

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

2024年1月31日水 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)
お申込み期限:1月27日(土)

会場 TKP東京駅カンファレンスセンター 住所 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル JR「東京駅」八重洲中央口 徒歩1分

受講料

一般価格 税抜15,000円(税込16,500円)/一名様 会員価格 税抜12,000円(税込13,200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も適用となります。
※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、中止させていただきます。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	<p>業界時流予測</p> <p>ポイント▶ 住宅・リフォーム業界時流予測</p> <p>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</p>
第2講座	<p>小さな建築屋さんの業績アップストーリー</p> <p>ポイント▶ 代表をはじめ自社大工の技術力を武器に、千葉県木更津市で地域密着で年間8,000万円の売上を上げてこられた会社が、リノベーションブランドを新たに立ち上げ初年度1.5億円の受注を上げ年間売上2.3億円までたった1年で成長した成功事例についてお話しいたします。</p> <p>講師▶ 有限会社伊島建築 取締役 伊島 一欽 氏</p>
第3講座	<p>成功事例企業徹底解説</p> <p>ポイント▶ 最速最短で成功させるリノベーションビジネス徹底解説! 全国の成功事例企業大公開!</p> <p>講師▶ 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 村上 圭</p>
第4講座	<p>小さな会社の競争戦略</p> <p>ポイント▶ 小さな会社のスモールスタート事例と戦い方</p> <p>講師▶ 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 高橋 康平</p>
第5講座	<p>まとめ</p> <p>ポイント▶ 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 リノベーション支援部 リーダー 阪口 和輝</p>

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/109656>
【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。

【年末年始のお知らせ】
※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。
※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。
※尚、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。



年商 2億円未満の地域工務店必見!!

社員3人の 小さな建築屋さんが いきなり2億円突破!

平均単価1,500万円の 「戸建リノベーションビジネス」新規参入法



東京会場
開催

2024年1月31日水

開催時間

13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

リノベーション専門店の立ち上げ方法セミナー

お問い合わせNo. S109656

主催

サステナブルクロスカンパニーをもっと。
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。



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。

109656

有限会社伊島建築 ご紹介



当社は、社員3名と大工2名の家族経営の工務店です。

千葉県木更津市で新築・リフォームを紹介・OBを中心に年間8000万円の売上を安定的に上げてきました。寺社仏閣の修繕などにも携わる技術者の会社でした。

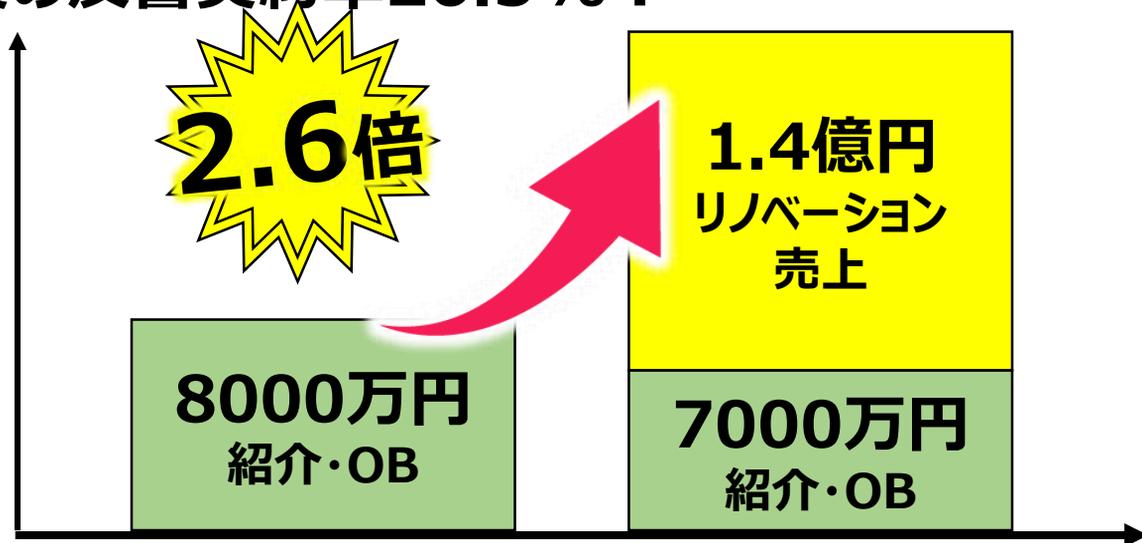


リノベーション事業参入後の実績

営業経験ゼロの建築屋さんが、

新規立ち上げ初年度で業績2.1億円！

驚異の反響契約率26.5%！



採用ゼロ・低投資成功事例企業

社長から息子へ代替わりストーリー

大正元年 創業110年の歴史と技術力には自信があった。

腕と口コミだけで紹介とリピートから売上をつくってきた。



民家再生・リノベーションという言葉にピンときた！
これからの時代はこれだ！

有限会社伊島建築
代表取締役
伊島利守 氏

息子に会社を継ぐことを考えると、**私は腕がある**

(大工) けど、息子の一欵は、設計や現場管理はできるけど、**技術力で紹介をもらうことができない。**

違う形で売上を上げる方法を考えて、今までも何度かフランチャイズや**高額な営業ツール**などを購入したこともあったが、うまくいかなかった過去があった。



取締役
伊島一欵 氏

上手いかなかったのは、フランチャイズやツールを購入はしたけど、

- ・**集客ができなかった。**
- ・**ツールやマニュアルを使いきれなかった。**

からだ、船井総合研究所のセミナーを聞いてわかった。

**全600ページを超える
船井総合研究所
マニュアル一覧
※一部のみ記載**



今まで、**ホームページもほったらかしで、チラシ集客**をしたこともないのに、**営業ツールやノウハウだけを購入しても売上が上がらないなー...**と改めて実感した。



有限会社伊島建築 社員大工

船井総合研究所は、いままでの会社と違い、ホームページの作成と運用、Web広告、チラシの作り方、分析の仕方まで全部サポートしてくれるというので安心して任せることができた。

社員大工さんのように技術力はないけど、

これならいけそう！安い！と思ったのでコンサルティングを依頼するのに悩みはなかった。

**船井総合研究所
ツール一覧
※一部のみ記載**



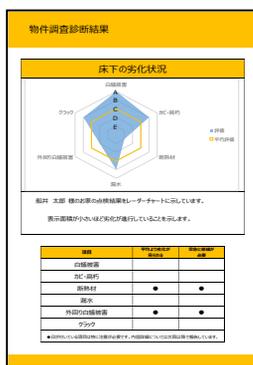
スケジュールシート



アプローチブック



現場調査報告書システム <4>

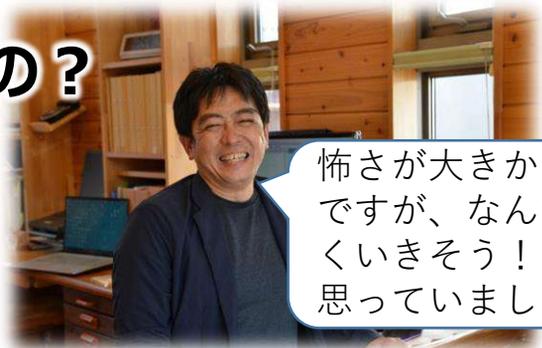


資金計画書

事業をスタートして、

まずはじめに、広告をかけることになった。

- ・チラシってどうやって撒くの？
- ・Web広告ってなに？
- ・SNS広告ってなに？



怖さが大きかったのですが、なんかうまくいきそう！だと思っていました。

というところから始まった。全部、船井総合研究所におまかせで徐々に一緒に勉強していくことができた。

初めて打った広告でいきなり、お客様が来た!!

お客様が来たのはいいが、今まで顔見知りのOBやご紹介のお客様ばかりで、ちゃんとした接客をしたことがない！

現場管理・設計だけをしてきて、**スーツを着たことすら**

なかったので一緒にスーツを買いに行くところから、**初回**

接客のやり方をロープレまでしてもらい、なんとか現場

調査まで獲得したが、なんと！

そのお客様から、いきなり500万円のリフォーム工事を受注することができた！

1500万円以上のリノベーションとはならなかったが、それでも初めて、伊島建築のことを知らずに依頼してきたお客様からの受注はうれしかったし、契約まで時間もかかったが、楽しさも感じた。



まさか！兄がこんなに売れるなんて！思ってもみませんでした。



その後も、広告をかけたらかけただけ、お客様の反響があり、営業も徐々に慣れていった。

1000万円以上のリノベーションを受注するのに一番苦労したのは、**高額の見積もりを出す怖さの克服**と**住宅ローンの提案**でした。

それも徐々にお客様と打ち合わせを重ねることで慣れていった。

1年目から**ドンドン受注が上がり**、営業もしたこともないのに信じられなかった！

2023年 契約案件

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
広告開始	水まわり改修 500万	1階リノベ 1000万	フルリノベ 1800万 フルリノベ 1800万	部分リノベ 1300万	内装 150万	LDK 改装 400万	フルリノベ 2000万 解体 地盤改良 1200万	フルリノベ 3100万		リフォーム 800万	部分リノベ 500万 リフォーム 500万 1階リノベ 1000万

なんと！

初年度でいきなり、**1.4億円超**の受注！

1000万円以上のリノベーション案件だけでも1.14億円の受注することができ、1年前には想像もしていなかった結果となりました。



セミナーでも、全部包み隠さずにお伝えします。是非ご参加お待ちしております。

小さな建築屋さんの大躍進事例公開！



有限会社伊島建築のスゴさを コンサルタントが徹底解説！



成功の秘訣は、 真面目さ。善循環

有限会社伊島建築には、技術力と設計力があつたので、必ず戸建リノベーションで業績を上げられると、期待感を持ってサポートさせていただくことができました。

本来、弊社のビジネスモデルでは、戸建リノベーションの**ビフォーアフター**を体感できる**モデルハウス**を建てていただくのが**成功のセオリー**なのですが、有限会社伊島建築の場合は資金的な問題もあり、まずはホームページとチラシでの集客で、1件でも契約になればいいという気持ちからはじめましたが、



結果、営業力を開花させ初年度いきなり+1.4億円を受注する結果となりました。このスゴさは、**伊島一欽氏の真面目さ**にあると考えます。一度お話しするとファンになってしまうような**笑顔と設計力や、お客様の悩みに寄り添う力**が普通の人よりも優れています。初回接客を終えた後に、「どうでしたか？」とお客様の状況聞くと、**高確率**で「多分契約してもらえます。」と返ってきます。驚くべきはその契約率にあり、低投資でのスタートからの圧倒的な成功事例となりました。

ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の

このような経営者のためのセミナーです。

- ✓ 既存事業の売上3億円未満の工務店
- ✓ 新たな収益の柱を持ちたい
- ✓ 民家再生・リノベーションに興味のある
- ✓ 事業継承のために新規事業に取り組みたい

あなたと同じく、上記の悩みを抱えていた経営者が、「戸建てリノベーション事業」参入を決断し、

初年度から売上**2億円超**
粗利率**30%超**の事例が続出中!

E社（住宅会社）

売上	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：8万人）

人口8万人の狭小商圏で大型リフォーム商品の**年間2.5億円受注を達成!**



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2億円達成し、多拠点モデルハウス展開で4億円を目指す。

※掲載事例は、一部です

成功ノウハウ大公開

K社（住宅会社）

売上	9億円+リノベーション事業2億円
商圏	三重県松阪市（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！

T社（住宅・不動産会社）

売上	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営業設計兼任一人で1.4億円



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3億円を達成。

F社（住宅会社）

売上	15億円+リノベーション事業3.6億円
商圏	岐阜県高山市・飛騨市（人口：13万人）

積極的なモデルハウス展開でマーケットシェア20%超のびっくり事例



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13万人の超閉鎖商圏の田舎町で、リノベーションだけで3.4億円（シェア20%）を受注！

※掲載事例は、一部です

セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

【ビジネスモデル】

- ①売上2.4億円・粗利率30%を実現するビジネスモデル解説
- ②有限会社伊島建築のリノベーション事業参入の軌跡
- ③住宅・リノベーション業界の最新時流解説
- ④リノベーション事業参入の成功ポイント解説
- ⑤事業再構築補助金を活用したリノベーション事業参入事例
- ⑥全国60社を超える増改築ビジネス研究会会員の成功事例紹介

【商品】

- ⑦平均単価1500万円・粗利率30%を実現する商品設計
- ⑧その場で概算見積を提示できる大型リフォーム商品カタログ
- ⑨わずか10分で報告書作成できる診断マニュアル&システム
- ⑩リノベーションモデルハウス開設マニュアル

【販促】

- ⑪チラシ50組来場を実現するプレオープン販促
- ⑫単価1000万円超の新規客を安定集客するモデルハウス定番チラシ
- ⑬リノベ客を集めるSNS・Google広告運用
- ⑭CV率0.5%のリノベーション専門サイト構築

【営業】

- ⑮来場から設計契約までの期間を短縮化する営業システム
- ⑯トーク力が格段にアップするモデルハウス案内マニュアル
- ⑰未経験者でも即実践！住まいづくり勉強会マニュアル&スライド
- ⑱差別化につながる断熱・耐震診断トークマニュアル

2024年を飛躍の年にするために 新しいチャレンジの第一歩を踏み出す

「会社はトップで99.9%決まります」

これは弊社の創業者である、船井幸雄の言葉です。

業績を向上させるためには会社のトップである、経営者ご自身の決断が必要です。

したがって、立ち上げのスピードを早めるためにも、経営者の方と任せる責任者のペアでのご参加をお勧めします。

さて気になるセミナーへの投資額ですが、わずか16,500円（税込）です。また、会員の皆様にも一部ご案内しているため、ご用意できるお席は1会場のみで開催のため30名様限りとさせていただきます。

おそらく、満席が予想されます。このレポートをご覧になりましたら、すぐに裏面QRコードからお申し込みください。

建築業の新たな事業の「柱」にしたいと真剣にお考えのご熱心な経営者の皆様にお会いできることを心から楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所

リノベーション支援部

マネージャー 吉川 顕