

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！



当日は、会場で
ビジネスモデルマニュアル&ツールを
お手に取ってご覧いただけます。

講座	講師・内容紹介
第1講座	住宅・リフォーム業界時流予測 新築市場が急速に縮小する住宅業界において、「今後どのようにして利益性を高めていくのか」を今後の業界時流予測をもとにお伝えいたします。 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
第2講座	住宅会社だから業績が伸びる規格型リノベビジネス解説 住宅会社だからこそできる「規格型リノベ」モデルを解説します。どのように商品設計をして、顧客を集め、販売するのか。その具体的な方法を一挙大公開いたします。 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 村上 圭
第3講座	規格型リノベ成功事例10連発 実際に規格型リノベに取り組み業績を伸ばされている会社の成功事例を10連発ご紹介いたします。会社規模や商圏性に合わせたさまざまな事例を知ることができます。 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4講座	本日のまとめ 「新築×リノベ」の二刀流経営で業績を伸ばすために、まず取り組むべきことを整理してお伝えいたします。この講座を聞いていただくことで、何から取り組むべきかが明確になります。 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

開催日時 **2024年 9月4日(水)・5日(木)・11日(水)・12日(木)**

開催方法 **オンライン開催**

お申込み期日 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
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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適用となります。

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117341>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「117341」をご入力検索ください。



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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。
※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。

住宅業界に残された唯一の非競合マーケット

新築社員1名兼任でもOK

規格リノベ

新築×リノベ二刀流経営セミナー

システム見積で
わずか30日受注

施工は
一括外注

パッケージ商品で
ラクラク営業

※掲載企業のご登壇はございません。

株式会社坂口組
取締役営業部長
木村 拓夫氏

株式会社セイコーハウジング
代表取締役 元木 康浩氏

株式会社エコプラスワン
代表取締役社長 渡邊 英人氏

有限会社伊島建築
取締役 伊島 一敏氏

有限会社北山建築
代表取締役 北山 裕史氏

株式会社森住建
代表取締役 森 浩幸氏

株式会社ササキハウジングカンパニー
代表取締役社長 佐々木 雅史氏

オンライン
開催

2024年 9月4日(水)・5日(木)・11日(水)・12日(木)

開催時間

13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

住宅会社のための規格型リノベ参入セミナー

お問い合わせNo. S117341

主催  サステナブルクロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

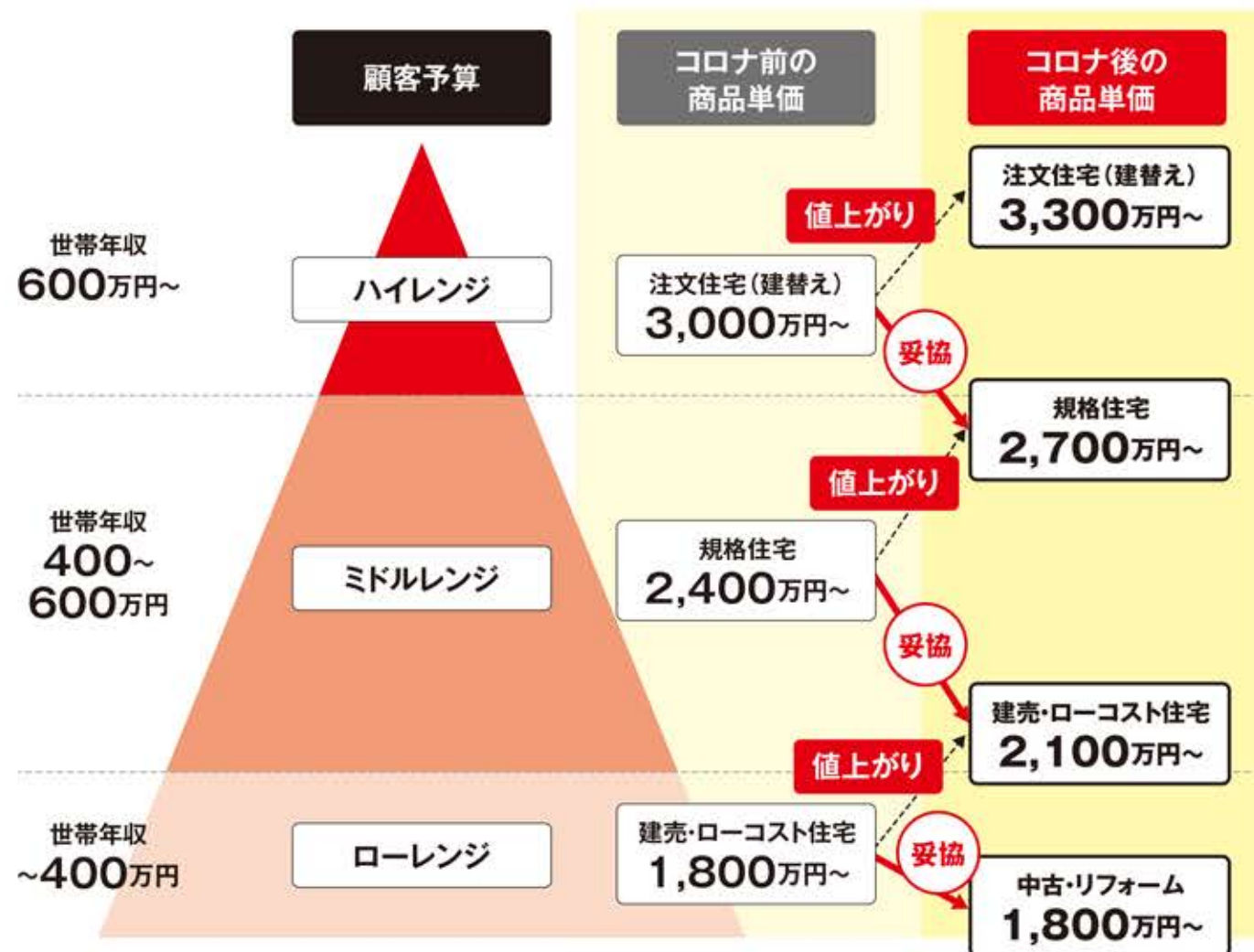
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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[\[www.funaisoken.co.jp\]](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。

117341

なぜ今、住宅会社の リノベーション事業参入が伸びるのか？

「新築は高すぎて買えない」お客様が急増！



コロナショック前後で、住宅の**値段は約1.1～1.2倍に上昇**した。一方で、顧客の予算(世帯年収)は変わっていないことから、顧客はワンランク下の商品を購入する動きが活発になった。

そこで登場したのが、**新築を建てるのではなく、「中古住宅をリノベーションする」という選択肢**。

新築や建替えを検討していた顧客が、中古住宅や実家・相続した空き家のリノベーションを検討するようになったことで、リノベーション市場は急拡大している。

新住宅会社がリノベーション事業に参入することで、どちらも提案することができるようになるため、**自社での囲い込みが可能となり、成約率を上げることができる**。

住宅会社だからできる！ カンタンに事業参入できる3つの理由

1 新築社員の兼任やコンバートでOK！



リノベーション客の約70%は住宅ローンを組む。新築の営業フローと同様に、資金計画・事前審査が重要になる。つまり、**新築の売り方に非常に近い**。

当セミナーでは、**契約率20%**を実現する**リノベーション営業フロー**をお伝えします。

2 施工は工務店に丸投げでOK！

契約以降の現場管理については、工務店に一括発注。**業者手配・発注業務・ダンドリ・現場管理までを一任**することができる。

当セミナーでは、**工務店の探し方**や、**原価交渉の具体的なノウハウ**をお伝えします。



3 定額制だから未経験でも売れる！



定額制の坪単価を採用し、それを**モデルハウスで再現**することで、建築知識がない未経験でも接客が可能となる。

当セミナーでは、具体的な**定額制商品の作り方**をお伝えします。

「規格リノベ」で業績を上げるための秘訣

秘訣1 全国の標準仕様を知る!

リノベーション客層が好む仕様やテイストを知ることによって契約率を高めることができます。

秘訣2 全国の平均原価を知る!

適正な原価の基準を知ることによって価格交渉がしやすくなり、競合他社に負けない見積を出すことができます。

当日、セミナー会場でご覧いただけます。

秘訣3 未経験でも5分で作成できる概算見積書!

やることは「坪数・㎡数」を入力するだけ!

坪単価×坪数±オプションの概算金額をたったの5分で算出することができます。

参加者様
限定

セミナー&個別相談にご参加で
上記3点セットをプレゼント!

本セミナーで知れる3つのポイント

Point 1 真のリノベーションターゲット像とは

「本当に1,000万円もお金をかけてリフォームする人なんているの?」という疑問に対して、全国のリノベーション契約顧客から見える客層分析データを包み隠さずお伝えいたします。



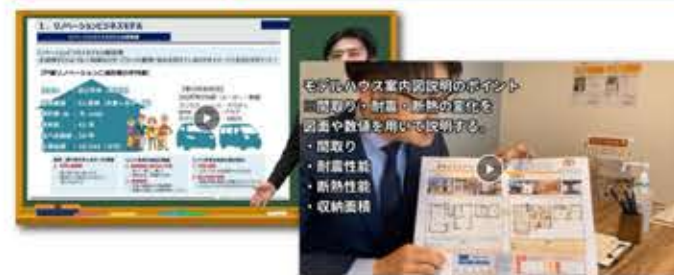
Point 2 客単価1,500万円のリノベ客の集め方



平均単価1,500万円のリノベーション客のみを集めるための具体的な販促物や販促方法について解説します。

当日、セミナー会場でご覧いただけます。

Point 3 未経験でも売れる営業のポイント



たった1ヵ月で営業の基礎知識から、リノベーションの基礎知識までを動画で学ぶことができます。



どのツールを使用して、どのようなトークを話せばよいかが一目で分かるトークスクリプト!

「規格リノベ」だからできる即時業績アップ!

圧倒的事例企業の成功ノウハウ大公開

F社(住宅会社)

売上 15億円 + リノベ売上5.2億円 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
20%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5.2億円(シェア20%)を受注!



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!



T社(住宅・不動産会社)

売上 13億円 + リノベ売上3.2億円 商圏 福井県 福井市(人口:35万人)

毎年、新卒を計画採用
**ペア営業で契約率アップ
売上3億円を達成!**

新築・分譲・不動産事業を手掛ける住宅会社が、リノベ事業を展開。営業リーダーと新卒のペア営業で若手を育成し、事業部を急拡大。



E社(太陽光・蓄電池事業)

売上 2億円 + リノベ売上2億円 商圏 兵庫県 加古川市(人口26.7万人)

異業種からのリノベ事業参入で
**未経験から
初年度2億円受注!**

太陽光・蓄電池の販売事業の会社が、住宅業界に異業種参入。業者・設計の体制づくりから始め、社長と事務員のたった2名で初年度売上2億円を達成!



N社(住宅会社)

売上 6億円(リノベーション事業4億円) 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!



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)

客単価100万円規模のリフォーム会社が…
**リノベモデルハウスで
客単価1,000万円超!**

リフォーム売上5億円の地域一番店クラスのリフォーム会社が、リノベーションモデルハウス集客で、1,000万円予算集客が、10件/年⇒50件/3か月に増加!OPEN3か月で受注5,400万円(5件)平均単価1,080万円。

