

住宅業界! **多ブランド戦略** の秘訣!!

東京会場

リアルで
聞けるのは
今回限り!

1 拠点売上最大化!

新築+ リノベーション

25.1億円

わずか
13万人の
商圏で!

多ブランド戦略が功を奏し、コロナ禍の厳しい時期にリノベーション事業が会社を支えてくれました。
想像以上の成長で、今期は会社の中で一番の稼ぎ頭です。

「事業会社の社長をつくりたい」という経営方針発表会での社長の言葉に夢を抱きました。
がんばってきた甲斐あって、実際にリノベーションを事業会社化することができました。

特別ゲスト グループCEO

株式会社望みグループ
ホールディングス
代表取締役社長兼CEO
倉坪 茂親 氏

特別ゲスト 事業会社社長

株式会社つ・な・ぐ
取締役社長
大矢 廣之 氏

営業たった**2人**で
戸建リノベーションで**5.1億円**
平均単価**2,400万円**のビジネスモデル

2023年
東京会場
3月**15日**水
13:00~16:30 (受付 12:30~)
株式会社船井総合研究所 東京本社

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、
何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催

住宅会社多ブランド戦略セミナー

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

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。

お問い合わせNo. S095415



Webからお申込みいただけます。(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。)→ 095415 🔍

住宅会社・工務店 が取り組む新規ビジネスセミナー

リノベーション事業に新規参入から
丸4年会社の主力事業に成長する
までの軌跡をお話いただきます。



5.1 ^{リノベーション事業で新たに}億円受注!!

少しでもご興味ある方、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

高粗利商品パッケージ

1棟受注の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

非競争型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

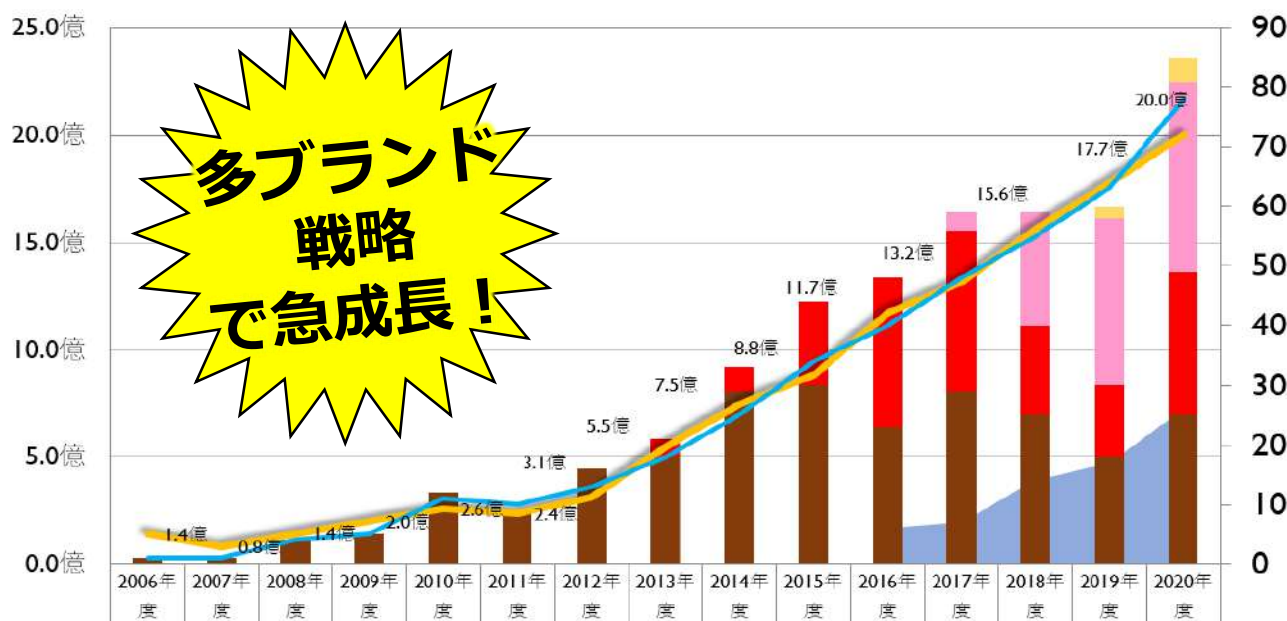


参加特典
業界時流レポート

※セミナー参加の上、アンケートにお答えいただいた方に業界時流レポートをプレゼントしています。

～ 成 長 の 軌 跡 ～

商圈わずか**13万人**の町で、売上**25.1億円**
まで業績を伸ばした**多ブランド戦略法**！



売上**1億円**の小さな製材会社が**25.1億円**まで成長できましたので、人口が少ないことや多店舗化を悩む会社に、多ブランド化について聞いていただきたいです。

ここでは、少し成長秘話をお話しさせていただきます。



ゲスト
株式会社望みグループ
ホールディングス
代表取締役兼CEO
倉坪 茂親 氏

～ 両 社 長 質 問 ～



ゲスト
株式会社望みグループ
ホールディングス
代表取締役兼CEO
倉坪 茂親 氏



ゲスト
株式会社つ・な・ぐ

取締役社長
大矢 廣之 氏

～倉坪社長に質問～

住宅事業に参入された経緯は何ですか？

4代目として、2007年に入社して製材業をしていたのですが、デザインが好きだったこともあり、製材業の基盤を活かして住宅事業

「NOZOMI HOME」を立ち上げました。

3年目から4棟、5棟、12棟と事業が成長し、先代社長からも会社からも認めてもらえるようになりました。この頃から社員が増え始めて、その初期メンバーといってもいいのが、事業会社の社長を務める大矢です。

～ 両社長質問 ～



～倉坪社長に質問～

リノベーション事業に参入された経緯は何ですか？

弊社のミッションに、「社員や協力者の幸せを通し、一人でも多くのお客様に、一生涯を通して、幸せな暮らしを提供し続けます。」とあるのですが、NOZOMI HOMEブランドも他の新築ブランド、リノベーションブランド「リラクス」もあくまでも手段の一つで、地元飛騨高山エリアの方々の幸せな暮らしを提供するために、**デザイン住宅も、ローコスト住宅も、リノベーション住宅も、すべて提供できる多ブランドの会社になることは必然の流れでした。**その中で、住宅着工棟数減少の時流に乗れたのはラッキーでした。

～ 両 社 長 質 問 ～



～大矢社長に質問～

リノベーション事業の部長を任されたときは、どんなお気持ちでしたか？

入社以来社長についてきて、当時は工務部の部長まで任せていただいていたのですが、正直、**リノベーションマーケットの可能性**をここまで感じておらず、モチベーションが高かったとは言えません。

ただ、社長や一緒についてきてくれたメンバーを裏切るわけにはいかないので、工務担当から**販促・商品・営業管理**まで任せられるようになり、事業成功のために必死だったのは覚えています。

～ 両 社 長 質 問 ～



～大矢社長に質問～

リノベーション事業立ち上げで、一番苦勞されたことは何ですか？

初年度は言われるがままに、がむしゃらに取り組んで**3.4億円**の受注があったので楽しさもあったんですが、2年目で少し**低迷**して2.6億円くらいになった時は苦しかったです。

やっぱり販促・集客がわからなかったのが一番苦勞しましたね。

ただ**メンバーが増えて**、高い目標を掲げることで、新築事業に負けない事業にするんだと覚悟を決めた時から、投資の怖さを捨てることで急成長できたので、忙しい中こなしてくれたメンバーには感謝です。

～ 両 社 長 質 問 ～



～大矢社長に質問～

事業会社の社長を志したのは、いつからですか？

2020年の経営方針発表会で、HDの倉坪社長が10のグループ会社をつくり、10人の経営者を輩出したい！という話を聞いた時に、もしかしたら私にも可能性やチャンスがあるのではと思い、その時からリノベーション事業を事業会社にして社長就任するのが目標になりました。

高い目標が大きな成果を生むということもこの時に学び、管理職・責任者としての視座が高まったと思います。

～ 両 社 長 質 問 ～

～最後にお二人に質問～

今、リノベーション事業に描く未来は何ですか？



ゲスト
株式会社望みグループ
ホールディングス
代表取締役兼CEO
倉坪 茂親 氏

弊社初の事業会社の社長として、しっかり実績を残してほしいですね。事業を立ち上げるのは私の仕事ですが、成長させるのに社員のチカラが必ず必要ですので、今後まだまだ成長するであろうリノベーションマーケットに期待しています。



ゲスト
株式会社つ・な・ぐ
取締役社長
大矢 廣之 氏

HD（ホールディングス）からいただいている目標数字は、5.1億円を10億円の会社にということですが、5年で20億円が目標です。より多くの人を幸せにするために事業の成長は不可欠ですので、社員・お客様をつなぐような会社にしていきたいです。

セミナーに来ていただいた方によかったと思ってもらえるようにお話しできればと思います。

一軒目のリノベーション展示場が大ブレイク



はじめてのリノベーション展示場を

交通量の多い道路沿いにしたがポイント。スタートダッシュから一軒目のリノベーション展示場だけで、**300組以上のお客様の集客**に大成功。現在5軒目の展示場を展開中。一定期間保有後、出口で売却もスムーズにできており、事業展開の要となっている。**一軒目のモデルハウスだけで3億円以上の売上**を記録。

リノベ専門店ショールームで、さらに成長を加速！



さらなる飛躍のため、大型の単独ショールームをOPEN
ショールーム内には、複数のリノベモデルテイストを企画。コロナ禍でのOPENでは、70組以上が集まる。ショールームOPEN後、2,000～3,000万円クラスの大型のリノベーション案件の問い合わせが急増し、明らかに客層が良くなってきている傾向。

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

住宅会社多ブランド戦略セミナー

2023年 3月15日(水) 13:00~16:30

会場

株式会社船井総合研究所
東京本社

住所

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号
日本生命丸の内ビル21階 JR東京駅丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般価格

税抜20,000円

(税込22,000円) / 一名様

会員価格

税抜16,000円

(税込17,600円) / 一名様

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

講座	講師・内容紹介	
第1講座	住宅・リフォーム業界時流予測	
	 講師 吉川 顕 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1 リーダー ポイント 住宅着工棟数減少時代に業績を上げ続ける会社から読み解くライフサイクル!	
第2講座	多ブランド戦略の秘訣	
	 講師 倉坪 茂親氏 株式会社望みグループホールディングス 代表取締役兼CEO ポイント 全5ブランドの住関連ビジネスに取り組み商圏人口13万人の飛騨高山市で25.1億円まで業績を伸ばした成功の秘訣をお話しいたします。	
第3講座	リノベーション事業成功の秘訣	
	 講師 大矢 廣之氏 株式会社つ・な・ぐ 取締役社長 ポイント 人口13万人の町で、リノベーション事業新規参入初年度3.4億円を達成し、営業2人で2022年5.1億円の業績を上げた成功の秘訣をお話しいたします。	
第4講座	戸建リノベーション成功事例大公開	
	 講師 阪口 和輝 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2 リーダー ポイント 住宅会社が続々参入する今注目の第3の新築ビジネスとは? 全国59社の加盟する成功事例企業紹介! 平均単価1500万円の戸建てリノベーション新規参入法徹底解説!	
第5講座	明日から取り組むべきこと	
	 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 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!	

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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095415>

東京会場

3月15日(水)

※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)

お申込み締切日 3月11日(土)

