

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。

法人向けリフォーム参入セミナー

お問い合わせNo. S110599

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限:2024年2月29日(木)

日時・会場

2024年3月4日(月) 開始 10:00 ▶ 終了 12:00 (受付 9:30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 新槇町ビル

JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●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

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
または、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.110599を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※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。

※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。

お申込み方法

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。



セミナー情報を当社ホームページからも  
ご覧いただけます!

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/110599



このDMを受け取られた皆様へ

すぐに取り組める  
成長ビジネスをお探しの方、必見!

東京会場  
2024年 3月4日 10:00 ~ 12:00 (受付 9:30~)  
TKP東京駅カンファレンスセンター



# 法人向けリフォーム 新規参入セミナー

住宅リフォームに匹敵! 7兆円超の法人リフォーム需要

事務所  
オフィス

スポーツ  
ジム

クリニック  
(診療所)

店舗



特別ゲスト講座



「リフォーム産業新聞」紙面でも紹介!  
リフォーム売上約11億円のうち実に30%が  
法人向けリフォーム

株式会社よしだの藤田副社長に法人リフォーム成功のポイントをお伝えいただきます

株式会社よしだ  
取締役副社長 藤田 篤氏

愛媛県・香川県に4店舗を展開する、地域に根ざした住宅リフォーム会社。  
もともとは大型運搬荷役機械などの塗装工事が専門でしたが、「塗装工事だけではお客様のすべてのご要望に応えることができない」「社員には、お客様の喜ぶ顔が見える環境で働いてほしい。それこそ、人は育つ」というような社長の強い想いから、2002年、総合リフォーム・増改築事業に本格参入。現在はBtoCn加えてBtoB、法人向けリフォームも積極的に展開している。

2024年の飛躍に向け、今すぐご開封ください!

法人向けリフォーム参入セミナー

お問い合わせNo. S110599

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
Funai 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

セミナー  
情報を  
スマホで!



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。) → 110599

# 必見! 市場規模7兆円超の法人向けリフォーム 攻略セミナー

## 法人向けリフォームに参入すべき3つの理由

### 1 BtoBリフォームは『"超"巨大』マーケット

法人向けリフォームと言ってもその内容は多岐にわたります。ここで言う法人向けリフォームは診療所、クリニック、店舗、オフィス、フィットネスジム、エステ等サロン、工場、倉庫のリフォームを指しています。

この法人向けリフォームに参入するべき一つ目の理由は、市場規模の大きさにあります。個人住宅向けのリフォーム市場規模が約7兆円であるのに対し、**法人向けリフォーム市場も約7兆円**とされています。(国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」より) 船井総合研究所独自試算のマーケットサイズ(人口一人当たりが1年間に使うお金)でも個人住宅向けリフォームが36,590円に対し**法人向けリフォームは29,399円**と考えられており、巨大な市場が存在しているというのが一つ目の理由です。



### 2 BtoBリフォームは『空白』マーケット

法人向けリフォームに参入するべき二つ目の理由は、専門店の少なさにあります。診療所・クリニックリフォームの専門店や工場・倉庫リフォームの専門店、店舗リフォームの専門店などの**それぞれを専門特化し、集客している会社はごくわずか**しかありません。船井総合研究所のRenovationビジネスグループでも「都道府県名×○○リフォーム」で各県を検索し4000件超のサイトを閲覧しましたが、ほとんどのサイトは地場の建設会社や工務店の施工事例ページがヒットしていただけでした。市場規模は大きいのに専門特化している会社が少なく、今からの参入でも遅くないというのが二つ目の理由です。



### 3 BtoBリフォームは『時流に乗れる』マーケット

法人向けリフォームに参入するべき三つ目の理由は、これから需要が増えていく可能性が大きいマーケットということです。例えば工場・倉庫。1970年前後の高度成長期に建てられたものがちょうどメンテナンス、建て替え時期を迎えています。

さらに福祉施設の施設数は、平成元年から平成三十年にかけて約100倍に増加しています。それらの施設もリフォームや改修の時期を迎えています。

個人住宅向けリフォームの市場も微増傾向です。しかし、工務店や大手ビルダーが本格参入し競争が激化しています。そのような環境だからこそ、「**市場規模が大きく」「競合が少なく」「今後も伸びるマーケット**」の法人向けリフォームに**今こそ、いち早く参入すべきなのです**。本セミナーではこの法人向けリフォームのビジネスモデルや集客方法について徹底解説していきます。

## このような方におすすめ

- ✓ 市場規模7兆円超、法人リフォーム事業に関心のある方
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたいリフォーム会社の方
- ✓ 生産性を上げて利益率を上げたいリフォーム会社の方
- ✓ 元請化したいが、集客・営業のしくみやノウハウがない施工会社の方
- ✓ 仕事の仕組み化を進めて離職対策をしたい施工会社、リフォーム会社の方

## 講座内容

| 講座   | 講座内容                                                               | 講師                                                        |
|------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 第1講座 | <b>法人向けリフォーム市場の全体像</b><br>法人リフォームマーケットの全体像と参入のポイント、事業計画等について解説します。 | 株式会社船井総合研究所<br>Renovationビジネスグループ<br>シニアコンサルタント<br>生田目 吉章 |
| 第2講座 | <b>特別ゲスト講座</b><br>法人リフォームへの参入と成功のポイントをお伝えいただきます。                   | 株式会社よしだ<br>取締役副社長<br>藤田 篤氏                                |
| 第3講座 | <b>本日のまとめ</b><br>セミナー終了後に取り組んでいただきたいこと。                            | 株式会社船井総合研究所<br>Renovationビジネスグループ<br>マネージャー<br>吉川 顕       |

## 本セミナーで学べるポイント

- Point 1 法人向けリフォームの全体像がわかる!**  
オフィス・店舗のリニューアルのほか、不動産仲介会社経由で発生する住宅リフォーム、不動産オーナーの空室対策リノベーションなどを含めた、法人リフォームのマーケット情報やビジネスモデルの全体像を解説します。
- Point 2 法人向けリフォームの事業計画がわかる!**  
法人リフォームビジネスの数値シミュレーションや人員計画など、事業計画づくりに役立つデータを紹介します。また、組織づくりのポイントについても解説します。
- Point 3 法人向けリフォームの集客手法がわかる!**  
法人リフォーム需要には、どうすればアプローチできるのか? Web、チラシ(DM)、そして意外だが堅実なその手法について解説します。
- Point 4 法人向けリフォームの商品化手法がわかる!**  
どんな工事にいくらかかるのか? 個人よりも予算が厳しく検討期間も長い法人リフォームには、「バック商品化」が不可欠です。その手法と事例を解説します。

## ■株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。  
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高いサステナブルな成長を多く創造することを目指している。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。