

『リフォームは忙しいばかりで儲からない』は
ウソだった!?

工務店・住宅会社こそやるべき!

新築15.5億円+リフォーム8.5億円

『第3の新築』

平均単価
1,500万円!

粗利率
32%超!

新規参入
セミナー

今後伸びる
「建て替え&リフォーム」
マーケットを狙え!



株式会社森住建
代表取締役 森 浩幸 氏

東京会場
開催

2024年2月20日火

開催時間

13:00~16:30
(受付開始 12:30~)

デザインリフォーム&リノベーション新規参入10億円セミナー

お問い合わせNo. S109735

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai Soken

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。

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



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。

109735

デザインリフォーム&リノベーション新規参入10億円セミナー

工務店・住宅会社が高単価&高粗利リフォームで業績を伸ばす方法

東京
会場

2024年
2月20日火

13:00~16:30

(受付開始 12:30~)

お申込み期限:2月16日(金)

TKP東京駅カンファレンスセンター

JR東京駅 八重洲中央口 徒歩1分

豪華2大
セミナー特典

01 戸建リノベ事業専門の
コンサルタントによる
無料経営相談

02 全国50社以上の企業が集う
増改築ビジネス経営研究会
無料ご招待 (1社1回限り)

講座	講師・内容紹介	
第1講座	リフォーム事業への参入時に押さえておくべき経営戦略 ▶ リフォーム事業で業績を伸ばす会社に通すること	 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
特別 ゲスト 講演 第2講座	リフォーム事業で業績を伸ばす会社に通すること ▶ 忙しすぎて社員が疲弊するばかりだったリフォーム業からの脱却法! ▶ 地域一番店を目指す住宅会社がとるリフォーム事業戦略とは!?	 株式会社森住建 代表取締役 森 浩幸 氏
第3講座	300万円層を狙え!LDKリフォーム専門ビジネスモデル ▶ リビングの改築リフォームを中心に展開するLDKリフォームの立ち上げ方 1500万円層を狙え!戸建てリノベーション専門ビジネスモデル ▶ 受注金額1,500万円以上のリフォーム事業で業績を伸ばす集客&営業手法	 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  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
ゲスト 講演 第4講座	2024年度!「補助金」動向解説!と「補助金採択」事例紹介 ▶ 2023年度、補助金採択事例紹介 ▶ 2024年度、補助金活用で業績を伸ばすために押さえておくべきこと	 成長戦略株式会社 住田 博正 氏
第5講座	本日のまとめ ~リフォーム事業で業績を伸ばすために~	 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

【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すようお願い申し上げます。

セミナーは当社ホームページからお申込みいただけます!

右記のQRコードからお申込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、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。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます!

セミナーWebページ⇒ <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109735>



TOP MESSAGE

社長メッセージ

株式会社森住建
代表取締役

森 浩幸

大工職人として家業を引き継ぎ、2002年、森住建を創業。
注文住宅着工棟数10年連続 岐阜県西濃エリアNo.1、
戸建てリノベーション完工作数全国No.1に成長させる。



新築住宅の他にリフォーム業にも積極的に展開する森住建住宅会社がリフォーム事業で、業績を伸ばす方法とは？

表紙にもあるように1件あたりの平均受注金額が1500万円、1件あたりの粗利率が30%超という高額リフォームに参入する森住建。

住宅会社や工務店の社長には、リフォーム事業を「めんどくさい」「儲からない」という人が多いなか、森住建は積極的に展開しています。

代表取締役 森社長は「住宅会社が住宅リフォームへの参入で、業績を伸ばす方法はある。」といいます。

その取り組みをざっとカンタンにご紹介すると、、、

- 高額リフォーム事業に参入する
- 住宅会社としての強みと実績を活かす
- 組織体制を整え、専門店展開をする
- 補助金を積極的に活用する

なぜ「めんどくさい、儲からない」といわれるリフォーム事業に参入するかというと、「リフォーム事業は利益もでて社員も成長する。また住宅会社だからこそやらなければいけない。」

と森社長は言います。今後も地域に必要とされる会社になろうと挑戦をつづける森住建。その内容を詳しく見ていくことにしましょう。

リフォーム事業で苦勞していたこともあります。受注金額が小さく、忙しいばかりで社員が疲弊していくことに苦悩

リフォーム会社は大変多く存在し、大手家電店やハウスメーカーなど大手資本の会社もあります。そのため競争がとても激しい。しかも、以前は総合リフォーム店として展開をしていましたので、修理修繕などの小さな工事や、トイレ・キッチンに入れ替えといった設備工事が多かったです。



そのようなリフォームは受注金額も伸びません。しかも、多くのリフォーム会社と価格競争になりやすい。

このようなリフォームは、これまで新築注文住宅事業で培ってきた提案力や施工力が活かせないの、価格競争になるしかないのです。

しかも、こういう状態でも工事件数をたくさんしないと給料を多く払えません。そのため、社員も疲弊してしまい、特に若い社員は定着しませんでした。このような状態では、住宅会社としてリフォーム業に取り組むことの意義は分かっているものの、会社として続けられる状態ではありませんでした。

生産性も上がらず、社員も定着しない。

どうすればいいかと悩む日々が続きました。明るい未来が見えないことに、強い危機感も覚えるようになっていました。



お客様からリフォームの相談をされたときに、「当社は、リフォームをしていません。」というのは許されない。

そのような状況だったので、「リフォーム事業から撤退するしかないのか」まで考えました。

あるいは、「これまでに家を建ててもらった方のメンテナンスをするだけの部署にするしかないのか」と悩みました。



しかし、お客様からのリフォームの相談を断るのは、地域の住宅会社としては許されないと思っています。

家を建てるだけではなく、建てた家はもちろん、他社が建てた家についても住宅に関する悩みは解決する存在にならなければいけないと考えています。

本来は、基礎や構造など家のすべてを分かっている新築を建てる会社こそ、リフォームをするべきです。

なので、住宅会社にとって「リフォームは儲かるからやる」とか「儲からないからやらない」というものではないと私は考えています。



しかし、会社として事業をつづけていくには、生産性を高め、社員も定着し、ながく続けられる事業にしなければいけません。

でも、このままでは頑張ってくれている社員を疲弊させるばかりで、事業を大きく成長させていくことも難しい。

そのように危機感を強く抱くようになっていました。

このままでリフォーム事業を続けていても、他のリフォーム会社と価格競争に明け暮れ、お客様からは値段で選ばれるしかない。収益も上がらず、社員も定着しない事業になってしまうのかと強い危機感を覚えていました。

強烈な危機意識からリフォーム事業の改革に着手！ 高額リフォーム事業化への足掛かりはこうしてつくった！

リフォーム事業の激しい価格競争による収益性の低さや疲弊していく社員に危機感を感じ、リフォーム事業の改革に着手することにしました。

とはいえ、これまでにできあがっているとも言える事業を変えるのは簡単ではありません。

社員からすれば、今でも十分に忙しいのに、新しいことを始めることに強く抵抗されることはカンタンに想像できました。

しかし、このままで未来はない。

リフォーム事業をすることへの信念はもちつつ、私自身の危機感とこれからの将来イメージを共有しながら、幹部社員と力強く進めていきました。

まず着手したのは、高額リフォームの案件増へのテコ入れでした。



そのために持ち家戸建ての増改築や大型リフォームを専門に取り扱う戸建てリノベーション専門店事業を新しく立ち上げることにしました。

それで、住宅リフォーム事業の改革を進めようと考えました。そこで実施していったことは大まかに3つのことになります。

戸建てリノベーションモデルハウスの開発

私がか会社の業績を伸ばしていくときに大切にしている考えの一つに「地域一番を

目指す」があります。

会社を大きくしていくのは大切ですが、それが膨張になってしまっでは意味がありません。

強い会社にしながら大きく成長させていくことを大切にしています。その指標が、地域一番になることです。

しかし、リフォーム事業はすでに先行している会社がたくさんあります。**同じようなことをしては一番になるイメージができませんでした。**

そこで、同じリフォーム事業でも事業内容を絞り込み、持ち家の戸建てリノベーションを専門にする事業への参入を決めました。その分野で一番になろうと。

ただし、戸建てリノベーションを売ろうと思っても、商品内容も価格もよく分かりません。

それでは営業も売ることはず、お客様も買うことができません。そこで、**戸建てリノベーションのモデルハウスをつくることにしました。**



今ではこの決断は大正解だったと思っています。いま順調に業績が伸びるのもモデルハウスがあったからだと思っています。

「耐震」や「断熱」といった性能と「プラン提案」を強みに

多くのリフォーム会社と差別化ができ、また**私たちの強みを活かす事業とするために、「耐震」「断熱」といった性能と「プラン提案」を強く打ちだすようにしました。**

リフォーム会社の多くはトイレやキッチンなどの設備入れ替えやお部屋の内装、それから外壁工事はしますが、お家を解体しながらのリノベーション工事までを

得意とする会社は限られます。



一方で、これまで多くの新築住宅を建ててきた私たちは、そこも得意としています。さらに、プラン提案も数多くしてきました。

そうしたこれまでの経験と実績を活かすべく、この3つのことを打ち出して、差別化にしています。

これも正解でした。それまでと比べると競合会社は随分と減り、1～2社程度になっています。

新しい屋号をつくり専門サイトも開設

これは社内の組織体制になりますが、はじめのうちはひとりの営業に戸建てリノベーションも、それ以外のリフォームも担当させていました。

しかし、それでは戸建てリノベーションなどの高額リフォームの受注が伸びませんでした。同じリフォームですが、必要なスキルも違えば、提案方法も違ったのです。

そこで、営業を専任化するようにしました。その営業には戸建てリノベーションだけを対応するようにし、それ以外のリフォームは一切しないようにしました。それから順調に受注が伸びるようになりました。

また、戸建てリノベーション事業を専門にする会社と見せていくために、専門屋号をつくりました。

そして、ホームページはそれまでにあったものとはドメインを別にして、新しくつくりました。そのおかげで、増改築や大型リフォームを考えるお客様だけを集められるようになりました。

社内の雰囲気もガラッと変わりました。競合会社が減り、自分たちの得意分野で勝負ができることは、とても楽しそうです。

住宅会社がリフォーム事業で、業績を伸ばすカギは参入するリフォーム事業の選択と参入方法にアリ！

戸建てリノベーション事業への参入を決断した理由と参入方法について紹介してきました。

それまでの激しすぎる価格競争や社員が疲弊するしかないと感じていた悩みは解消されてきていると感じています。右に業績の変化をまとめました。

		以前		いま
工事件数	1000万円以上	14件	→	48件
	500-1000万円	12件	→	39件
平均受注額		3倍		
売上高		5億円	→	8億円
営業数		12名	→	14名
一人あたり受注額		4100万円	→	5700万円

私たちにとって戸建てリノベーション事業に取り組んで良かったのは、これまでの実績や住宅会社としての強みを活かすことができ、受注金額も粗利率も上がったことです。

☐補助金を上手に経営に活かす！

そして、このことは私たちに限らないと思っています。これまで新築住宅の実績がある住宅会社や工務店であれば、同じことができるのではないかと思います。

ところで、このような新規事業の立ち上げにはお金がかかります。リノベモデルハウスやホームページを新しくつくるにもお金が必要です。

これは、戸建てリノベーション事業の立ち上げに限らないのですが、私は会社を創業してからほぼ毎年、補助金を申請して、それを事業に活かしています。

補助金が承認されたことで、新しい事業や取り組みを決めたこともたくさんあります。

そのことによって、今は新築売上15.5億円に加えて、住宅リフォーム売上8.5億円にまで成長することができたとも考えています。

補助金を上手に経営に活かしていくことも会社を成長させていくには、大切なことだと思っています。

交付年	補助金名	内容	補助金額
2022年	〔第4回〕令和2年度事業再構築補助金	岐阜県建築業の新構法、完全無人モデルハウス構築による業態転換	約6100万円
	令和3年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金	IT基幹システム導入に伴うソフト費および研修費用の補助	350万円
2023年	〔経済産業省〕令和元年度補正ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	新ブランド&住宅概算見積システムによる売上・若手の販売力向上	約700万円
	令和元年度補正サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金	新システム導入に伴うソフト費および研修費用の補助	96万円

2022年・23年補助金採択一覧

新築もリフォームも両方を積極的に業績を伸ばす！ 株式会社森住建が抱く課題感と未来の展望とは？

新築住宅を事業として展開する住宅会社や工務店の社長であれば、誰もが抱く危機感にこれからの住宅着工数の減少があります。

ピーク期に比べると半減以下にまで減ると予測されています。このことは随分前から言われていたことでしたが、どこか他人事のように考えられていたように思います。

ところが、今年になって住宅会社の倒産が増えているように思います。そのため、強い危機感をもつ社長が増えています。

実際、私にリフォーム事業について教えて欲しいと聞いてくる社長が増えています。

これまでは、住宅会社が本格的にリフォーム事業に参入する会社は少なかったですが、このような背景からこれからは増えてくるはずです。

ですから、**私は工務店や住宅会社がリフォーム事業に本格的に参入するのであれば、一日でも早く決断をされた方がいいと話しています。**

工務店や住宅会社の多くは、リフォーム事業に対して「めんどくさい」とか「忙しいわりに儲からない」と思っている人が、まだ多くいます。

そのように思われているときにこそ、**「高単価・高粗利で収益が上がるリフォーム事業」をつくりあげるチャンスです。**

また、特に、戸建てリノベーション事業を専門に展開する会社はほとんどありません。スピーディに地域一番になるチャンスです。

同じような課題感をもっている経営者のみなさんとぜひいろいろな情報交換ができればうれしいです。

ぜひ東京のセミナー会場でお会いしましょう！



デザインリフォーム&リノベーション 新規参入10億円セミナー

工務店・住宅会社が高単価高粗利リフォーム事業で業績を伸ばし地域一番店となるための方法をお伝えします。
生産性を高め、社員のやりがい、満足度も高めるリフォーム経営の秘訣を一日限りでお伝えします！

東京会場

2024年
2月20日(火)

13:00~16:30

TKP東京駅カンファレンスセンター

特別ゲスト講師

株式会社森住建

代表取締役 **森 浩幸氏**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

デザインリフォーム&リノベーション新規参入10億円セミナー お問い合わせNo. S109735

東京会場

2024年 **2月20日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:30** (受付12:30より)

TKP東京駅カンファレンスセンター

〒103-0028東京都中央区八重洲1-8-16 新横町ビル1 3階 (事務所11階)

JR東京駅 八重洲中央口 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。

申込み期限

各開催日の4日前まで

- 銀行振込み：開催日6日前まで
- クレジットカード：開催日4日前まで

※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください ※祝日や連休により変動する場合もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

【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)までは電話がつな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すようお願い申し上げます。

受講料

一般価格

税抜 18,000円(税込 **19,800円**)／一名様

会員価格

税抜 14,400円(税込 **15,840円**)／一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。尚、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。

●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。

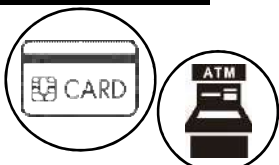
お申込み方法

1. Webお申込み



下記QRコードを読み込み
もしくは
船井総研HPの右上検索窓に
109735 で検索

2. お支払い



お申込み時に
クレジットカード・銀行振込
のご選択が可能
※有料セミナーの場合のみ

3. メールが届く



受講料のお支払い確認後
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4. セミナー受講



マイページを確認の上、
セミナーにご参加ください



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken 株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。

▼お申込みはこちら

