

# 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**

**東京会場開催 新規参入ビジネスモデルフェア**

**2024年3月26日火** 13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

申込締切日: 3月22日(金)

**会場** 株式会社船井総合研究所 東京本社東京本社 **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。

**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

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。



講座	講師・内容紹介
第1講座	<p><b>地域一番店戦略</b></p> <p>① 住宅・リフォーム業界時流予測 ② 地域一番店を目指す意味 ③ 成長過程での社内システム整備</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 デザインリフォームチーム チーフコンサルタント <b>味園 健治</b></p>
特別 ゲスト 講座 第2講座	<p><b>地域コングロマリット戦略とビジョン</b></p> <p>青森県八戸市(商圏人口20万人強)の地方都市でリフォーム事業を中心に展開し、グループ売上10億円を達成されているササキハウジングカンパニーの多事業化戦略について話していただきます。</p> <p>株式会社ササキハウジングカンパニー 代表取締役 <b>佐々木 雅史氏</b></p>
第3講座	<p><b>ビジネスモデル紹介</b></p> <p>① 戸建リノベーション事業 ② デザインリフォーム事業 ③ 減築平屋事業 ④ 店舗リフォーム事業 ⑤ 給湯器事業</p> <p>の5つのビジネスモデル新規参入方法と成功事例企業紹介</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビジネスチーム リーダー <b>吉川 顕</b></p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビジネスチーム シニアコンサルタント <b>生田目 吉章</b></p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビジネスチーム リーダー <b>阪口 和輝</b></p>
第4講座	<p><b>本日のまとめ</b></p> <p>正しい新規事業の選び方と成功確率を上げる方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノビジネスチーム リーダー <b>吉川 顕</b></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/111680>  
[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。

# 【最新版】成長ビジネスを大公開!

## リフォーム産業

# 気になるビジネスモデル 2024年最新トレンド THE 5選

<p><b>戸建リノベーション</b></p> <p>平均単価<b>1,500万円</b> 高単価リフォーム!</p>	<p><b>デザインリフォーム</b></p> <p>平均単価<b>350万円</b> 営業<b>3名で3億!</b></p>	<p><b>減築平屋</b></p> <p>新マーケット攻略 平均単価<b>1,000万円</b> 平屋需要を捉える!</p>
<p><b>店舗リフォーム</b></p> <p>次の本業<b>7兆円市場</b> Webで即時集客!</p>	<p><b>給湯器</b></p> <p>未経験でも売れる 年商<b>1億円の作り方!</b></p>	<p><b>特別 ゲスト 講師</b></p> <p>株式会社ササキハウジングカンパニー 代表取締役 <b>佐々木 雅史氏</b></p>

**20万人商圏で13.2億!**  
地方都市で伸ばす多事業化戦略

**東京会場 2024年3月26日火 13:00~16:30**  
株式会社船井総合研究所 東京本社

主催 **Funai Soken** サステナブルな成長を促す。船井総研セミナー事務局  
E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto: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

お問い合わせNo. **S111680**

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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。 111680

# 青森県八戸市、商圏人口**20万人**の地方都市で**1億円以上**の**9つの**ビジネスを複数展開する**地域コングロマリット企業!**

〈株式会社ササキハウジングカンパニー〉

リフォーム専門店

Re! Reform Sasaki

1店舗売上 **2.7** 億円

戸建リノベーション専門店

また家が好きな  
わが家のリノベ  
まるごとリノベーション専門店

1店舗売上 **1.8** 億円

給湯器専門店

2店舗  
売上 **6,000** 万円

※2023年立ち上げのため年間目標値となっています。

〈株式会社しあわせ家族〉

歩行特化型リハビリデイサービス

2店舗  
売上 **8,000** 万円

〈株式会社佐々木商会〉

BtoB・役所塗装工事

株式会社 佐々木商会

2.8 億円

戸建塗装専門店

1店舗  
売上 **2.2** 億円

解体専門店

1店舗  
売上 **7,000** 万円

※2023年立ち上げのため年間目標値となっています。

塗料販売 卸事業

1.2 億円

はちみつ食パン専門店

1店舗  
売上 **4,000** 万円  
ペース

**13.2** 億円



リフォームで商圏人口26万人の八戸市でリフォーム売上2.7億円・塗装2.8億円を安定して上げてきましたが、1,000万円を超えるリフォームの経験はほとんどありませんでした。1拠点売上最大化ということで、戸建リノベーションに特化したモデルハウスを建てたことにより、平均単価1,213万円の高単価リフォームだけで売上1.8億円上げることがで

きました!

拠点展開による採用や評価制度の地固めをしながら、違うターゲットや別のビジネスを付加することで業績を上げられるイメージが付き、デイサービス・戸建塗装・解体・食パン専門店など「地域の皆様のお役立ち」をモットーに多事業化を進め、業績を上げることができました。

# 成功確度の高いビジネスモデルが 一挙にみられるのはココだけ!

このような方にオススメです!

- ☑ 多事業化経営を検討している!
- ☑ 新規事業を探している!
- ☑ 次の本業を探している!
- ☑ 省人化ビジネスを探している!
- ☑ 地元貢献したい!

## ビジネスモデルマニュアル&ツール を会場で見られる!



本セミナーで学べるポイント

- ☑ リフォームビジネス厳選5選
- ☑ 多事業化のポイント
- ☑ 相乗効果のある第二本業成功事例
- ☑ 多事業化の評価制度
- ☑ 社員育成の秘訣

## 会場で 成功事例企業の 生の声が聴ける!



ビジネスモデル

1

# 戸建リノベーションビジネス

リフォーム事業参入を考えているが、小工事はやりたくない方必見!

1,000万円  
予算客集客  
100件

×

平均単価  
1,500万円

×

契約率  
20%



売れない新築営業  
がリノベ事業に  
コンバートで  
大化け!

=

受注額  
3.0億円

## 第3の新築ビジネス

### 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!



### 非競争市場の集客戦略

- POINT リノベーション  
常設モデルハウスで  
年間300組集客!
- POINT リノベ専門サイトで  
安定的に大型案件を  
HPから集客!
- POINT 潜在客を顕在客に変える  
魔法のハガキDMで  
案件化率アップ!



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ーションビジネスモデルを知りたい

# デザインリフォームビジネス

平均単価300万円超の高生産リフォーム

一般的なリフォーム営業の場合

$$\text{反響数 } 150 \text{ 件} \times \text{単価 } 70 \text{ 万円} \times \text{契約率 } 50\% = \text{受注額 } 5,250 \text{ 万円}$$

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

$$\text{反響数 } 60 \text{ 件} \times \text{単価 } 300 \text{ 万円} \times \text{契約率 } 50\% = \text{受注額 } 9,000 \text{ 万円}$$

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。



チラシ反響率

1/2600



アポイント率

57%ショールーム営業



セミナーで聞ける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
- 粗利率35%家具パッケージ
- 契約率70%を実現テスト診断システム
- LDKライティング提案法
- Webマーケティング法
- 高単価マーチャンダイジング
- デザインショールーム経営

このような方にオススメです!

- 集客数を増やしたい
- 価格競争に巻き込まれる
- 客単価を上げたい
- 忙しいばかりで儲からない
- 人材育成に困っている。

# 減築平屋リノベビジネス

新築とは違うシニアマーケットを攻略したい!

1,000万円  
予算客集客  
60件

平均単価  
1,000万円

契約率  
30%

現金客が多く  
**高契約率**を  
実現!

受注額  
1.8億円



平屋需要  
急拡大中!



商品	1,000万円前後 部分イノベ	1,000万円前後 1階イノベ	1,500万円予算 減築イノベ	1,500万円予算 同居イノベ	2,000万円予算 二世帯イノベ	2,000万円予算 相続イノベ	3,000万円予算 古民家イノベ
平均単価	800万円	1,200万円	1,500万円	1,800万円	2,000万円	2,300万円	3,000万円
物件状況	自宅	自宅	自宅	実家	実家	祖父母相続	古民家・二世帯
顧客属性	生活改善	就活	セカンドライフ	シングル+親	三世帯	空き家・相続	三世帯・相続
平均年齢	64歳	54歳	60歳	34歳・62歳	43歳・72歳	34歳	42歳・72歳
			ターゲット ← 年齢が上がる → 客単価が上がる →				
平均築年数	39年	35年	40年	41年	42年	51年	100年
平均坪数	43坪	40坪	37坪	36坪	39坪	35坪	47坪
悩み	使っていない 部屋がある	2階がいら ない	2階を 使っていない	子育てが大 変	親の介護が 心配	建て替えか 悩んでいる	建て替え できない
動機	コンパクトに 暮らしたい	バリアフリーに したい	介護	娘・孫のため 一緒に住みたい	孫と住みたい	祖父母から 相続した家 を活用	息子が実家 に帰ってきた

※船井総合研究所作成

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ーション**ビジネスモデル**を知りたい

ビジネスモデル

4

# 店舗リフォームビジネス

BtoCに加えてBtoBへ新たなマーケットを狙い撃つ!

1<sup>ST</sup>ステップ

新規顧客獲得スキーム  
= LP (ランディングページ)



2<sup>ND</sup>ステップ

リフォームフォーマット + リピート



最大のメリット  
**超高生産性**  
であること

住宅系リフォームでは  
考えられなかった  
営業担当1名あたり  
年間5億~10億という  
受注も可能に!

このような方にオススメです!

- ☑ 新たな事業の柱、収益の柱を探している
- ☑ 「人とのつながり」だった法人系を、きちんとビジネスとしてカタチにしたい
- ☑ 住宅系リフォームに加えて法人・店舗系リフォームに参入したい

ビジネスモデル

5

# 給湯器ビジネス

契約率75%・粗利率40%の高収益モデル



未経験・新人  
営業2名で

初年度  
粗利額 **300万円**  
(売上0.75億円)

- point 1 単品商材に絞ることで未経験営業でも売れる!
- point 2 スピード見積提示による契約率75%を実現!
- point 3 年間35件以上のOB客増加によりリピート売上も見込める!

スピード対応! 給湯器の最新ラインナップ

プラン	メーカー	商品名	高さタイプ	容量	給湯機能	エコ機能	給湯専用
20.8万円	メーカーC	24号熱源機付 エコジョーズ	壁	24号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
18.8万円	メーカーC	20号熱源機付 エコジョーズ	壁	20号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
15.8万円	メーカーA	24号追い焚き エコジョーズ	壁	24号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
14.8万円	メーカーA	20号追い焚き エコジョーズ	壁	20号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
13.8万円	メーカーA	20号追い焚き エコジョーズ	壁	20号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
12.8万円	メーカーA	24号追い焚き	壁	24号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
11.8万円	メーカーA	20号追い焚き	壁	20号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
9.8万円	メーカーB	20号給湯専用 エコジョーズ	壁	20号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用
5.8万円	メーカーA	18号給湯専用	壁	18号	給湯専用	エコジョーズ	給湯専用

契約率**75%**の秘訣  
価格表×パックカタログで  
スピード見積提示を可能に!

このような方にオススメです!

- ☑ 新たな事業の柱、収益の柱を探している
- ☑ 新人の人材育成に困っている
- ☑ 収益性の高いビジネスに参入したい

# 地域コングロマリット戦略の秘訣

## 価格帯&ターゲットを替え、 地域一番店を狙え!



1億円以上の多事業化で  
1拠点10億円を実現!



2024年新しい事業を検討している方は  
ぜひご参加ください!

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。  
新規参入ビジネスモデルフェア

お問い合わせNo. S111680

### 開催要項

東京会場にてご参加

2024年3月26日(火) 13:00 ▶ 16:30

開始

終了

(受付 12:30より)

お申込み期限: 3月22日(金)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒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。また最小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。

### 先着30名様限定

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。●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も適用となります。

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.111680を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

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。

お申込みはこちらからお願いいたします

東京会場

2024年3月26日(火)

お申込み期限: 3月22日(金)

