長

ポイント リフォームショールーム経営からモデルハウス展開で業態付加!

ポイント 新規採用ゼロで売上3億円を4.6億円に伸ばした方法!

ポイント WEB・SNS集客チャネル強化で集客数2倍の秘訣!

戸建リノベーションビジネスモデル解説

第3講座



講師 吉川 顕

株式会社 船井総合研究所

Renovationビジネスグループ

リノベビジネスチーム リーダー

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 井手 聡

株式会社船井総合研究所

Renovationビジネスグループ マネージャー

ポイント 業績を伸ばる事業と伸びない事業の違いとは!

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://ipsec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/083733_lp/

船井総研 リノベーション

検索

Web開催 3月26日(土)

お申込締切日 3月22日(火)

Web開催 3月28日(月)

お申込締切日 3月24日(木)

Web開催 3月29日(火)

お申込締切日 3月25日(金)

Web開催 3月30日(水)

お申込締切日 3月26日(土)



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

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. S083733

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年**3月26日**(土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:3月22日(火)

2022年**3月28日**(月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:3月24日(木)

2022年**3月29日**(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:3月25日(金)

2022年**3月30日**(水) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30
(ログイン開始12:30より)

お申込み期限:3月26日(土)

本講座はオンライン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。

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

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

●ご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアム(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入金中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。申込内容はWEB上でご確認ください。

または、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.083733を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ●お申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:吉川

※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。

※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。

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

2022年**3月26日(土)** お申込み締切日:3月22日(火)

2022年**3月28日(月)** お申込み締切日:3月24日(木)

2022年**3月29日(火)** お申込み締切日:3月25日(金)

2022年**3月30日(水)** お申込み締切日:3月26日(土)



スマホ・パソコンから全国どこからでも参加可能!!



WEBオンラインセミナー



インターネットに接続された
パソコン・スマートフォンで
セミナー内容を配信します!



ご自宅やご自身の事務所にいながら、
セミナーに参加できるので忙しい経営者の皆様や
遠方で東京・大阪会場に行くのは大変…
という方にオススメです。

こんな方に
オススメ

- セミナー会場から離れた遠方に住んでいる
- 商談などがあり、セミナー会場に行く時間が取れない
- 時間を有効に使いたい
- 内容をじっくり聞くために一人の環境でセミナーを受講したい

WEBオンラインセミナーのお申込みは
QRコードから簡単アクセス!



QRコードを読み取ってお申込み用ページにアクセス下さい!

戸建リノベーション成功事例 セミナーで学べるポイント!

- Point 1** 現調契約率56%超の営業公式
- Point 2** 平均単価1500万円の高単価リフォーム集客モデルハウス
- Point 3** 競合不在&需要拡大の成長マーケット攻略法
- Point 4** 未経験でもできる採用ゼロビジネス
- Point 5** 1棟受注で投資回収の低リスクビジネス
- Point 6** 驚異の粗利率37%高粗利商品パッケージ
- Point 7** 営業手法全解説動画マニュアル