

# 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!

1500万円戸建リノベーション新規参入セミナー

2023年 ※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。

2月21日(火) 2月22日(水) 2月25日(土) 2月28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

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

講座	講師・内容紹介
第1講座	<p><b>業界時流解説</b></p> <p><b>講師</b> 味園 健治 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビビジネスチーム 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。これまで新築戸建や分譲戸建事業の業績向上、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、「持ち家戸建リノベーション事業」の立ち上げから10億円を目指すコンサルティングを中心に活動する。</p> <p><b>ポイント</b> 住宅業界の現在の時流と今後の業界予測について解説。</p>
第2講座	<p><b>エコ・ビータ 成功の軌跡</b></p> <p><b>講師</b> 下野 邦夫氏 株式会社エコ・ビータ 代表取締役 建築家を志し、設計事務所就職後、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、本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・リノベーションと合わせて5億円まで創業1代で業績を上げた会社です。</p> <p><b>ポイント</b> 新築住宅を中心に業績をあげていたエコ・ビータがどのように戸建リノベーション事業を立ち上げ、成功するまでに至ったか、その成功の軌跡を解説。</p>
第3講座	<p><b>戸建リノベーションビジネスモデル解説</b></p> <p><b>講師</b> 阪口 和輝 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビビジネスチーム リーダー 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。</p> <p><b>ポイント</b> 戸建リノベーションビジネスモデルの解説および、最短最速で成功するためのポイントを解説。</p>
第4講座	<p><b>まとめ</b></p> <p><b>講師</b> 吉川 顕 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビビジネスチーム 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。</p> <p><b>ポイント</b> 戸建リノベーションビジネスで成功するために、明日から取り組んでほしいことを解説。</p>

お申込みは今すぐ右の二次元コードから!

※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。

右記の二次元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/093873\_lp/  
TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

WEB開催	2月21日(火)	WEB開催	2月28日(火)
お申込み締切日	2月17日(金)	お申込み締切日	2月24日(金)
WEB開催	2月22日(水)		
お申込み締切日	2月18日(土)		
WEB開催	2月25日(土)		
お申込み締切日	2月21日(火)		

【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か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。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

売上2~3億円の注文住宅会社必見セミナー!

間くだけ  
OK!

# 新築+リノベ

商圈人口8万人の地方エリアで実現!

パート社員活躍で地域一番店に!

# 5.2億円



株式会社エコ・ビータ 代表取締役 下野 邦夫氏

未経験OK

リノベーション  
平均単価  
1,280万円

契約率  
32%

- 1拠点売上2.4億円を目指す戸建リノベ専門店!
- 客単価1,000万円以上の大型リフォーム集客法!
- 未経験者でも営業ができる定額制パック商品!
- パート社員でも契約率68%を超える営業ツール!

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。

オンライン開催 2023年2月 21日(火)・22日(水)・25日(土)・28日(火)

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.S093873

主催

明日のクレートカンパニーを創る  
Funai Soken 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

Webページからセミナー情報をご覧ください。



# 5.2億円売上達成

## 売上3億円の注文住宅会社がリノベ専門店に参入! 新築×リノベの相乗効果で



ゲスト  
講師

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。

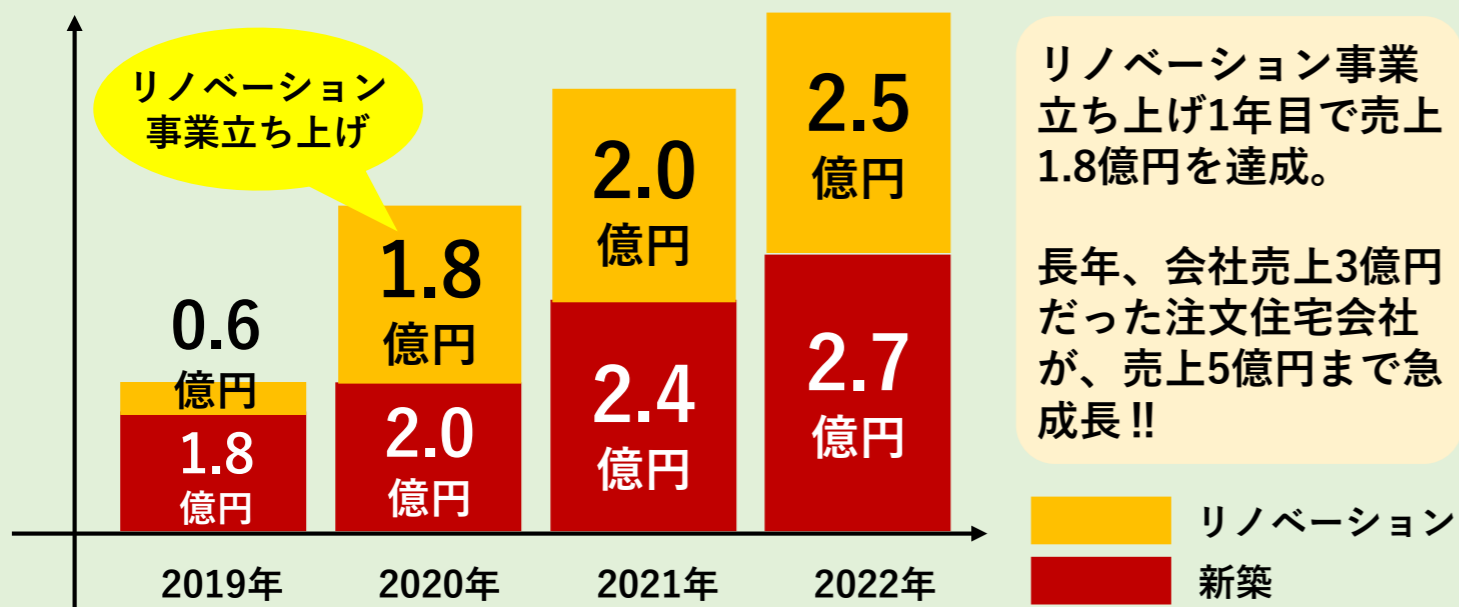
### ① 注文住宅会社の悩み

当時は新築事業がメインで、リフォームは新築OBと紹介のみ。2019年のリフォームの年商は、OB・紹介のみで6,000万円程度でした。

弊社のあるエリアは閉鎖的な商圈で、人口は目に見えて減少しており、新築住宅の受注は減っていくこともわかっていました。

また、社長自身が営業・受注をしており、組織的成長が見込めない状態でした。

### ② リノベ専門店参入後の業績の推移



リノベーション事業  
立ち上げ1年目で売上  
1.8億円を達成。

長年、会社売上3億円  
だった注文住宅会社  
が、売上5億円まで急  
成長!!

### ③ 建替えかリノベ検討客へのアプローチが大成功!!

リノベーション事業を立ち上げたことによる相乗効果は、**建替え検討客を新築・リノベーションのどちらへも誘導することができた**ことです。それにより、これまでアプローチできていなかった客層を獲得することができました。

### ④ 成功の秘訣は“リノベーションモデルハウス”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、スムーズに業績を上げることができました!!

### ⑤ パート社員でも受注できる営業ツール・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ったことで、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た。

# 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

## F社(住宅会社)

売上 15億円+リノベ売上5.2億円  
 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5.2億円(シェア20%)を受注!

## T社(住宅・不動産会社)

売上 13億円+リノベ売上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。

## N社(住宅会社)

売上 6億円(リノベーション事業4億円)  
 商圈 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!

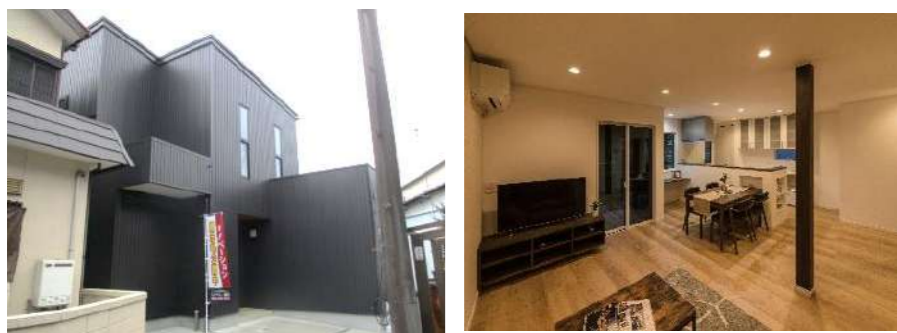


新築事業を中心に6億円の実績をあげる注文住宅系の工務店が、2019年にリノベーション事業に参入し、初年度4億円を受注をあげる驚きの事例に!

## 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3.3億円達成!多拠点化で10億円を目指す!

## K社(住宅会社)

売上 9億円+リノベ売上2.0億円  
 商圈 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2.0億円受注!



注文住宅系の住宅会社が、住宅着工棟数減少に備えてリノベーション事業に新規参入し、未経験社員でも受注できる家づくり勉強会システムの仕組み化で初年度2.0億円受注!

## S社(リフォーム会社)

売上 5.6億円(内リノベ売上1.8億円)  
 商圈 青森県八戸市(人口:26万人)

モデルハウスOPENから2ヵ月で  
 2,500万円のスピード受注を達成!



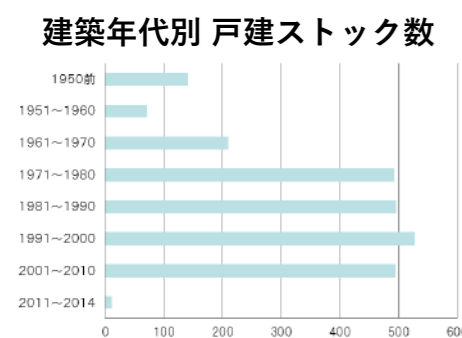
リフォーム売上5億円の地域一番店クラスのリフォーム会社が、リノベーションモデルハウス集客で、1000万円予算集客が、10件/年⇒50件/3ヵ月に増加!OPEN3ヵ月で受注5400万円(5件)平均単価1080万円。

# 新たな収益の柱になる！戸建リノベーション専門店 3億円モデル大公開

事業立ち上げ初年度で即時業績アップ！！

今、「戸建リノベーション専門店」に新規参入すべき3つの理由

## 理由① 需要拡大 & 競合不在



これからも増え続ける  
築35年以上の築古戸建。  
**900万戸超**  
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・低リスクビジネス

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**

このような方に **おすすめ**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**リノベ積算システム**！

## 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!** リノベ専門サイトで**安定的に大型案件**をHPから集客！
- POINT!** 潜在客を顕在客に変える**魔法のハガキDM**で案件化率アップ！

## 採用ゼロ・未経験でも売れる営業戦略

- POINT!** 勉強会営業の導入で**現調対成約率65%**！
- 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!** 建築知識不要の**現場調査システム**！