

住宅業界激震!

怒涛の物価上昇時代にとるべき対策はこれだ!

開催日時	4日間限定
2022年 Web開催	8月29日(月)
2022年 Web開催	8月30日(火)
2022年 Web開催	8月31日(水)
2022年 Web開催	9月3日(土)
13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)	

住宅会社・工務店向け

原価高騰対策

平均単価1,500万円超

戸建リノベーションビジネスとは?

ウッドショックを逆手に業績を伸ばした会社の秘密限定公開!



ウッドショックを「追い風」に変えた! 売上**2.5倍**

人口8万人の田舎町リノベ未経験社員でできました。

2億円 → 5億円

少しでもご興味ある方はまずは参加ください!

未経験でもできる採用ゼロビジネス

驚異の37%高粗利商品パッケージ

1棟受注で投資回収で低リスクモデル

契約率68%を実現する営業ツール

競合しないターゲットマーケティング

営業手法全解説動画マニュアル

株式会社エコビータ
代表取締役
下野 邦夫 氏

新型コロナウイルスに罹患された皆様、および関係者の皆様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)

第3の新築!戸建リノベーション参入セミナー

お問い合わせNo.S089050

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。) → **089050**

人口わずか8.4万人の地方都市で 平均単価1500万円の戸建リノベーション 0.6億円 **初年度** **2**億円



**ゲスト
講師**

京都府 舞鶴市市
株式会社エコ・ビータ
代表取締役 下野 邦夫 氏

建築家を志し、設計事務所に就職後、30歳で独立し建築設計事務所「下野建築事務所」を設立。店舗付住宅や医院など民間を中心に鉄骨造や鉄筋コンクリートの中高層建物の設計を20年間続けましたが、木造住宅に携わりたいという思いから、エコ・ビータに社名変更し、新築住宅事業で3億円まで成長。2019年リノベーション事業参入初年度2億円を達成し、新築・リノベーション合わせて5億円まで創業1代で業績を上げた会社です。

当時の悩み

- ・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
- ・2019年、当時のリフォーム年商は、OB・紹介のみで6000万円程度
- ・閉鎖的な商圈エリア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た
- ・社長が新築を受注しており、組織的成長が見込めなかった。

リノベーション事業参入の経緯

新築の売上はある程度安定して7棟前後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、なかなか本格参入に踏み切れなかった。

そんな時に、船井総合研究所との出会い・・・

耐震や断熱を強みにした単価1500万円のリノベーションビジネスがあると、当時セミナーを聞いて知りました。これなら、設計事務所や新築で経験してきたスキルや技術力が生かせると思い、リノベーション事業参入を**決断!**

原価高騰で新築を諦めたリノベーションシフト客が増加!

ウッドショックあたりから、こうなる未来が描けていたので、新築住宅の価格改定と新しいリノベーションモデルハウスの計画を進めた結果、2022年に入っても、集客も受注も好調を維持することができています。

成功の秘訣は、リノベーションモデルハウス建設の決断でした!

築42年のリノベーションモデルハウス



リノベーションモデルハウスを持っている会社が、地域に弊社しかなく、プレオープンでは**100組**グランドオープンでは**30組以上**のお客様にご来場いただき、非競争でスムーズに業績を上げられました!

驚き パートスタッフでも、受注できる営業のツールとマニュアル!



未経験でもツールやシステムが揃っていたのでできました。

- ① スケジュールシート
- ② 耐震・断熱ツール
- ③ 自動調査報告書システム
- ④ 自動積算システム など



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!!
圧倒的事例企業の

成功ノウハウ 大公開

株式会社タキナミ(住宅会社)

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

初年度3億円

(営業設計兼任で1人あたり1.5億円)

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。



株式会社ササキハウジングカンパニー(住宅会社)

売上 新築3億円+リノベーション事業1.6億円ベース

商圏 青森県八戸市(人口:26万人)

モデルハウスOPEN3ヵ月で

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ヵ月に増加!OPEN3ヵ月で受注5400万円(5件)平均単価1080万円。



古川製材株式会社(住宅会社)

売上 新築20億円+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
シェア40%超の地域一番店**

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10万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!



株式会社エコ・ビータ(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:8.6万人)

人口8.6万人の狭小商圏で
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。



株式会社森住建(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!



有限会社北山建築(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!



株式会社オノヤ(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!



株式会社長北工務店(住宅会社)

売上 全体7億円(リノベーション事業4.6億円)

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4.6億円を受注!

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4.6億円の受注を上げる超びっくり事例!



株式会社坂口組(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円の建設会社が、リノベーションモデルハウスOPENたったの4ヵ月で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!



※掲載事例は、一部です。

企業数 **58** 社

業績拡大企業続出中!



※取り組み企業数は2022年6月時点

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!

第3の新築！戸建リノベーション参入セミナー

2022年 2022年 2022年 2022年
8月29日(月) | 8月30日(火) | 8月31日(水) | 9月3日(土)

オンライン講座 13:00～16:30 (ログイン開始12:30～)

講演内容&
スケジュール

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

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

※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

講座	講師・内容紹介
第1講座	<h3>住宅・リフォーム業界時流解説</h3>  <p>講師 味園 健治</p> <p>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</p> <p>ポイント なぜ?「第3の新築」戸建リノベーション事業が伸びるのか? ライフサイクル理論から時流を予測し非競争マーケットで戦う方法!</p>
第2講座	 <h3>工務店がリノベ事業に参入初年度2億円の事例紹介</h3>  <p>講師 下野 邦夫氏</p> <p>株式会社エコ・ビータ 代表取締役</p> <p>ポイント 商圏人口8万人の町で、新築を年間8棟手掛ける地域の工務店が、平均客単価1000万円超の戸建リノベーション事業に参入初年度2億円! 2億円の会社が5億円まで成長したストーリーと秘訣をお話いただきます。</p>
第3講座	<h3>ビジネス成功の秘訣!徹底解説</h3>  <p>講師 吉川 顕</p> <p>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</p> <p>ポイント 初年度2.5億円!戸建てリノベーションを最速最短で成功させるためのビジネスモデル解説と新規参入方法について解説します。集客・商品・営業の悩み全て解決!</p>
第4講座	<h3>明日から取り組むべきこと</h3>  <p>講師 井手 聡</p> <p>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</p> <p>ポイント ビジネス成功の条件整理! 聞いた内容を聞いただけで終わらせない実践方法!</p>

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://psec.funaisoken.co.jp/fhrc/remodeling/seminar/089050_lp/

船井総研 リノベーション

検索

Web開催 8月29日(月)

お申込締切日 8月25日(木)

Web開催 8月30日(火)

お申込締切日 8月26日(金)

Web開催 8月31日(水)

お申込締切日 8月27日(土)

Web開催 9月3日(土)

お申込締切日 8月30日(火)



※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。

【TEL】0120-964-000 (平日9:30～17:30)