

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 戸建リノベーショントップセールスフォーラム
2024年4月23日火 13:00~16:30(受付開始 12:30~)
申込締切日:4月19日(金)
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
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適用となります。

講座	講師・内容紹介
第1講座	新築が売れない時代の伸ばし方 新築市場が急速に縮小している中で、 いかに住宅ビジネスで売上を伸ばしていくか。 現在の市況から今後の時流予測をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノベビジネスチーム リーダー 阪口 和輝
特別 ゲスト 講座 第2講座	未経験1年目で1億円を売る営業メソッド大公開 三重県松阪市でリノベーション事業で 年間2.4億円を売り上げられている会社が、 未経験・新卒でも1人1億売れる仕組みを大公開！ 有限会社北山建築 リノベーション事業部 部長代理 本堂 源己氏
特別 ゲスト 講座 第3講座	初年度1.6億円！戸建リノベ事業立ち上げ秘話 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1.6億円の受注を上げ、 たった一年で年間売上2.3億円へ成長した成功事例についてお話しいたします。 有限会社伊島建築 取締役 伊島 一欽氏
第4講座	戸建リノベビジネスモデル解説と成功事例紹介 戸建リノベビジネスモデルと、その成功事例を徹底解説します。 「集客」「営業」「商品」をすべて仕組みで解決します。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノベビジネスチーム 村上 圭
第5講座	本日のまとめ 住宅会社・工務店が売上を伸ばすために、 明日から取り組んでいただきたいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リノベビジネスチーム リーダー 阪口 和輝

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/112560>
【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。



リフォーム営業でここまで売れる！

戸建リノベーション
全国
トップ
セールス
フォーラム

千葉県木更津市
有限会社伊島建築
取締役
伊島 一欽氏

三重県松阪市
有限会社北山建築
リノベーション事業部
部長代理
本堂 源己氏

年間
売上1.6億円

年間
売上1.5億円

着工待ち！行列ができる工務店
設計営業で最短30日契約！
契約率26.5%!

未経験・入社1年目で
平均単価1,555万円！
契約率23.5%!

東京会場 2024年4月23日火 13:00~16:30(受付開始 12:30~)
TKP東京駅カンファレンスセンター

サステナブルグロスカンパニーをもっと。
Fundai Soken
戸建リノベーショントップセールスフォーラム
お問い合わせNo. S112560
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。→ 112560

今すぐスマホでチェック⇒

お申し込みは
コチラから!

リノベ営業を始めてたった**2年**以内で受注**1億**超えの**営業手法大公開!**

ゲスト
講師

当日登壇予定

有限会社伊島建築
取締役 伊島 一欽 氏

年間契約額

1億 5,065 万円



リノベ営業

2 年目

平均客単価

1,236 万円

契約率

26.5%

粗利率

33.3%

契約迄の日数

50 日

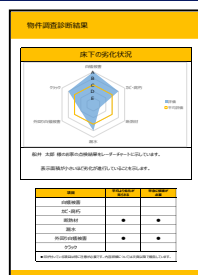
営業の成功ポイント① お客様を育成！住まいづくり勉強会

リノベーション客層は、リノベーションだけでなく、「建て替えやリフォーム」も同時に検討している。
住まいづくり勉強会では、建て替え・リフォームではなく、リノベーションを選ぶべき理由を訴求し高契約率を実現。



営業の成功ポイント② 競合と差をつける！現調報告書

リノベ営業では、耐震・断熱の性能アップの提案が必須。
独自の劣化報告書システムで
4冊×20Pの資料が各10分で簡単に
作成可能で、他社と差別化できる。



営業の成功ポイント③ 工事費用のパック化！坪単価商品



リノベーションの坪単価パッケージを作成。
工事金額は「坪数×坪単価」で作成でき、
お客様にとってわかりやすく、
営業マンにとって売りやすい商品を構築。

ゲスト
講師

当日登壇予定

有限会社北山建築
リノベーション事業部
部長代理 本堂 源己 氏

年間契約額

1億 4,840 万円



リノベ営業

1 年目

平均客単価

1,555 万円

契約率

23.5%

粗利率

32.5%

契約迄の日数

75 日

営業の成功ポイント① 営業を標準化！リノベモデルハウス

工事後のイメージが付きにくいリノベーション工事。
築50年の中古物件をリノベーションした
モデルハウスを開発することで、
リノベ営業の標準化・平準化を実現した。



営業の成功ポイント② 仕組みが揃ったステップ営業フロー

積み上げ式の見積もりと平面図だけの
提案では高単価の契約が取れない。モデル
ハウス接客～提案プレゼンまでの仕組みが
揃っていたのでやるだけで契約があがった。



営業の成功ポイント③ 半年で独り立ちできるマニュアル



高単価リノベ案件の契約をとるための
動画マニュアルと実践ロープレが充実。
半年で独り立ちし、契約を取れる
独自システムで1億売れるようになった。

新築が売れない時代の伸ばし方！戸建リノベーション専門店

3億円モデル大公開

事業立ち上げ初年度で即時業績アップ！！

今、「戸建リノベーション専門店」に新規参入すべき3つの理由

理由① 需要拡大 & 競合不在

建築年代別 戸建ストック数

建築年代	戸建ストック数 (推定)
1950前	100
1951~1960	150
1961~1970	200
1971~1980	250
1981~1990	300
1991~2000	350
2001~2010	400
2011~2014	550

これからも増え続ける
築35年以上の築古戸建。
900万戸超
リフォーム需要を狙う！

変化を捉えた時流ビジネス

理由② 高収益・低リスクビジネス

平均単価
1,500
万円超

粗利率
30%
超

営業1人売上
1.5
億円超

営業経験
不要

このような方に オススメです！

☒ 将来に危機感があり新

☒ 価格競争が激しく利益が

☒ 成功する戸建リノベーシ

な収益の柱を検討している

残らない事業から脱却したい

ンビジネスモデルを知りたい

理由③ 高い成功確率！

全国各地で成功企業続出！
成功参入ポイントを徹底解説

「商品」・「集客」・「営業」の成功ノウハウをすべて公開します！

驚異の30%超高粗利商品戦略

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！

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！

見積時間を80%削減！
定時に帰れる
リノベ積算システム！

非競合市場の集客戦略

リノベーション
常設モデルハウ
年間**300組**集
スで
客！

リノベ専門サイ
安定的に**大型**
HPから集客！

潜在客を顕在客
魔法のハガキ
案件化率アップ

に変わる
DMで
！

採用ゼロ・未経験でも売れる営業戦略

勉強会営業の導入で
現調対成約率65%！

初回面談から1ヵ月で
設計契約に持ち込める
スケジューリング営業！

建築知識不要の
現場調査システム！

ここだけしか聞けない「第2本業」成功の秘訣!! 圧倒的事例企業の成功ノウハウ大公開

T社(住宅会社)

売上	15億円+リノベ売上5.5億円
商圈	岐阜県 高山市(人口:13万人)

積極的モデルハウス展開で
マーケットシェア30%超を達成!



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圈人口13万人の超閉鎖商圈の田舎町でリノベーションだけで5.5億円(シェア30%超)を受注!

K社(住宅会社)

売上	9億円+リノベ売上2.4億円
商圈	三重県松阪市(人口:16.4万人)

リノベ事業立ち上げ初年度に
未経験営業だけで2.4億円受注!



注文住宅系の住宅会社が、住
バージョン事業に新規参入し、
づくり勉強会システムの仕組み

宅着工棟数減少に備えてリノ
未経験社員でも受注できる家
化で売上2.4億円を達成!

N社(住宅会社)

売上	6億円(内リノベ売上4.0億円)
商圈	新潟県 新潟市(人口:30万人)

新築と兼任での立ち上げで
初年度4.0億円を受注!



新築事業を中心に6億円の実績をあげる注文住宅系の工務店が、
2019年にリノベーション事業に参入し、初年度4億円の受注を
あげる驚きの事例に!

M社(住宅・リフォーム会社)

売上	24億円+リノベ売上3.3億円
商圈	岐阜県 岐阜市(人口:40万人)

リノベモデルハウスで100組集客し
初年度3.3億円受注達成!



新築事業とリフォーム事業を展開する住宅会社が、リノ
ベーション専門店を立ち上げ、既存事業の売上をそのま
まにプラス3.3億円達成!多拠点化で10億円を目指す!

S社(リフォーム会社)

売上	5.6億円(内リノベ売上1.8億円)
商圈	青森県 八戸市(人口:26万人)

モデルハウスOPENから2ヵ月で
2,500万円のスピード受注を達成!



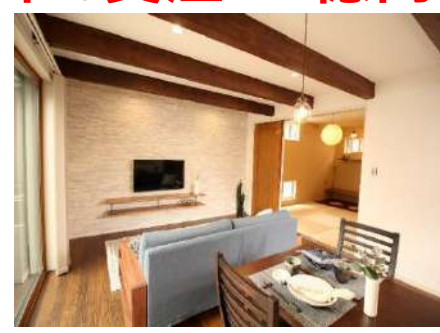
リフォーム売上5億円の地域
社が、リノベーションモデル
集客が、10件/年⇒50件/3ヵ
5400万円(5件)平均単価10

一番店クラスのリフォーム会
ハウス集客で、1000万円予算
月に増加!OPEN3ヵ月で受注
80万円を達成。

E社(太陽光・蓄電池会社)

売上	4億円(内リノベ売上1.9億円)
商圈	兵庫県加古川市(人口:26.7万人)

太陽光・蓄電池会社が業態付加!
建築未経験1年目で受注1.9億円



太陽光・蓄電池の訪問販売会社が、売電価格の低下に伴う先行
き不安対策として、リノベーション事業の立ち上げを決断。建
築未経験メンバーでも売れる、商品設計・モデルハウス開発で
立ち上げ初年度1.9億円の受注を達成!