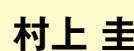


講座	講師・内容紹介	
第1講座	住宅・リフォーム業界時流予測 ライフサイクルから読み解く!住宅・リフォーム業界の打つべき対策 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 リーダー 阪口 和輝	
第2講座	高単価リフォーム店戦略 愛知県東海市を中心に、リフォーム・リノベーション・新築など複数事業を展開される会社で、年商10億円を超える売上を多事業化により実現する方法についてお話しいたします。 株式会社平松建工 代表取締役社長 平松 利彦 氏	
第3講座	第3の新築 戸建リノベーション成功事例大公開! 住宅会社が続々参入する今注目の第3の新築ビジネスとは?全国60社以上の加盟店成功事例企業紹介!平均単価1500万円の戸建てリノベーション新規参入法徹底解説! 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 村上 圭	
第4講座	デジタル集客成功事例 高単価のリフォーム・リノベーション案件をホームページから集めるSNS・WEB広告戦略! 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 村上 圭	
第5講座	明日から取り組むべきこと ビジネス成功の条件整理!聞いた内容を聞いただけで終わらせない実践方法! 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 マネージャー 吉川 顕	

開催日時

2024年
10月21日・22日・23日・26日

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。

10:00～13:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

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。

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/119380>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「119380」をご入力し検索ください。



E-mail 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。

新築住宅以外の
わが社にできる
新規ビジネスをお探しの方へ!

5事業14.6億円突破
新築・リフォーム会社
多角化戦略
セミナー



特別
ゲスト
講演

株式会社平松建工
代表取締役社長 平松 利彦 氏

新築
不動産

リフォーム

リノベ

塗装

グループ
ホーム

社員に任せて新規事業を成功させる秘訣を公開!

オンライン
開催

2024年
10月21日・22日・23日・26日

10:00～13:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

主催

リフォーム多事業化戦略セミナー

サステナブルクロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

お問い合わせNo. S119380



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。

119380

株式会社平松建工 ご紹介



株式会社平松建工
代表取締役社長
平松 利彦 氏

昭和46年に先々代が愛知県東海市にて塗装職人として創業。

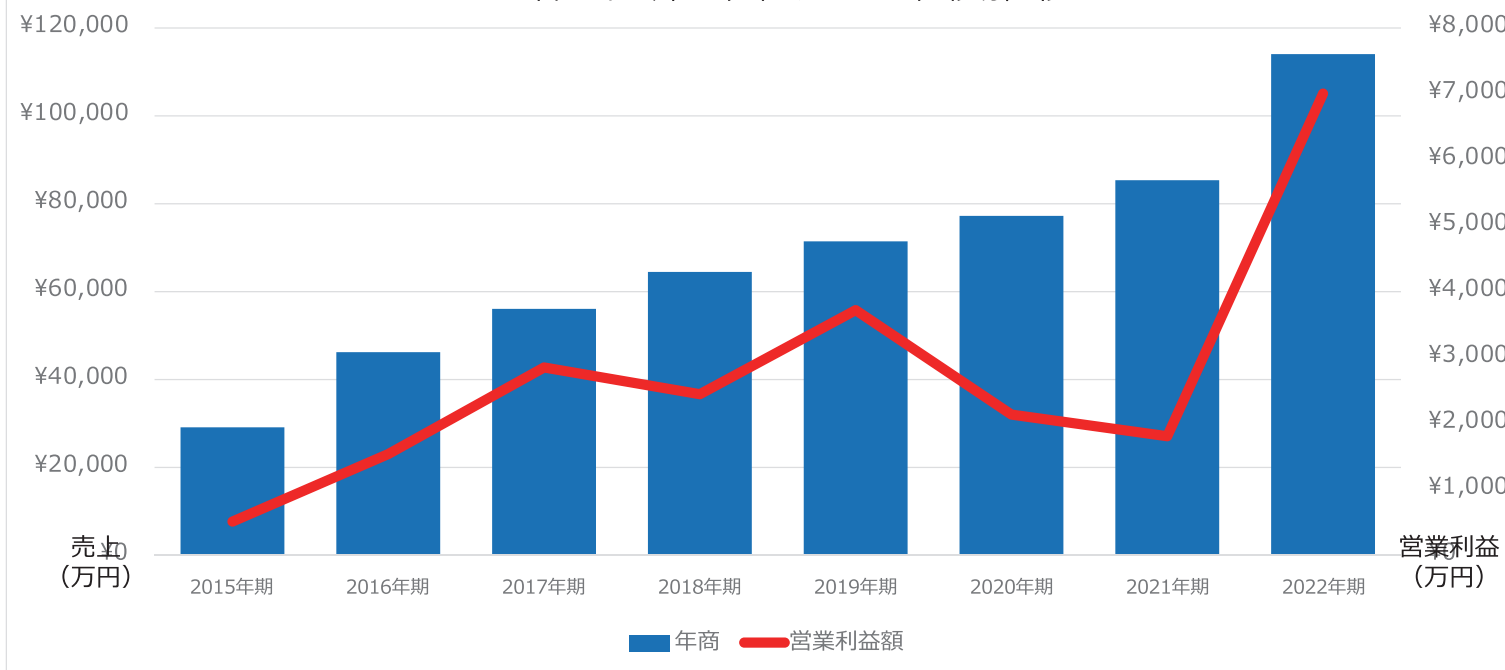
「三方喜しの関係を目指して」を経営理念として掲げ、“知多半島の住まいの総合窓口”として、地域一番店を目指して新築・リフォーム・塗装を手掛けています。

地域No.1を目指す！

平松建工は、ウインググループとして、住関連を中心に5事業8つのブランドと事業を展開しています。



株式会社平松建工 業績推移



愛知県知多半島地域密着

5事業14.6億円の多ブランド化戦略

売上は2024.12の決算見込み

リフォーム

1店舗売上 **3.8** 億円



新築・不動産

1店舗売上 **2.6** 億円



グループホーム

2棟売上 **0.7** 億円



リノベ

1店舗売上 **1.5** 億円



戸建塗装

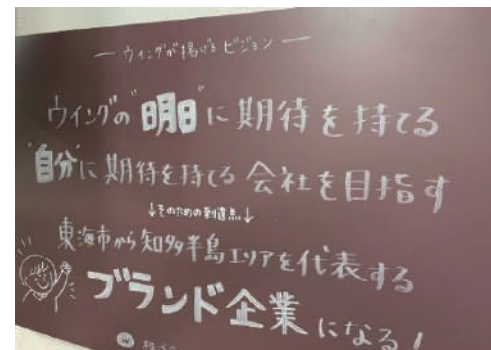
2店舗売上 **6.0** 億円



株式会社平松建工
代表取締役社長
平松 利彦 氏

地域No.1を目指す理由

地域の皆様への貢献と、もっと地元
に魅力的な会社をつくりたい！「ブ
ランド企業になる」を掲げています。



3年で人員2倍！



高単価リノベーション強化の背景

長年、塗装事業とリフォームを中心
に業績を上げてきた弊社ですが、
リフォームをする中で、なぜ建てた会
社でリフォームしないのだろうか？

と思ったことがきっかけで、お客様が

またここにお願いしたいと思えるような住宅会社を目指

して、**新築事業**を始めました。 原価高騰の影響で

新築が高すぎると**リノベーションのお客様が増えてい**



株式会社平松建工
代表取締役社長
平松 利彦 氏

る実感がありましたので、これはお客様のためにも、**リノ
ベーションを商品化**しようと決めました。

そんな中、船井総合研究所にリノベーションのビジネス
モデルがあることを知りはじめました。

リノベ事業をはじめて

長年リフォーム事業をしてきましたが、今まで来たことも
ないような高額な予算のお客様に来ていただけるようにな
りました。

船井総合研究所のノウハウはシンプルで、専門店化
をするということでした。専門店の条件は

- ①新しい屋号・ロゴを作る
 - ②リノベ専門サイトを作る
 - ③リノベ体感モデルハウスを作る
- の3つだ、
と教えられそのまま実行したこと
で、業績が順調に上がりました。



実は！！

モデルハウスを建てたけど、**集客できない**という**失敗した過去**もありました。

若干**モデルハウスを建てることに抵抗感**がありましたが、**見事集客数が増え、1000万円以上**のリノベーションのお客様も増えたので1年間で**3棟のモデルハウスを建てました。**



おかげさまで、事業立ち上げ初年度2.3億円の受注を上げることができました。

モデルハウスにここまでの集客力があるとは思いませんでしたが、**ただ建てるだけではダメ**だと気づかされました。この調子でリノベ事業を伸ばし、2026年には、大型のショールーム出店も計画中で、「**家具セット販売のデザインリフォーム事業**」を立ち上げることを計画中です。

家具セット販売デザインリフォーム検討の訳

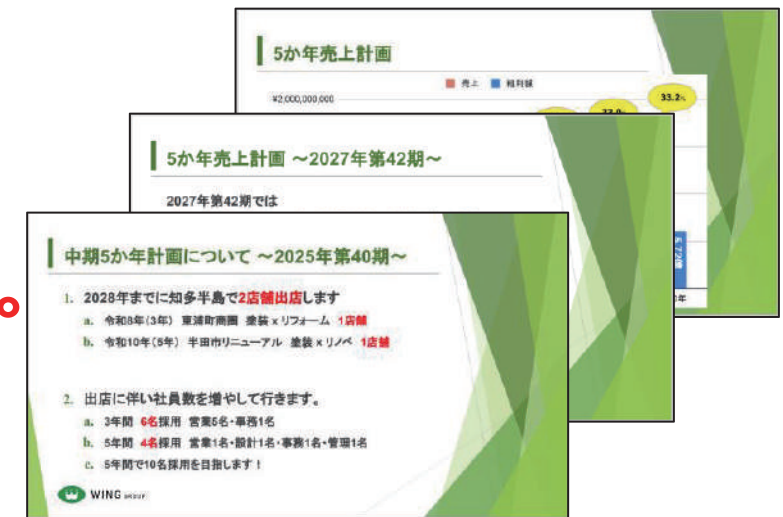
弊社が、リノベーションやデザインリフォームなど高単価系のリフォームを狙うのには理由があります。

実は！水まわり系少額リフォームは地元には有力な会社があります。

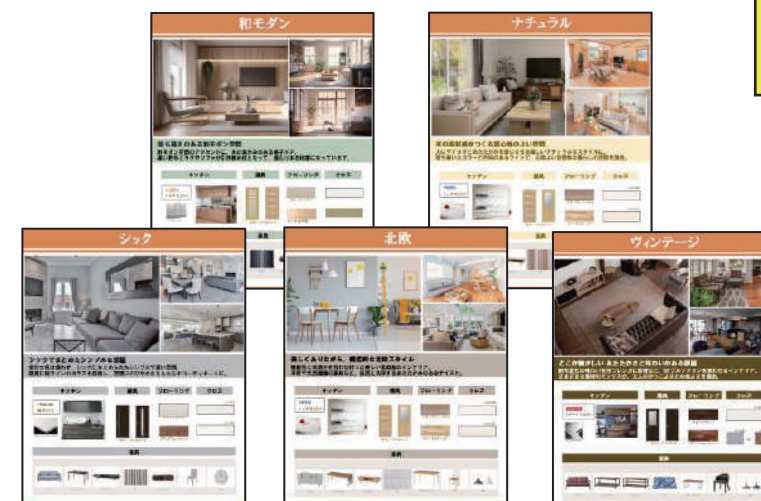
レッドオーシャンに飛び込むことはしたくない。

だから、

中期経営計画でも平均単価300万円以上で価格競争に巻き込まれないデザインリフォームブランドを立ち上げることを決めています。



いかに他社と被らないか。
いかにブランディングするかを
常に意識しています。



セミナー当日は、参加者の皆様に一つでも学びある時間にしますので、よろしくお願いいたします。

マニュアル&ツール大公開

船井総合研究所
全600ページを超える
マニュアル一覧
※一部のみ記載



当日、お手に取って見ていただくことができます。

船井総合研究所
ツール一覧
※一部のみ記載



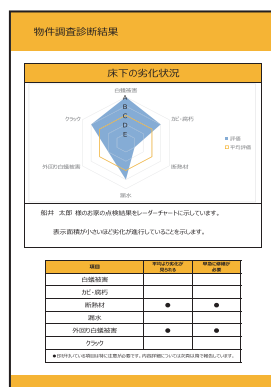
スケジュールシート



アプローチブック



現場調査報告書システム



資金計画書

セミナー当日に学べる具体的なポイント

(一部をご紹介)

【ビジネスモデル】

- ①売上2.4億円・粗利率30%を実現するビジネスモデル解説
- ②株式会社平松建工のリノベーション事業参入の軌跡
- ③住宅・リノベーション業界の最新時流解説
- ④リノベーション事業参入の成功ポイント解説
- ⑤全国60社を超える増改築ビジネス研究会会員の成功事例紹介

【商品】

- ⑥平均単価1500万円・粗利率30%を実現する商品設計
- ⑦その場で概算見積を提示できる大型リフォーム商品カタログ
- ⑧わずか10分で報告書作成できる診断マニュアル&システム
- ⑨リノベーションモデルハウス建築マニュアル

【販促】

- ⑩チラシ反響50組を実現するプレオープン販促
- ⑪単価1000万円超の新規客を安定集客するチラシ
- ⑫リノベ客を集めるSNS・Google広告運用
- ⑬CV率0.5%のリノベーション専門サイト構築

【営業】

- ⑭来場から設計契約までの期間を短縮化する営業システム
- ⑮トーク力が格段にアップするモデルハウス案内マニュアル
- ⑯未経験者でも即実践！住まいづくり勉強会マニュアル&スライド
- ⑰差別化につながる断熱・耐震診断トークマニュアル

ここだけしか聞けない秘訣!! 圧倒的事例企業の

成功ノウハウ大公開

T社（住宅・不動産会社）

売上 13億円+リノベーション事業3.2億円

商圏 福井県福井市・坂井市（人口：35万人）

断熱リノベーションモデルハウスで営業設計兼任一人で1.4億円



新築・分譲・不動産を中心に年間13億円売上でOBメンテナンスなど小工事ばかりだったリフォーム事業が、戸建てリノベーション担当専任化でたった2人で初年度売上3億円を達成。

F社（住宅会社）

売上 15億円+リノベーション事業5億円

商圏 岐阜県高山市・飛騨市（人口：13万人）

積極的なモデルハウス展開でマーケットシェア20%超のびっくり事例



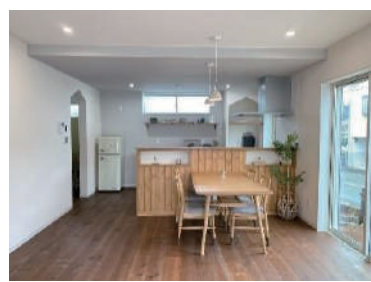
注文住宅・定額制デザイン住宅・ローコスト住宅を展開する住宅会社が商圏人口13万人の超閉鎖商圏の田舎町で、リノベーションだけで5億円（シェア20%）を受注！

E社（住宅会社）

売上 2.5億円+リノベーション事業2.5億円

商圏 京都府舞鶴市（人口：8万人）

人口8万人の狭小商圏で大型リフォーム商品の年間2.5億円受注を達成！



新築事業年間6棟の住宅会社が、2019年3月にリノベーションモデルハウスをオープンし、累計340組集客。パート社員だけで、初年度で受注額2億円達成し、事業開始4年で多拠点モデルハウス展開で5億円達成。

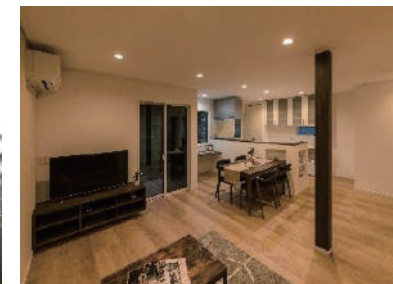
※掲載事例は、一部です

M社（住宅会社+リフォーム会社）

売上 24億円+リノベーション事業3.3億円

商圏 岐阜県岐阜市（40万人）

リノベーションモデルハウスで300組以上を集客し、初年度3.3億円超を受注！



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起ち上げ、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！

O社（リフォーム会社）

売上 初年度50億円（内1000万円以上18億円）

商圏 福島県・仙台・宇都宮（人口：約400万人）

ショールーム×モデルハウスの合わせ技、モデルハウス展開で、800万円以上リフォーム18億円※売上構成比率脅威の36%



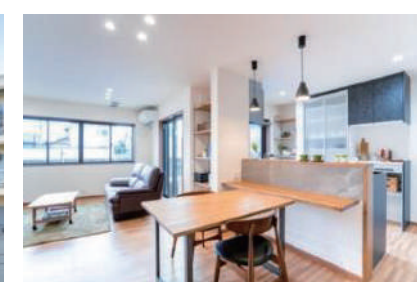
年間50億円のリフォーム会社が、1店舗で年間4.5億円のショールームに、リノベーションモデルハウス付加で1000万円以上のリフォームをプラス年間3億円。現在ショールーム8店舗、リノベーションモデルハウス6棟所有し、リノベーション事業で18億円の実績！

K社（住宅会社）

売上 9億円+リノベーション事業2.7億円

商圏 三重県松阪市（人口：16.4万人）

リノベーション営業・施工未経験の社員だけで売上2.7億円！



注文住宅系の会社が、将来の住宅着工棟数に備えてリノベーション事業参入し、未経験社員だけで受注できる家づくり勉強会システムを実施し、初年度2.7億円の実績！

※掲載事例は、一部です