

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

講座	講師・内容紹介
第1講座	<b>戸建リノベーション客層分析</b> 各社のリノベーション契約者を分析した結果から、戸建リノベーション客層を明らかにし、必要なマーケティング戦略をお伝えいたします。
第2講座	<b>アナログ集客10連発</b> 平均単価1,500万円以上の戸建リノベーション客のみを集めるアナログ集客10選をご紹介します。
第3講座	<b>デジタル集客10連発</b> 平均単価1,500万円以上の戸建リノベーション客のみを集めるデジタル集客10選をご紹介します。
第4講座	<b>情報交換会</b> 現在取り組んでいる集客方法や、紹介獲得のための施策などについて情報交換いただけます。全国のさまざまな事例をもとに、今後の自社の取り組み内容を検討することができます。
第5講座	<b>本日のまとめ</b> 明日から取り組み始めることができるマーケティング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**

**開催日時** 東京会場 **2024年9月25日水** 11:00~16:30 (受付開始:10:30~)  
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 (八重洲) 〒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  
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)  
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

**お申込み期日** 9月21日(土) ●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。

**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/119475>  
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に  
右上検索窓に「119475」をご入力し検索ください。

E-mail [zoukaiken@funaisoken.co.jp](mailto:zoukaiken@funaisoken.co.jp) TEL 03-4223-3166 (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。



平均受注金額**1,500万円以上**

**高単価リフォーム**  
**集客事例 20 連発**  
費用対効果 **絶大**

**事例を一部公開!**

**1** 1件たった3万円で高単価の反響獲得!  
**SNS・Google広告事例**

**2** たった3カ月で自然検索で順位1位を獲得!  
**SEOタグ事例**

**3** 作業時間50%以上減  
ChatGPTを用いてスピードPDCA  
**AI活用コンテンツ事例**

**4** 反響率1/6000以下。  
高単価リノベ案件だけを集める!  
**当たるチラシ事例**

**5** HPがあるだけでは反響は増えない!  
コンテンツ・フォームの徹底対策とABテスト  
**HP導線改善事例**



当日は、  
**1,500万円超の**

**リノベ集客に特化した事例を大公開!**

東京会場 **2024年9月25日水** 11:00~16:30 (受付開始:10:30~)

主催 **戸建リノベーション研究会説明会** お問い合わせNo. **S119475 / k112693**

**Funai Soken** サステナグロースカンパニーをもっと。 TEL: 03-4223-3166 (平日9:30~17:30) Mail: [zoukaiken@funaisoken.co.jp](mailto:zoukaiken@funaisoken.co.jp)  
●内容に関するお問い合わせ: 川口 慶 (カワグチ ケイ)  
●申込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](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。 119475

高単価リノベーション案件だけを集める!

1拠点 専門店化で即時業績アップ!

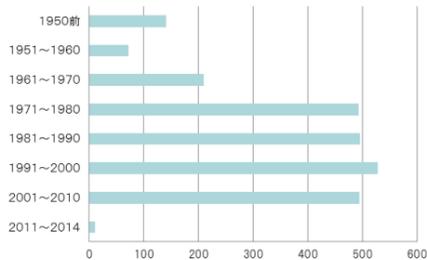
# 戸建リノベーション専門店

# 3億円成功ポイント大公開!

## 2024年、「戸建リノベーション 専門店」を立ち上げるべき理由

### 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  
**1,600**  
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**

## 集客事例20連発だけではない! 「商品」「営業」「集客」のノウハウを大公開

### 驚異の20%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  
年間300組集

**POINT!** リノベだけの専  
テンツHPで、脅  
反響単価5万円!

**POINT!** 潜在客を顕在客  
魔法のハガキ  
案件化率アップ

スで  
客!

門コン  
威の1件

に変わる  
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!** 本格的な報告書が  
10分で作成できる!  
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!



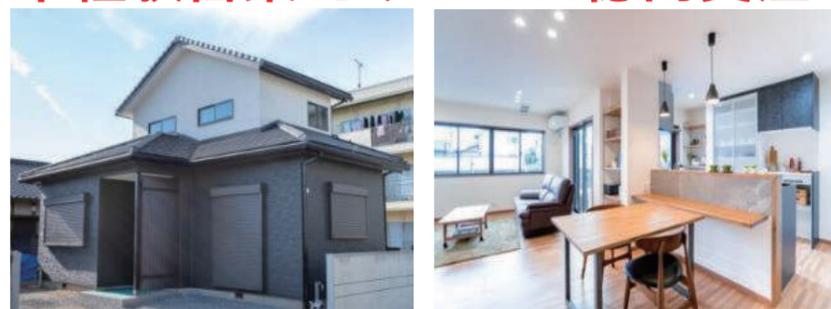
注文住宅・定額制デザイン住宅・ローコスト住宅を展開する住宅会社が商圈人口13万人の超閉鎖圏の田舎町でリノベーションだけで5.5億円(シェア30%超)を受注!

## 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、住居着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ヵ月5,400万円(5件)平均単価1,080万円を達成。

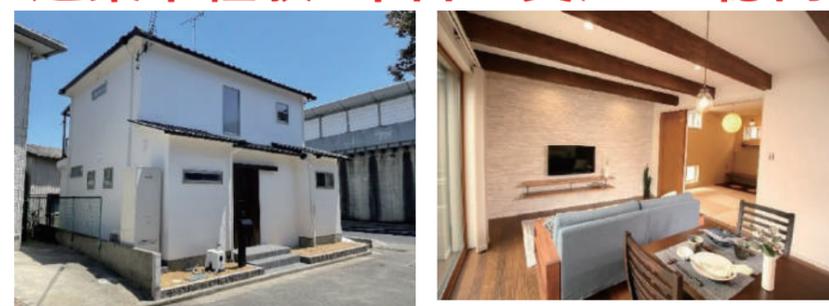
一番店クラスのリフォーム会社で、1,000万円予算月に増加!OPEN3ヵ月で受注80万円を達成。

## 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!

# 戸建リノベーション事業の先行取り組み企業 全国60社一挙集結!

# 9月25日 東京会場では 事例企業の生の声が聞ける!

## S社 (建築会社)

売上 **18億円+リノベ売上2億円**  
 商圏 佐賀県鳥栖市(人口:7.5万人)

**新築営業をコンバートして、  
わずか4カ月で1億円受注達成!**



新築契約率が振るわなかった新築営業をリノベ営業にコンバート!短期間で、1億円売れる営業に大変貌。新築に代わる本業を目指し、拡大中。

## 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)

**断熱リノベモデルハウスを起点に  
新人とのペア営業で受注3億円!**



新築事業と不動産事業を行う同社が、過去のお施主様のOB対応でリノベ相談が増えてきたことニーズが高いエリアで断熱特化

社が、過去のお施主様のOB対応から、事業を本格立ち上げ。断熱の提案を行い、受注3億円突破。

## M社 (リフォーム会社)

売上 **5,000万円+リノベ売上1.8億円**  
 商圏 京都府向日市+長岡京市(人口:13万人)

**客単価70万円GA1,500万円に!  
リノベ事業で業績が3.6倍!**



主に紹介をきっかけに、リフォーム事業を家族経営で行ってきた会社様が、リノベ事業を立ち上げ!元請けの新規集客を強化し、年間集客を3倍以上に!

## I社 (工務店)

売上 **1億円+リノベ売上1.6億円**  
 商圏 千葉県木更津市(人口:13.4万人)

**地場の小さな工務店が  
リノベ立ち上げ1年目で受注1.6億円!**



家族経営の小さな工務店が、リノベ専門店ブランディングと、HP集客に取り組むだけで、初年度受注+1.6億円に!

## S社 (住宅会社)

売上 **4億円 +リノベ売上1.5億円**  
 商圏 徳島県 徳島市(人口:25.8万人)

**新築売上が昨年  
会社が、リノベでV字回復!**



高性能×自然素材の新築ブランドを展開していたが、競争過多で、着工数が半減に。し・高粗利のマーケットで、たっ

ドを展開していたが、競争過多でリノベを本格立ち上げし、競争なた半年で1.5億円を達成。

## H社 (リフォーム会社)

売上 **3億円+リノベ売上1.2億円**  
 商圏 富山県 富山市(人口:41.8万人)

**客単価100万円リフォーム会社が、  
リノベで2,000万円overを受注!**



紹介だけでリフォーム工事を請けていた同社だが、新規元請け集客を開始。平均100万円だった工事金額が、リノベブランディングで平均1,500万円に変貌!