

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!

講座内容
&
スケジュール

受講料

東京会場開催 定額制デザインリフォームセミナー

2023年**10月18日水** 13:00~16:30(受付開始 12:30~)
申込締切日:10月14日(土)

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

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。

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。

講座	講師・内容紹介
第1講座	<p>リフォーム業界時流予測</p> <p>量販店の参入で粗利率も契約率も落ちた… 原価高騰で粗利率が落ちた… 競合が増え集客数が落ちた… 全国のリフォーム会社の動向と高生産性実現の方法</p> <p>講師 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</p>
第2講座 特別ゲスト講演	<p>デザインリフォーム立ち上げストーリー</p> <p>地域ナンバーワンの新築・リフォーム会社が、 デザインリフォーム事業に参入するまでの経緯と OPEN集客・営業成功の秘訣を大公開!</p> <p>株式会社森住建 代表取締役 森 浩幸氏</p>
第3講座	<p>デザインリフォームビジネスモデル解説</p> <p>リフォーム業界新ビジネス登場!!</p> <p>① 設計士不要のデザインパッケージ ② 高契約率を実現するテスト診断システム ③ 平均単価350万円を実現するショールーム経営法</p> <p>講師 株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ リノベデベロップメントチームリーダー 西村 諒</p>
第4講座	<p>業績を上げる4つの戦略</p> <p>成長している企業が取り組む戦略と 明日から取り組むべきこと</p> <p>講師 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 味園 健治</p>

受講は、法人企業の経営者・経営幹部に限ります。個人での参加やコンサルタントの受講はできませんので、予めご了承ください。

お申し込み方法

[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/104021>
【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。



リフォーム会社の事業者の皆様へ

新ビジネスモデル登場!!

設計士不要! 未経験者でもできる!

デザインリフォーム 専門店

平均単価 **350万円** 定額デザインパッケージリフォーム

営業 **3名** で 年商 **3億円** 営業利益 **10%** 儲かる!! 新事業

この内容を聞けば、デザインリフォーム専門店立ち上げ方が分かる! 詳しくは中面へ!

特別ゲスト講師

株式会社森住建 代表取締役 **森 浩幸氏**

高単価の案件が急増!
オープンイベントから驚異の集客
2日間で見積金額 **5,750万円!**

平均単価 **440万円** 取り組み前の **4倍**

東京会場開催 **2023年10月18日水** 開催時間 13:00~16:30(受付開始 12:30~)

定額制デザインリフォームセミナー お問い合わせNo. S104021

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
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。 104021

デザインリフォーム
事業参入を
決めた理由は？

県内一番の住宅リフォーム会社になるためです。

これまで注文住宅を主力にしながら、住宅リフォーム事業は3店舗まで拡大してきました。

ここから県内一番になるためには新規出店か他の事業を展開するかの、どちらかを選ぶ必要があります。そこで商圏特性を考慮し、既存事業の新規出店よりも、新たなリフォーム事業を展開した方が県内一番になる絵が見えました。

これまでの住宅リフォーム事業は100万円くらいまでの水まわりを中心としたリフォームと、1000万円以上の増改築やリノベーションで展開してきました。

その結果、300万円くらいのリフォームが

空く状態となっていて、この価格帯を狙うデザインリフォーム事業を考えると、なりま



新規事業として
デザインリフォームを
選んだ理由

デザインリフォーム事業を決めるまでに、他の事業も考えました。

例えば、中古住宅を仲介しながらリフォームを提案する事業や、マンションリノベーションや店舗リノベーションも検討しましたが、競合環境やマーケット規模から事業化は難しいと判断しました。そこで、「キッチンから始めるデザインLDKに特化したリフォーム事業」を決めました。

注文住宅やリノベーション事業で培ってきた施工力や設計提案力を活かせる。また、この事業で業績を伸ばしている会社の取り組み方や伸びている理由を調べると、自社にも共通するものが多くありました。

市場規模の大きさ、競合状況、自社の強みを活かせること、そして、すでに業績を伸ばしている会社があることがデザインリフォーム事業の立ち上げを決めた理由です。



デザインリフォームの
立ち上げで大切にしたい
ことはなんですか？

事業の「専門店化」と営業社員の「専任化」です。

当社のデザインリフォーム事業が他にはない魅力的なものとして、お客様から見られるようにならなければ成功は難しいと考えました。そのため他のリフォーム事業から分離独立させて専門店としての事業化を決めました。

それから住宅リフォームの集客もWebへシフトして行っています。デザインリフォームも同様でしょう。その集客力を高めるためにも、専門店として特化した打ち込みが必要と考えました。

そして、営業社員は他のリフォーム事業からコンパートしました。兼務では成果が上がるまでに時間がかかりません。専任化することで成果が上がるまでのスピードを上げていきたいと考えています。



デザインリフォーム事業の
可能性はどのように
考えていますか？

まずは商圏人口20万人の設定で展開していきますが、そこでのデザインリフォーム需要は25億円を想定しています。まずはそこで地域一番の実績を目指し、そのあとは他のお店でも展開を進めていきます。そうすることでデザインリフォーム事業だけで5億円くらいの売上げをつくっていきたくですね。

キッチンやリビングを含めてトータルに空間デザインができるリフォーム会社は少ないです。そのため、キッチンやリビングを別々のタイミングでリフォームしているケースが多いですね。

同じだけお金を使うのであれば、トータルデザインをすることで、これまでにない空間に生まれ変わります。社員と一緒に頑張ってお客様が感動する魔法のデザインリフォームを展開していきます。



県内一番を目指す社長の決断

新しいデザインリフォーム事業

成功の要諦

株式会社森住建

代表取締役 森 浩幸氏

注文住宅・リフォーム・リノベーション事業を展開

モデルゲスト講師紹介

愛する家族を、守る家。



会社理念

縁ある人の幸せに貢献する

今、世界には数十億人の人がいます。その中で“縁”を持つのは奇跡的なことです。

例えば、社員とその家族、お客様、協力業者さん。

ありがたいご縁で今があることに感謝し、ご縁を戴いた方の幸せに貢献します。

株式会社森住建の これまでの 住宅リフォーム事業

これまで地域の工務店として注文住宅事業と住宅リフォーム事業に取り組んできました。

おかげさまで、今では地域一番店として認められるエリアもできるようになりました。

また、戸建てリノベーションの完工件数ランキングで全国一位として認めていただくところもできました。

ただし、これまですべて順調に進んできたわけではありません。思うような成果が上がらずにお店を撤退させた経験もあります。

長く住宅リフォーム事業に取り組んできて、これからは事業を伸ばしていくためにもLDKの空間提案をするデザインリフォームに新たな可能性を感じています。

当日はこれまでの住宅リフォーム事業の経験とともに、これからの事業への想いをお伝えさせていただきます。



デザイン×リフォーム攻略の秘訣大公開!!

デザインリフォームは
チャンスに満ちた巨大マーケット!

デザインリフォームの市場規模は、2兆3000億円以上と船井総合研究所では試算している。リフォーム業界の中でも最もポ

リユームの多い水まわりリフォーム系のマーケットにデザインを掛け合わせ、平均単価を引き上げることができればその市場規模の大きさは計り知れない。しかし、これまで多くのリフォーム会社がこの巨大マーケットにチャレンジしてきたが、成功しているケースは多いとは言えない。それはデザインリフォームマーケット攻略に必要なポイントを押さえきれていないからだと思われる。

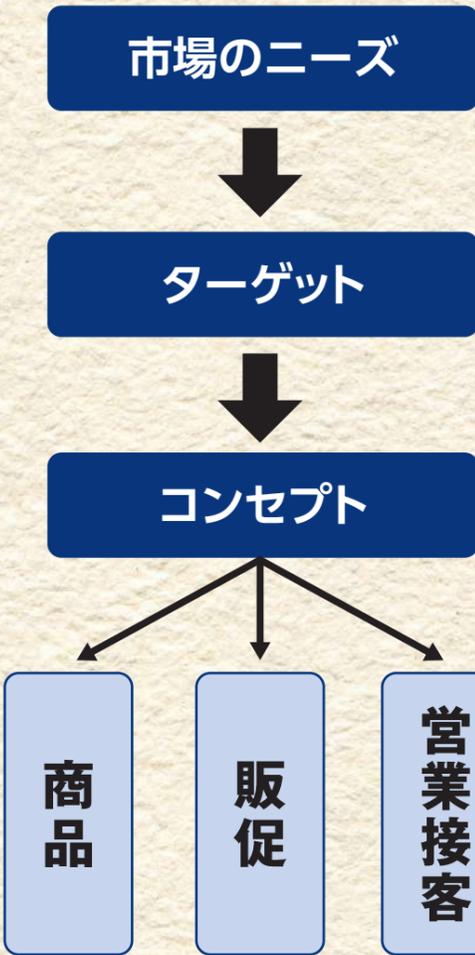
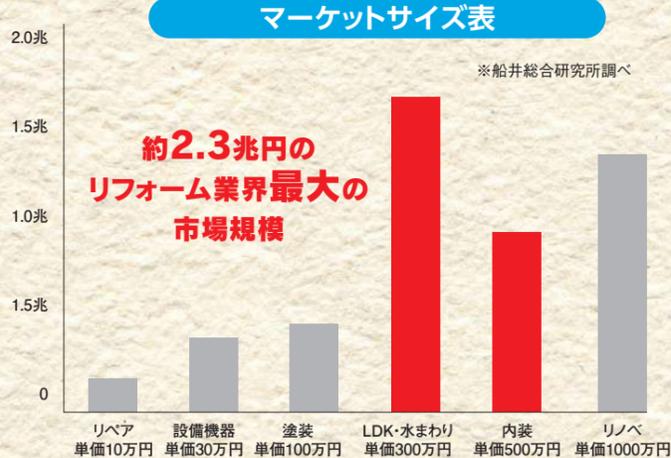
したがって、逆にそのポイントを知り、実施すれば巨大かつ競

専門店＝業態発想とは

ターゲットが明確であることが最重要ポイント! 業態発想、専門店とは、メインの客層にどのよう貢献するか(＝コンセプト)を中心に、商品・販促・営業などの全てでコンセプトを一貫させる業態のこと指す。

客層が集まり営業も苦勞し、ニッチマーケットになってしまいが、どうせするならおしゃれにしたいという客層であれば、主導権を持ってデザイン提案でお客様の心を掴むことができ、契約率も高く、来店されるお客様の悩みが似ているので、営業の教育もスムーズで生産性の高いビジネスになる。

合の少ない中で大きく業績を伸ばせる可能性を秘めているといえる!



デザイン力を「仕組み化」して
60代女性層の心を掴め!

ターゲットは、少子高齢化時代これから増える高齢者、60代の女性である。リフォームする人の多くがよく考えずに近くの会社だから、よくチラシが入っているから、価格が安いからなどという理由で会社を選んでいくことが少なくない。それ故に、相見積を2-3社取っているケースがほとんどである。そのような状況の中で、他社と差別化を図ることができているのがデザインである!

デザインリフォーム専門店では、おしゃれな人をターゲットとしているのではない。ごく一般的な、前述のような60代女性をターゲットにしている。「せつかくリフォームするのならおしゃれにしたい。」「キッチンリフォームをするなら、ダイニングや家具もセットで新しくしたい。」「そう考えるのが普通である。」

メディアミックス世代攻略法!

60代の女性がメインのターゲットとなれば、新聞折込はもちろん地域紙や井戸端会議、Web・Instagramまで網羅している世代で攻略が難しいマーケットになっている。その中でも注力すべきはホームページで、チラシなどの紙媒体もSNS媒体もすべて最終的には、ホームページを軸にシヨールームの来店予

しかし、多くのリフォーム会社ではデザイン提案や家具をセットで提案する仕組みがなく、それに応えることができていなかった。そこで!



約を獲得することになるので、このホームページで反響が取れるものになっていなければこのビジネスに成功はない。どのような媒体から経由して来店予約に導くかを仕組み化する高度な反響分析によるPDCA改善が、メディアミックス世代攻略の秘訣である。

Googleデータポータル構築により常に状況を把握できる体制を構築

安定集客安定受注
 営業1人当たり受注額 **9,000**万円

一般的なりフォーム営業の場合

反響数 **150**件 × 単価 **70**万円 × 契約率 **50%** = 受注額 **5,250**万円

忙しいばかりで受注が伸びない。
 最近では**競合と価格勝負**になり
粗利率が低下し、生産性も
 落ちている。



デザインリフォーム営業の場合

反響数 **60**件 × 単価 **300**万円 × 契約率 **50%** = 受注額 **9,000**万円

まず、来場されるお客様が変わりました。
 予算**300万円**を超える方が多く、
 デザインで**差別化**できるので
 価格勝負にならなくなりました。

生産性が上がり受注額が**1.7**倍に!

セミナーで学べること

デザインリフォーム成功の7つの秘訣

競合が消える
 デザインパッケージ作成の秘訣

即戦力化!

設計士不要で未経験者でも、
 お客様の心を掴むことができるデザインパッケージ作成の
 秘訣と方法を徹底解説!



契約率70%実現する
 テイスト診断システム

新
 開発!

お客様の好みを自動で絞り込み
 テイスト提案を外すことがなくなる
 診断システムのヒミツ公開!



平均単価350万円を超える
 LDKライティング提案法

未経験で
 できる!

高単価の秘訣は、照明計画にあった?
 実はおしゃれな設計士が提案しているライティング営業法を
 徹底解説!



粗利35%獲得できる
 家具セット販売営業法

大公開

他社と圧倒的に差別化できる家具・カーテン・照明の
 トータルコーディネート営業を実現するマニュアル大公開!



Webマーケティング法

月反響
 20件

LDK客を集めるSNS・Google広告戦略解説!

反響単価3万円で高単価客を集める方法

勝手に単価の上がる
 マーチャンダイジング作成法

経営は
 数学!

船井流平均単価算出法を徹底解説!

平均単価=√最低価格×最高価格!?

お客様が変わるショールーム経営

集客がほとんどなかったショールームが、イベントを
 開催することなくお客様の反響が取れるショールー
 ムに生まれ変わった。
 リニューアルの秘訣をご紹介します!



成功の秘訣は、LDKの空間提案!
 デザインリフォームをしたいお客様が最も見たい空
 間を3つ以上そろえることで、集客数2倍・契約率2倍
 にした企業の成功事例をご紹介します!