

先着10社様
無料

住宅・リフォーム事業を営むための研究会 戸建リノベーション研究会説明会 無料参加のご案内

2024年
5月22日水 11:00~16:30
無料

講座内容
&
スケジュール

2024年5月22日水 11:00~16:30 (受付開始 10:30~)
お申込み期限: 5月18日(土)

会場 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
住所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※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。
●お申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は、開催4日前までにご連絡ください。
●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致します。
それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

■ご参加条件
・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

講座	講師・内容紹介
第1講座	四号特例縮小とは 四号特例縮小について。現段階で出ている情報の整理と、今後どのような対策が求められる可能性があるのかをお伝えいたします。
第2講座	具体的な構造計算の方法について 構造計算が求められる場合に、どのようなことが必要になるのか、具体的なソフトや事例を交えてご紹介いたします。
第3講座	四号特例縮小に向けて取れる対策方法 2025年4月までに取れる対策としてのマーケティング~セールスの手法と、四号特例縮小後に必要となる新商品の開発方法についてお伝えいたします。
第4講座	情報交換会 四号特例縮小に向けて取り組んでいる対策や、これから取り組もうと考えていることについて情報交換いただけます。
第5講座	本日のまとめ 明日から取り組み始めることができる具体策について整理し、お伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ リノベビジネスチーム リーダー 阪口 和輝



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/114516>
【TEL】03-4223-3166(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。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。



住宅・
リフォーム
業界革命

戸建リノベーション研究会
無料開催



「四号特例縮小対策」

客単価1,600万円・粗利率30%超の 戸建リノベーションビジネス攻略法

少しでもご興味ある方はまずはご参加ください!

坪単価見積りでスピード契約!

粗利が落ちない現場管理術!

年間集客100組以上集まる!

競合不在!契約率20%超!

採用ゼロ・未経験でもできる!

新築兼任OK!相乗効果あり!

戸建リノベーション研究会説明会

お問い合わせNo.K112693/S114516

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

研究会事務局

E-mail: zoukaiken@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は【説明会タイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名】を明記の上、ご連絡ください。

TEL: 03-4223-3166 (平日9:30~17:30)

●内容に関するお問い合わせ: 阪口 和輝 (サカグチ カズキ) ●お申込みに関するお問い合わせ: 浅井 美帆 (アサイ ミホ)

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。

114516

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

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

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

- 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!

非競合市場の集客戦略

- POINT!** リノベーション常設モデルハウスで客!
- POINT!** リノベ専門サイトで安定的に大型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!

採用ゼロ・未経験でも売れる営業戦略

- POINT!** 勉強会営業の導入で現調対成約率65%!
- POINT!** 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!
- POINT!** 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
商圏	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
商圏	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、住居工棟数減少に備えてリノベーション事業に新規参入し、未経験社員でも受注できる家づくり勉強会システムの仕組みで売上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)
商圏	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
商圏	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)
商圏	青森県 八戸市(人口:26万人)

**モデルハウスOP EN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5億円の地域会社が、リノベーションモデル集客が、10件/年⇒50件/3ヵ月5400万円(5件)平均単価100万円を達成。

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)
商圏	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!