

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

リフォーム事業本格参入セミナー

2022年 ※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

5月24日(火) | 5月25日(水) | 5月28日(土) | 6月7日(火)

オンライン講座 13:00～16:30(ログイン開始12:30～)

※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

講座	講師・内容紹介	
	住宅リフォーム業界時流解説	
第1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 ライフサイクル理論による住宅&リフォーム業界の未来予測
第2講座	 講師 廣瀬 正美氏	株式会社 丸山工務店 代表取締役 人口9.4万人の地方都市の住宅会社がアフターメンテナンス部門の高生産性化を実現！水まわりリフォームショールーム出店により、本格参入3年目で3.5億円を記録！水まわりリフォームビジネス本格参入秘話をお話しいたします。
第3講座	 講師 森 浩幸氏	株式会社 森住建 代表取締役 新築事業を中心に展開する会社で、平均単価100万円のリフォーム事業を、平均単価1500万円のリノベーション事業に業態転換！リノベーション本格参入初年度3億円、3年目7億円の成功事例企業！戸建リノベーション事業立ち上げストーリーをお話しいたします。
第4講座	 講師 西村 諒 Renovationビジネスグループ リノベデベロップメントチーム リーダー	 講師 吉川 顕 Renovationビジネスグループ リノベビジネスチーム リーダー ■ 水まわりリフォーム ビジネスモデル徹底解説 ■ 戸建リノベーション ビジネスモデル徹底解説
第5講座	明日から取り組むべきはこれだ！ 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 リフォーム参入で成功する会社の特徴！明日から取り組めるステップ公開！	

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。

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

https://lpsec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/086080_lp/

船井総研 リノベーション 検索

TEL: 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

Web開催 5月24日(火)

お申込締切日 5月20日(金)

Web開催 5月25日(水)

お申込締切日 5月21日(土)

Web開催 5月28日(土)

お申込締切日 5月24日(火)

Web開催 6月7日(火)

お申込締切日 6月3日(金)



住宅会社・工務店の経営者様へ

ウッドショックと資材価格高騰
少子高齢化による新築需要縮小

…それでもまだ、動きませんか？

工務店
住宅会社
必見!!

「新築依存」を脱却! リフォーム本格参入 成功ノウハウ公開セミナー

Wゲスト講演 ～実践者が語る、悪戦苦闘からつかった成功の秘訣～

特別ゲスト①

人口9.4万人の地方都市で
水まわりショールーム出店により、
本格参入3年目で
3.5億円の高生産化実現!



株式会社 森住建
代表取締役

森 浩幸氏

新築の実績と技術力を活かして
戸建てリノベ事業を立ち上げ!
平均単価1500万円!
初年度3億円受注!
2年目には売上5億円事業へ!

特別ゲスト②



株式会社 丸山工務店
代表取締役

廣瀬 正美氏

「ビジネスモデルを信じ、短期間でやり抜け!」

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。

リフォーム事業本格参入セミナー

お問い合わせNo.S086080

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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
※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

WEBページから
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。)

086080

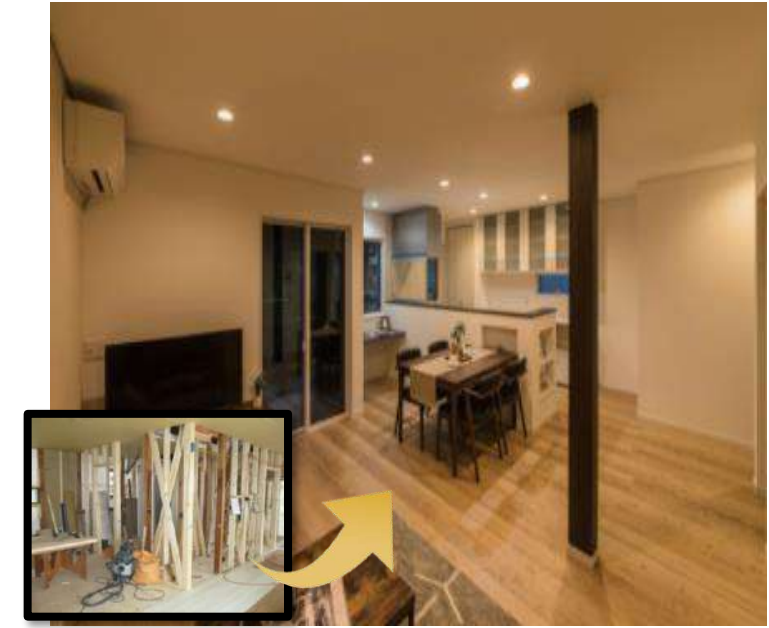
起ち上げ一年目から毎月 安定的に受注ができ年間5億円受注達成

短期間で、ここま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。

コロナ禍に、初めて戸建リノベーションモデルハウスをオープンしましたが、**毎月2000~3000万円を安定受注しています**。拠点を増やすことなく起ち上げることができ、「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。
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。

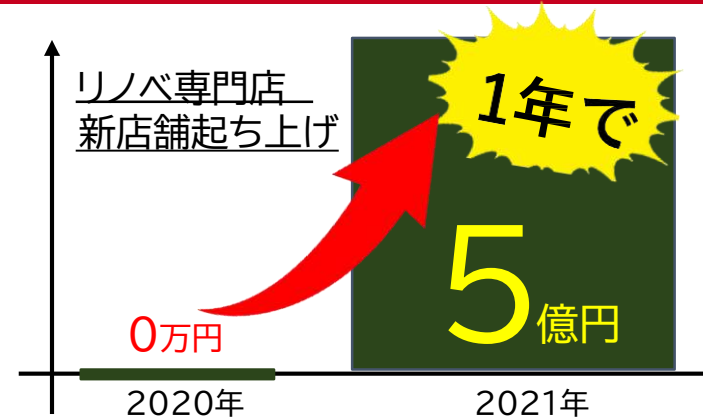
ゲスト
講師

株式会社 森住建
代表取締役
森 浩幸 氏



これまでの業績の推移

OPEN1年: **3.3**億円
3店舗累計: **5.0**億円
累計集客数: **99**組/年
平均客単価: **1,375**万円



驚き

概算見積りで設計契約できる!

営業社員紹介※800万円以上のリフォームのみの実績です。

株式会社 森住建
高崎 順治 氏
2億527万円



株式会社 森住建
杉山 直道 氏
入社3年 8,987万円



これから「リフォーム事業地域一番店」を目指す

戸建リノベーション専門店起ち上げの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: 戸建リノベーション専門店を起ち上げる
- 目標③: 高生産性の住宅リフォーム事業にする!

これまで注文住宅事業で培ってきた設計力や施工力を活かし、戸建てリノベーション事業を主力に地域一番を目指します。



営業ツールやスピード診断システムなどをつくり、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る。

ここだけしか聞けない秘訣!! 戸建リノベーションビジネス 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。

S社様(建設会社)

売上	18億円+リベ売上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カ月で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8万人の狭小商圈で
年間2.4億円受注達成**



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	4.6億円(内リノベ1.6億円)
商圈	青森県八戸市(人口:26万人)

**モデルハウスOPENから3カ月で、
4500万円のスピード受注を達成!**



リフォーム売上3億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⇒200件/年に増加!OPENから1年で受注1.6億円(11件)平均単価1460万円。

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に参入すべき3つの理由

理由1 需要拡大&競合不在

建築年代別 戸建ストック数

これからも増え続ける
築35年以上の築古戸建

900万戸超の
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

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すべて公開します！

驚異の30%超高粗利商品戦略

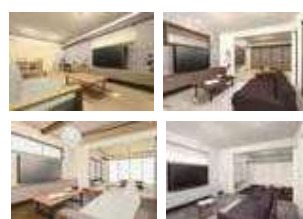


定額制の標準仕様
リノベパックで
未経験でも売れる！

プラン名	内容	価格
スタンダード	基本仕様のリノベーション	1,500万円
プレミアム	高級仕様のリノベーション	2,000万円
エクストラ	完全カスタムリノベーション	2,500万円



高品質なのに
高い粗利が取れる
フルリノベ商品設計！



見積時間80%削減
定時に帰れる
リノベ積算システム！



リノベーション
モデルハウスで
年間300組集客！



リノベ専門サイトで
安定的に大型案件を
HPから集客！



高単価1000万円以上の
お客様だけを集める
チラシアナログ集客！



勉強会営業導入で、
未経験社員でも
現調対契約率65%！



初回面談から1ヶ月で
設計契約に持ち込める
スケジュールリング営業！



建築知識不要の
15分でできる
現場調査システム



わずか人口9.4万人の地方都市に 参入3年で 水まわりリフォームショールーム出店で 0.3億円 3.5億円



ゲスト講師

埼玉県 秩父市
株式会社 丸山工務店
代表取締役 廣瀬 正美 氏

創業66年の工務店の3代目社長として埼玉県秩父市で新築事業とリフォーム事業を手掛ける。就任当時は新築事業がメインであったが、新築市場の先行きに不安を感じ、リフォーム事業に注力する。リフォーム事業に本腰をいれてからわずか3年で高い地域シェアを実現し、圧倒的1番店となる。100年企業づくりのヴィジョンに向けて、地域の活性化に与しながら地域密着経営に取り組んでいる。

1 9.4万人の地域密着工務店がリフォーム専門店の立ち上げに至るまで

以前の状況

- ・新築事業がメインで、リフォームは新築OBとお客様からの紹介のみの片手間でやっていた
- ・2016年当時のリフォーム年商は3000万円程度
- ・閉鎖商圏で人口は目に見える形で減少しており、新築住宅の受注は減っていくこともわかっていて
- ・一部のベテランが活躍し、会社の売上のほとんどを作っていた

2 リフォームは儲からない・・・そのイメージから参入迷っていました。

ここ2～3年、新築売上はある程度横ばい状態が続いていましたが、今後必ず厳しくなることはイメージできていました。自社の強みや今までのOB様を活かすにはリフォームを本格的に取り組むのが良いと頭ではわかってはいましたが、

**リフォームは単価が低い、小工事が多い
忙しい割には儲からない、難しい**

というようなイメージがあり、正直なところリフォームを次の事業の柱とするのを迷っていました。
ただやるなら早い方がいいと思っていたので、普通にリフォームをするのではなく、思い切ってあるやり方でリフォームに本格的に取り組み始めました。

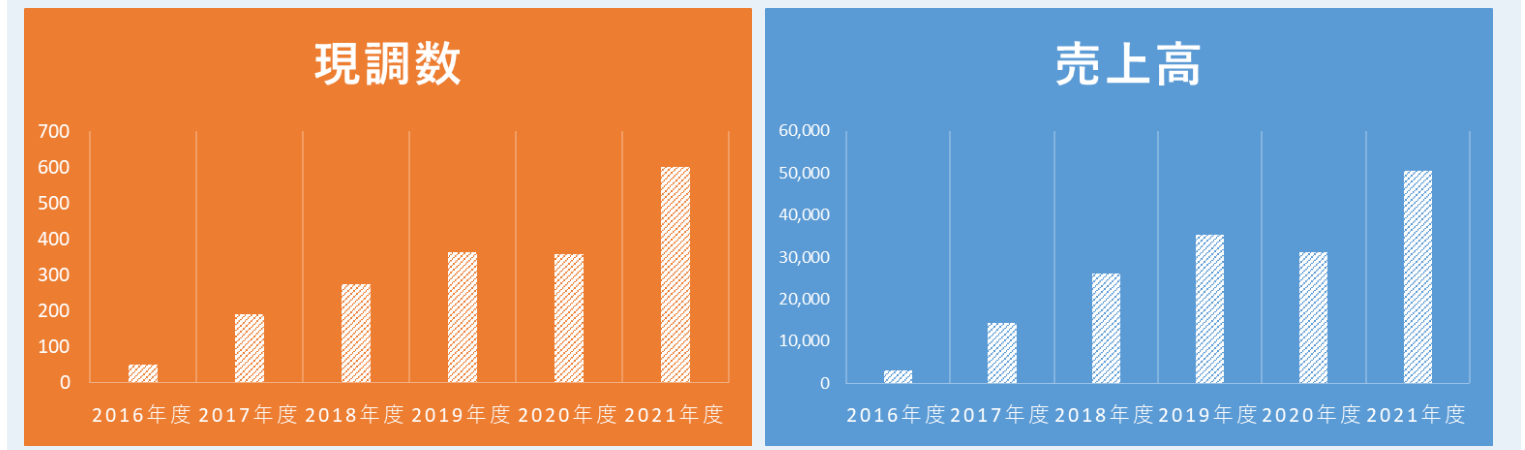
3 不安があっても、思い切って絞ること。それが全てでした。

そのやり方とは、お客様に対して自社がどんなリフォームをしているのかを明確に打ち出すというシンプルなことです。

つまり「**リフォームであれば何でもやる**」というただ「リフォームをやっていますよ」という訴求は一切行わず、新築をずっとやってきたという自社の強みを活かすことができ、そしてある程度の単価が狙える「**水廻りリフォーム**」をやっている、水廻りリフォームに強い「**会社・お店（専門店）**」だとお客様に伝わるような**商品や販促、店舗作り**を行いました。

その結果として他社と差別化することもでき、わずか**9.4万人の街で0.3億円から3.5億円**まで一気に売上を伸ばすことができました。

4 リフォーム本格参入からの売上の推移



	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	
現調数	50	190	276	364	359	600	件
昨対比		380%	145%	132%	99%	167%	
売上高	3,000	14,260	26,023	35,200	31,065	50,600	万円
昨対比		475%	182%	135%	88%	163%	

※見込み

全国各地の**成功事例**を一挙公開

愛知県A社

リフォーム売上 13.0億円

商圈人口 60万人



水廻りリフォーム事業を、新規起ち上げ5年で8億円を達成。商圈を広げず、さらに塗装業態を付加して圧倒的1番店へと急成長。

千葉県H社

リフォーム売上 25.0億円

商圈人口 150万人



水廻りリフォーム専門店で、1年で8億円から16億円へと大きく飛躍。その後、仕組み化を進めて多店舗展開、複合化（多ブランド）戦略を進めて25億円を達成。

滋賀県M社

リフォーム売上 8.0億円

商圈人口 50万人



総合リフォームから水廻りリフォーム専門店へと業態転換。業態転換後、3拠点を事務所からショールームへとリニューアルし、3年で4.5億円→8億円へ急成長。

愛知県E社

リフォーム売上 7.0億円

商圈人口 60万人



総合型リフォームショールームから水廻りリフォームショールームへとリニューアル。商品を絞り、不得意な増改築を捨てる決断をして、粗利率27%から33%にUP。売上も3年で+2億円。

北海道K社

リフォーム売上 12.0億円

商圈人口 40万人



総合リフォームから水廻りリフォーム専門店へと業態転換し、さらに外装専門店を付加して商圈内で専門店複合化戦略を実行。2021年は、コロナ禍でも前年比140%成長。

茨城県H社

リフォーム売上 7.0億円

商圈人口 30万人



総合リフォームから水廻りリフォーム専門店へと業態転換。商品、さらに商圈も1/10へと絞り込み堅実な成長を実現。現在、2店舗を展開し0.5億円→7億円。