

セミナー翌日からすぐ使える**超実践的** **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします!

戸建てリノベーションビジネス新規参入セミナー

2023年9月14日(木) 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)
お申込み期限: 9月10日(日)

講座内容
&
スケジュール

受講料

会場 株式会社船井総合研究所 大阪本社
住所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル
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

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
※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、会場はマイページ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。

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 ポイント 住宅着工棟数減少・原価高騰など、最新の時流を読み解き、今参入すべき市場・ビジネスモデルについてご紹介します。 講師 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 チーフコンサルタント 味園 健治	
第2講座 特別 ゲスト 講演	 戸建てリノベーション事業新規参入成功の軌跡 ポイント 平均客単価1,700万円超の戸建てリノベーション事業立ち上げの軌跡と、成功ポイントをご講演いただきます。 株式会社タキナミ 代表取締役 瀧波 成嘉氏	
第3講座	 戸建てリノベーション成功事例大公開 ポイント 住宅会社・工務店・リフォーム会社等が続々と参入し始めている「第3の新築」ビジネス。平均客単価1,500万円超の戸建てリノベーションビジネス新規参入法を徹底解説します。 講師 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リーダー 阪口 和輝	
第4講座	 明日から取り組むべきこと ポイント ビジネス新規参入の成功条件を整理!聞いた内容を即時実行に移し、成果に結びつけるための具体的な実践方法をお伝えします。 講師 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リーダー 吉川 顕	

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください

※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。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103548>

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。



住宅会社・工務店の事業主の皆様へ

「第2本業」 立ち上げ!

大阪会場
2023年9月14日(木)
13:00~16:30
株式会社船井総合研究所 大阪本社 (淀屋橋)



平均
単価
1,700万円
超え
**戸建リノベーション
本格参入セミナー**

新築事業から異動のスタッフ&新人で!

わずか**3名**で
3.2億売れる
戸建リノベ事業 成功の秘訣!



株式会社タキナミ
代表取締役 **瀧波 成嘉氏**

福井県の有力ビルダー社長がリアル登壇する唯一無二のセミナー

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

戸建てリノベーションビジネス新規参入セミナー

お問い合わせNo.S103548

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。

当社ホームページ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。103548

住宅会社が「第2本業」を立ち上げて業績拡大!!

客単価1,700万円超戸建リノベーションで

3.2億円売上達成

福井県 福井市（人口26万人エリア）



ゲスト
講師

独占インタビュー!!

株式会社タキナミ
代表取締役 瀧波 成嘉 氏

当社は、福井県で新築・分譲事業を中心に年間60棟ほどの実績を持つ住宅会社になります。近年の原価高騰に伴う新築事業の先行き不安に伴い、戸建リノベーション事業の強化を図ってきた当社ですが、今年度は売上3.2億円を達成することができました。

今後、ますます中古住宅市場は活発になると予測される中で、当社が強みとしている性能向上を武器にリノベーション専門店としての地域一番店を目指していきたいと考えております。

① 原価高騰の影響を強く受けた新築業界

近年の**原価高騰に伴う販売価格の上昇**により、弊社の新築事業は売上・粗利率の面において非常に大きな影響を受けています。おそらく全国の住宅会社・工務店はどこも同じような課題に苦しんでいるのではないのでしょうか。

弊社では、新築着工棟数の減少に伴う先行き不安を解消するために、約3年前より戸建リノベーション事業を「第2本業」とするべく、事業の立ち上げに取り組んできました。その**戸建リノベーション事業の立ち上げの軌跡や、成功事例・失敗事例**をお伝えできればと思います。

② 戸建リノベーション事業の業績推移

平均客単価は
1,700万円!

3.2
億円

0.3
億円

新築メンテナンス

リノベ事業参入後

新築のメンテナンス事業部から、戸建リノベーション事業部を立ち上げてきました。

近年、新規の採用や新築事業部からの異動社員により組織を拡大してきました。

そのようなりノベーション未経験社員でも、売上を伸ばすことができる**ペア営業体制**を整えてきました。

③ 新人でも売れる戸建リノベ成功の秘訣

弊社ではリノベーション商品をモデルハウスとして見える化したことで、新人でも商品の説明を容易に行うことができます。

築42年の
リノベーション
モデルハウス



④ 2,000万円級リノベをバンバン受注するプレゼン手法

昨年度までは2,000万円以上の単価のお客様は、建替えることが多かったため、リノベ客単価は1,200万円にとどまっていたが、今年度より3Dパースを用いたプレゼン提案を行うことで、費用に見合った工事ができるイメージをつけていただくことができ、**2,000万円級の高単価受注件数を伸ばすことができました!**



⑤ セミナーでお伝えする『成功事例』と『失敗事例』

- (1) 2棟建ててわかったリノベモデルハウス成功のポイント
- (2) 客単価1,500万円以上のリノベ客の集め方
- (3) 新人・建築知識ゼロでも売れる商品パッケージの作り方



ここだけしか聞けない「第2本業」成功の秘訣!!

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13万人の超閉鎖商圈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!

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!



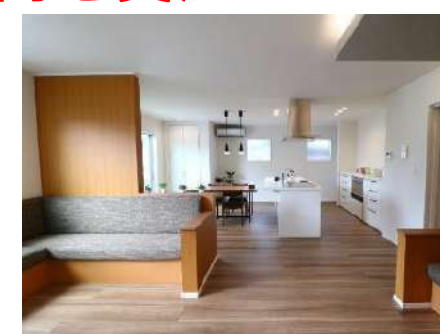
注文住宅系の住宅会社が、リノベーション事業に新規参入し、づくり勉強会システムの仕組み

宅着工棟数減少に備えてリノベ未経験社員でも受注できる家化で初年度2.0億円受注!

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4億円の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家を立ち上げ、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!

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!



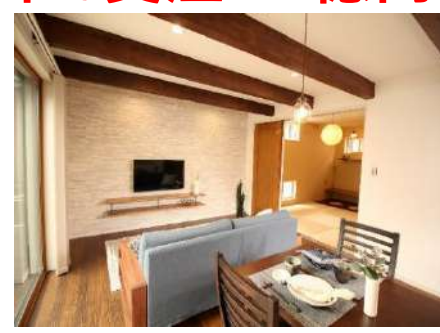
リフォーム売上5億円の地域会社が、リノベーションモデル集客が、10件/年⇒50件/3ヵ月5400万円(5件)平均単価10

一番店クラスのリフォーム会社で、1000万円予算月に増加!OPEN3ヵ月で受注80万円を達成。

E社(太陽光・蓄電池会社)

売上	4億円(リノベ売上1.9億円)
商圈	兵庫県加古川市(人口:26.7万人)

太陽光・蓄電池会社が業態付加!
建築未経験1年目で受注1.9億円



太陽光・蓄電池の訪問販売会社が、売電価格の低下に伴う先行き不安対策として、リノベーション事業の立ち上げを決断。建築未経験メンバーでも売れる、商品設計・モデルハウス開発で立ち上げ初年度1.9億円の受注を達成!

住宅会社の**新たな収益の柱**になる！
戸建リノベーション専門店

事業立ち上げ初年度で即時業績アップ！！
3億円モデル大公開

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

建築年代別 戸建ストック数

建築年代	戸建ストック数 (単位: 千戸)
1950前	100
1951~1960	150
1961~1970	200
1971~1980	250
1981~1990	300
1991~2000	350
2001~2010	400
2011~2014	500

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 **オススメ**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
年間**300組**集
客！



POINT! リノベ専門サイ
安定的に**大型**
HPから集客！



POINT! 潜在客を顕在客
魔法のハガキ
案件化率アップ
に**DM**で
変える！



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！

