

コロナショックで売上2割減から、たった1年で売上1.5倍！ リフォーム会社の**V字回復**成功戦略を大公開!!

講演内容&スケジュール		リフォーム・リノベーション業績アップセミナー		オンライン開催	
		2022年8月2日・3日・6日・9日		13:00~16:30	
		※オンラインミーティングツール「ZOOM」を使用いたします。ZOOMご参加の詳細は「船井総研 Web参加」で検索		(ログイン開始12:30より)	
受講料		一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様		会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1名様	
講座		内容紹介・講師			
第1講座		リフォーム業界時流予測			
		いま、リフォーム業界では何が起きているのか？ベテランコンサルタントがリフォーム市場の時流と今後の成長戦略を解説します。			
		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		井手 聡	
特別ゲスト 第2講座		コロナ禍にV字回復！多事業化の秘訣			
		コロナショックで20%減の10億円にまで落ち込んだ売上をわずか1年で15億円へとV字回復！多事業化×母艦店化で集客力&生産性UPの秘訣を包み隠さずお話しいただきます。			
		特別ゲスト		株式会社イズ 代表取締役	
				名越 生雄氏	
第3講座		業績を上げるビジネスモデル徹底解説			
		水まわりリフォーム:ビジネスモデル徹底解説 新卒・新人でも即戦力化できる超高生産の水廻りリフォームで 商圏人口20万人で2.4億円達成する方法！			
		株式会社船井総合研究所 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		西村 諒	
第4講座		業績を上げる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 平均単価1,500万円の戸建リノベーションだけで 商圏人口20万人で2.4億円の受注を達成する方法！			
		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		阪口 和輝	
第5講座		明日から取り組むべきはこれだ！			
		イズ様のV字回復ストーリーから学ぶべきポイントと明日から実行すべきことをズバリ提言！			
		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		井手 聡	

※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

お申込方法 **お申し込みは今すぐ右のQRコードから！**
 お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研FAQ」と検索してご確認ください。

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 088303 検索

TEL.0120-964-000(平日9:30~17:30) <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088303>

WEB開催	8月2日(火)	お申し込み期限	7月29日(金)
WEB開催	8月3日(水)	お申し込み期限	7月30日(土)
WEB開催	8月6日(土)	お申し込み期限	8月2日(火)
WEB開催	8月9日(火)	お申し込み期限	8月5日(金)

リフォーム事業の業績不振に悩む社長のための

コロナショックで反響・売上激減…

業界革命

リフォーム会社の

業績V字回復 2つの秘策

売上2割減からの大復活！たった1年で売上**1.5倍**!!

秘策① 客単価1,000万円超 大型リフォーム受注法!!
 戸建リノベーション事業立ち上げ1年で売上2.5億円&粗利率30%超!最速最短の立ち上げ方法を公開。

秘策② 水廻りの競合が消えた!? 狭属性デジタル集客法!!
 メーカーショールーム集客やチラシ集客はもう古い!集客が倍増したデジタル集客法を大公開。



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。

オンライン開催 2022年8月2日(火)・3日(水)・6日(土)・9日(火)

リフォーム・リノベーション業績アップセミナー お問い合わせNo.S088303

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
 ※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。
 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



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://www.funaisoken.co.jp/>) 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 088303

コロナショックで売上2割減のリフォーム会社が たった1年で1.5倍にV字回復!

2つの業績回復戦略!

今すぐリフォーム会社に取り組むべき

秘策① 客単価アップ

客単価1,000万円超・粗利率30%超
戸建リノベーション事業立ち上げ法!

立ち上げ初年度売上：**2.5**億円
平均客単価：**1,480**万円

リノベーション事業立ち上げ後の売上推移

2020年 2021年 2022年見込み

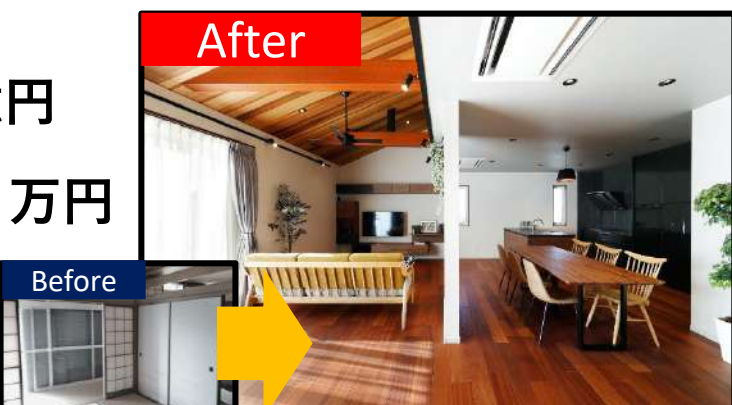
2.5億円 5.0億円

急成長!!

リノベーションモデルハウスと専門店サイトで年間100組以上のリノベ客集客に成功。

最短最速立ち上げ法大公開

Before After



秘策② 集客数アップ

水廻りの競合が消えた!?!・集客数倍増
脱チラシ! 狭属性デジタル集客法!

狭属性専門店サイト

Youtube

LINEで
お問合せはコチラ!

Zoomで
お見積りレポート作成

脱チラシで
集客倍増

水廻りリフォームは、他社と競合し価格競争に陥り、契約率も粗利率も落ちることに頭を抱えていたが、顧客属性を絞り込んだデジタル集客に特化したことで、競合が消え、集客数を倍増させることができました!

株式会社 イズ
代表取締役
名越 生雄 氏



参加者限定「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
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! 狭属性専門店サイトで
集客数が倍増。
その内容を公開!

POINT! YoutubeやLINEなどを用いた
デジタル集客で
脱チラシを実現!



採用ゼロ・未経験でも売れる営業戦略

POINT! 建築知識不要の
現場調査システム!

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! 新人未経験でも
明確に価格を説明できる
商品パック化営業!



戸建リノベーション事業 エリア別・規模別事例

圧倒的事例企業の成功ノウハウ大公開

M社(住宅・リフォーム会社)

売上	24億円+リノベ売上3.3億円
商圏	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!



S社(建設会社)

売上	18億円+リノベ売上2億円
商圏	佐賀県鳥栖市(人口:7.5万人)

コロナ禍の事業立ち上げから
わずか4ヵ月で1億円受注達成!



F社(住宅会社)

売上	15億円+リノベ売上3.6億円
商圏	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!



T社(住宅・不動産会社)

売上	13億円+リノベ売上3.2億円
商圏	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!



K社(住宅会社)

売上	9億円+リノベ売上2億円
商圏	三重県松阪市(人口:16.4万人)

リノベ事業立ち上げ初年度に
未経験営業だけで2億円受注!



N社(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)

新築と兼任での立ち上げで
初年度4億円を受注!



圧倒的事例企業の成功ノウハウ大公開

A社(リフォーム会社)

売上	13.0億円
商圏	愛知県(人口:60万人)



水廻りリフォーム事業を、新規立ち上げ5年で8億円を達成。商圏を広げずに塗装業態を付加して、圧倒的1番店へと急成長。

H社(リフォーム会社)

売上	25.0億円
商圏	千葉県(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、多店舗化、複合化(多ブランド)戦略により25億円を達成。

M社(リフォーム会社)

売上	8.0億円
商圏	滋賀県(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。

E社(リフォーム会社)

売上	7.0億円
商圏	愛知県(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。

K社(リフォーム会社)

売上	12.0億円
商圏	北海道(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圏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。

H社(リフォーム会社)

売上	7.0億円
商圏	茨城県(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。さらに、商品と商圏も1/10へと絞り込み、堅実な成長を実現。2店舗を展開し、0.5億円→7億円を達成。