

新築受注数が減っている住宅会社・工務店の経営者の皆様へ

戸建リノベ事業参入 で

初年度売上 超速2億円

地方エリア

商圈15万人

未経験営業

スピード受注

Web集客

単価1,500万円

新築減少に危機感…。

そこで、戸建リノベを立ち上げ。

原価高騰や少子高齢化も追い風に。

立ち上げ超速売上の戸建リノベ事業の

すべてを語ります。



新築以上の感動を

リノベのKokoro

有限会社北山建築

代表取締役 北山 裕史氏

オンライン開催

2023年1月24^火日・25^水日・26^木日・31^火日 13:00~16:30
ログイン開始12:30~

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

第3の新築!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.S093388

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

※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。

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

セミナー情報をスマホで



Webからお申し込みいただけます。(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.」を入力ください。)→ 093388 🔍

三重県松阪市(商圏人口15万人)

有限会社北山建築

代表取締役 北山裕史 氏

江戸時代末期より、「大工の棟梁」を7代にわたり継承を続ける。今では新築注文住宅が年間40棟、そして、新規参入した戸建てリノベは初年度2億円の受注を達成。

ゲスト
講師



ゼロから戸建てリノベ専門店を立ち上げました。

◆ゼロから初年度2億円超の超速受注ができました！

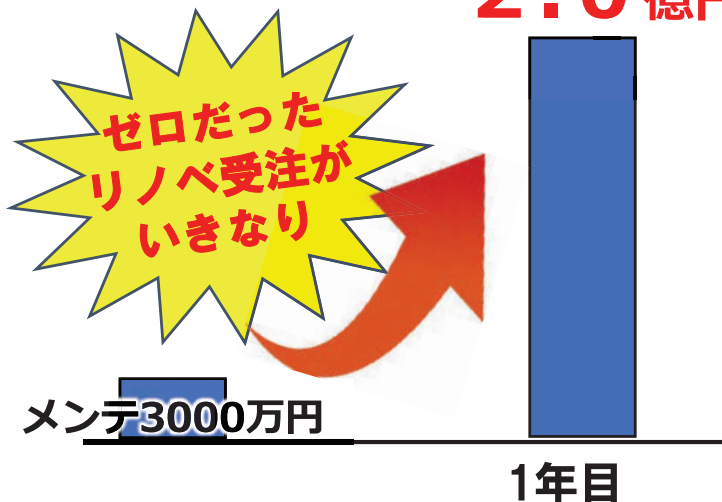
以前は、住宅リフォーム売上はOB顧客を中心に年間3000万円くらいで、戸建てリノベーションのような大型リフォームはゼロでした。

それがリノベーションモデルハウスを建てた後、集客も売上も順調に伸び、売上ゼロだった戸建てリノベーション事業で、**いきなり初年度2億円の受注**ができました。

しかも、**営業は未経験者**で。

この事業は競合が少なく、これからも伸びる可能性をヒシヒシと感じています。

2.0 億円超



この築35年の古家がまるで新築のように生まれ変わり、リノベーションモデルハウス誕生！

人口減と新築減・・・、将来経営をどうしていくか・・・、頭を悩ませていた。

私たちの会社は、江戸時代末期より代々続く大工がルーツです。

私は7代目です。これまでは新築注文戸建てを中心に事業をしてきました。

代々地元で長く建築業を続けていますので、紹介もあり、安定した経営を続けてきました。



しかし、**原価上昇**や**今後の住宅着工数の減少**を考えると、**新たな事業を始めなければと悩む**ようになりました。

その時、たまたま目についたのが、

客単価1500万円超の戸建てリノベーションで業績を上げている事例でした。

それまでにメンテナンスや簡単なリフォームはしていましたので、リフォーム業への抵抗はありませんでした。

ですが、増改築のような**大型リフォームは単価もバラバラで見積も面倒くさい**し、営業には建築知識も必要で、経験豊富な技術者しかできないと思っていました。

しかし、**業績を上げていた事例企業の営業は未経験社員**でした。

それで、1500万円を超えるリノベーションを受注していると知り、驚きました。

そこで、その事例企業が取り組んでいたリノベーション事業のビジネスモデルを導入することにしました。その後は、驚くほど順調に受注が続き、**一年目で2億円受注が達成**できました。

しかも、**営業社員は中途採用した未経験社員2名**です。当時は、入社してまだ1年目でしたが、思っていたよりも順調にスタートが切れました。

今思えば、その成功要因は2つでした。

- ①**1000万円以上の大型リフォーム客の集客に成功した**
- ②**未経験営業でも受注ができる営業フローが作れた**

築35年の古家を
リノベモデルハウスへ



戸建てリノベーション専用サイト



新築注文住宅でもそうですが、まずは集客です。

しかも、この事業では予算1000万円以上のリフォーム検討客を集め続けなければいけません。初めは、それがまったくイメージできませんでした。

それを可能にしたのが、**リノベモデルハウスと専用ホームページ**でした。

しかも**新築の建て替え受注につながる**ケースもあり、新築注文戸建ての売上アップにもなっています。また、感じているのは競合会社が少ないことです。この事業は一般のリフォーム会社と競合することはまずありません。今では参入して本当に良かったと思っています。

さて、このように順調に成果が上げられるようになった2つ目の決め手は営業の仕組み化にあります。そのおかげで高い確率で現調アポがとれ、その後の提案もスムーズに進み、受注につながっています。以下は、私たちが取り組む営業フローです。



初期接客アポ率75%を超える勉強会



モデルハウスやホームページに反響があったお客様に、まずは勉強会へ参加していただきます。その後に、建物診断へ進みます。**私たちが特に力を入れたのは勉強会誘導と建物診断アポ**です。その結果、新規集客から現地調査、そしてヒアリングから申込み、契約までがスムーズに進められるようになっていきます。

実際、**新規集客から契約までの契約率は20%を超えています**。しかも、このビジネスモデルは新築戸建てと同じく**坪単価提案**なので、設計申込みまでの決断を早くいただけています。**新規集客から申込みの意思決定をいただくのは、およそ1~1カ月半くらい**です。見積を何度もさせられることを心配していましたが、スピーデイに申込み、契約までいただいております。これは助かっています。

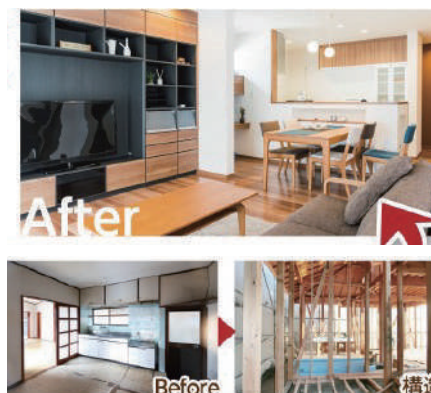
原価上昇や住宅着工棟数の減少など、新築には逆風が吹きますが、「築古戸建て」や増え続ける「空き家」を対象とするリノベーション事業で成果がでましたので、社内の雰囲気も上がってきています！

その影響なのか、新築注文事業もおかげさまで好調です。

また、我々のエリア（三重県松阪）でも空き家が増え続けていますが、地域の社会問題を解決していく事業としても考えていきたいと思っています。いいスタートが切れましたので、新築とリノベーションの2本の柱で今後も積極的な展開を進めていこうと考えています。

リノベーションモデルハウス

1棟目モデルハウス



2棟目モデルハウス





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
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

ここまで有限会社北山建築様の参入の成功事例企業レポートをお読みいただきましたが、いかがでしょうか？

申し遅れましたが、私 株式会社船井総合研究所リノベビジネスチームの吉川顕と申します。現在全国で、新築住宅業、リフォーム業をおこなっている皆様へ、「リノベーション」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。北山建築様が実施されているリノベーション事業の業績アップについて解説させていただきます。

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



チャンス!

ブルーオーシャン市場

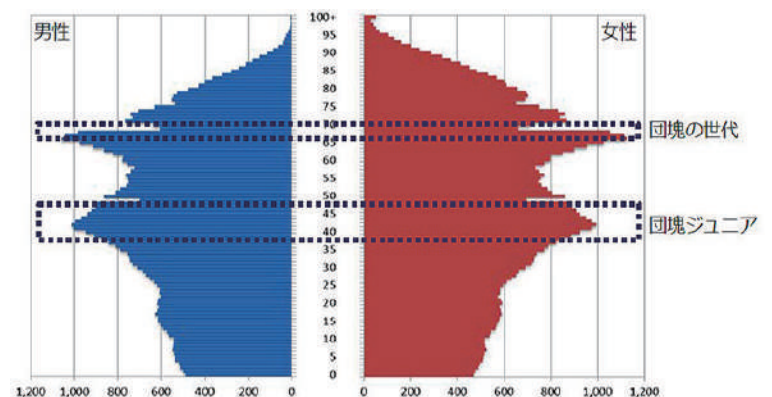
左記の理由からまだ参入企業は少ない状況。

新規参入企業が少なく競合が少ないこともあり、**現調契約率90%**
を実現される会社も続出!

リノベーション事業参入により、新規顧客の開拓

戸建てリノベーション事業を立ち上げるにあたり重要なポイントは、北山社長のレポートにもありましたが、ターゲットを明確にすることです。**新築客層、建て替え客層、リノベーション客層**をしっかりと見極めなければ、既存事業の集客や売上を圧迫しかねません。

増改築リノベーションでは、**人口のボリュームゾーン**である40代～50代を含めてターゲットとしており、新築事業とは**違うマーケット**を押さえ、



新築住宅事業に加えて**売上をプラスオン**させることができます。

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。

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)

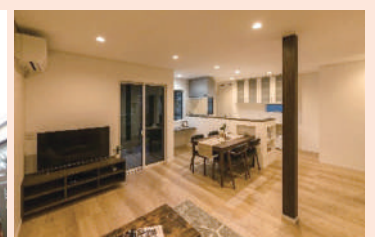
売上 新築24億円+リノベーション事業5億円

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立ち上げ、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立ち上げ

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)

コロナ禍の事業立ち上げから

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 **60** 社

業績拡大企業続出中!



※取り組み企業数は2022年11月時点

リノベーション新規参入セミナーのご案内

案件化すれば、ほぼ成約できるブルーオーシャン事業です。ぜひ、今すぐお申込みください。

しかし、今回ご提案するのは坪単価制で受注するものです。これで新築住宅の営業と変わらない営業ができるようになります。

我々が、リノベーション事業のコンサルティングに関わらせていただくなかで感じるのは、住宅会社にとってリフォーム事業の参入はハードルが高いということです。



リノベビジネスチーム

1500万円戸建てリノベーションセミナー

4日間
限定!!

2023年

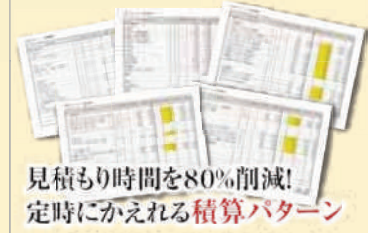
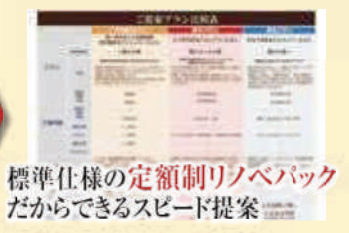
1月24日(火) 1月25日(水) 1月26日(木) 1月31日(火)

オンラインセミナー 13時~16時30分 (ログイン開催12:30~)

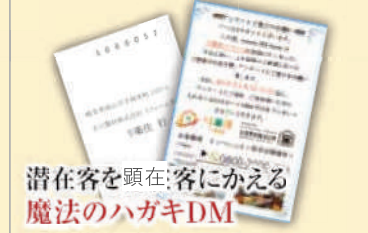
経営者様の参加推奨

商品・集客・営業ノウハウを公開

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ターゲットを見極めた集客・商品・営業の連動した戦略
- ③現調契約率70%超営業システムを実現するツール・マニュアル導入

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! 1500万円戸建てリノベーション新規参入セミナー

講演内容&
スケジュール

2023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。

1月24日(火) 1月25日(水) 1月26日(木) 1月31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

講座

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

分譲デベロッパーから1998年に船井総合研究所入社。以来、住宅不動産業界で業績向上コンサルティングに関わる。これまで新築戸建てや分譲戸建て事業の業績向上、そして土地活用事業における資産家マーケティングで主に成果を上げてきた。今は、「持ち家戸建てリノベーション事業」の立ち上げから売上10億円を目指すコンサルティングを中心に活動する。

北山建築 成功の軌跡

特別
ゲスト
出演

第2講座



講師 北山 裕史氏

有限会社北山建築
代表取締役

江戸時代末期から、家づくりの中心である大工の棟梁7代目の社長。三重県松阪市に本社を構える工務店で、『想ほーむ』『2you』ブランドで新築注文住宅を展開し、松阪市の地元工務店では有数な実績を誇る。2019年12月より、新たに戸建てリノベーション事業として『リノベのkokoro』を立ち上げる。業界未経験の営業社員で進めているが、営業の仕組み化を図ることで順調に立ち上がり、初年度で受注申込2億円を超えることに成功している。

戸建て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

大学卒業後、船井総合研究所に入社。現在は、一貫して戸建リノベーション事業のマーケティングを専門に従事している。大切にしているコンサルティング姿勢は、「現場主義コンサルタント」。社長、社員の思いを実現するため現場主義でコンサルティングを行う。現場の課題に正面から向き合い、課題を解決していくことを大切にしている。

まとめ

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

船井総合研究所で唯一、二級建築士の資格を持ち、営業・プラン設計・施工現場といった実務に精通したコンサルタントとして活躍している。大学卒業後、大手ハウスメーカーで施工管理を1年間経験し、リフォーム営業設計としても年間2億4000万円を売上げトップセールスになった経験がある。

お申込みは今すぐ右のQRコードから!

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/093388_lp/

船井総研 リノベーション

検索

※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

WEB 開催 1月24日(火)

お申込締切日 1月20日(金)

WEB 開催 1月31日(火)

お申込締切日 1月27日(金)

WEB 開催 1月25日(水)

お申込締切日 1月21日(土)

WEB 開催 1月26日(木)

お申込締切日 1月22日(日)



TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで※休業期間中は電話がつながりなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込みは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。