

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	講師・内容紹介
第1講座	地域一番多事業化戦略 ① 住宅・リフォーム業界時流予測 ② 地域一番店を目指す意味 ③ 多事業化戦略成功事例 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 ディレクター 井手 聡
特別 ゲスト 講師 第2講座	地域一番多事業化戦略とビジョン 青森県八戸市(商圏人口20万人強)の地方都市でリフォーム事業を中心に展開し、グループ売上15億円を達成されている株式会社ササキハウジングカンパニーの多事業化戦略についてお話しいたします。 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
第3講座	新規ビジネスモデル厳選5選徹底解説 ① 戸建リノベーション事業 営業2人で3億円の高生産性ビジネス ② デザインリフォーム事業 設計士不要の3人で3.2億円の高単価リフォームビジネス ③ 住宅解体事業 営業1人で2億円の異業種参入可能なビジネス ④ 店舗リフォーム事業 営業1人で3億円の事例!BtoBビジネス ⑤ 庭・外構リフォーム事業 営業1人1億円の非競争ビジネスの新規参入方法と成功事例企業紹介 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 株式会社船井総合研究所 デザインリフォームチーム 高橋 康平 株式会社船井総合研究所 解体ビジネスチーム リーダー 石川 麟太郎 株式会社船井総合研究所 リノベビジネスチーム コンサルタント 村上 圭 株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント 西村 諒
第4講座	明日から取り組むべきこと 専門店多事業化戦略とターゲットマーケティングについて 株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー 吉川 顕

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。

開催日時	2024年11月18日(月)・19日(火)・20日(水)・23日(土)
	13:00~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
開催方法	オンライン開催
	お申込み期日
受講料	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。
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応用となります。

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/120268 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「120268」をご入力し検索ください。

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。



「リフォーム事業=1人5,000万円」の常識を覆す!

1人1億円超え高生産性 リフォームビジネス5選

定額制デザイン
リフォーム
営業3名3億円

法人
リフォーム
営業1名3億円

解体
営業1名2億円

戸建
リノベーション
営業2名3億円

庭・外構
リフォーム
営業2名2億円

20万人商圏で14.2億!
地方都市で伸ばす多事業化戦略

特別
ゲスト
講師

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11月18日(月)・19日(火)・20日(水)・23日(土)
13:00~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

主催

1人1億円作れる新規ビジネスモデルフェア

サステナブルグロー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

お問い合わせNo. S120268



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。 120268

青森県八戸市、商圏人口**20万人**の地方都市で**1億円以上**の ビジネスを**6つ**展開する**地域** **コングロマリット企業!**

〈株式会社ササキハウジングカンパニー〉

リフォーム専門店

 Reform Sasaki

2店舗売上 **3.0** 億円

リノベーション専門店

 わが家のリノベ
ほろごどリノベーション専門店

1店舗売上 **2.1** 億円

エコキュート専門店

1店舗売上 **6,000** 万円

※2023年立ち上げのため年間目標値となっています。

〈株式会社しあわせ家族〉

歩行特化型リハビリデイサービス

3店舗売上 **1.2** 億円

〈株式会社佐々木商会〉

BtoB・役所塗装工事

 株式会社 佐々木商会

2.8 億円

戸建塗装専門店

1店舗売上 **2.2** 億円

解体専門店

1店舗売上 **7,000** 万円

※2023年立ち上げのため年間目標値となっています。

塗料販売 卸事業

1.2 億円

はちみつ食パン専門店

1店舗売上 **4,000** 万円
ベース

14.2 億円

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
(グループ会社)
株式会社しあわせ家族、株式会社佐々木商会

リフォームで商圏人口26万人の八戸市でリフォーム売上2.7億円・塗装2.8億円を安定して上げてきましたが、1,000万円を超えるリフォームの経験はほとんどありませんでした。1拠点売上最大化ということで、戸建リノベーションに特化したモデルハウスを建てたことにより、平均単価1,213万円の高単価リフォームだけで売上1.8億円上げることがで

きました!

拠点展開による採用や評価制度の地固めをしながら、違うターゲットや別のビジネスを付加することで業績を上げられるイメージが付き、デイサービス・戸建塗装・解体・食パン専門店など「地域の皆様のお役立ち」をモットーに多事業化を進め、業績を上げることができました。

成功確度の高いビジネスモデルが 一挙にみられるのはココだけ!

このような方にオススメです!

- ☑ 多事業化経営を検討している!
- ☑ 新規事業を探している!
- ☑ 次の本業を探している!
- ☑ 省人化ビジネスを探している!
- ☑ 地元に貢献したい!

ビジネスモデルマニュアル&ツール をオンラインで見られる!



本セミナーで学べるポイント

- ☑ リフォームビジネス厳選5選
- ☑ 多事業化のポイント
- ☑ 相乗効果のある第二本業成功事例
- ☑ 多事業化の評価制度
- ☑ 社員育成の秘訣

オンラインで 成功事例企業の 生の声が聴ける!



ビジネスモデル

1

戸建リノベーションビジネス

リフォーム事業参入を考えているが、小工事はやりたくない方必見!

1,000万円
予算客集客
100件

×

平均単価

1,500万円

×

契約率
20%



売れない新築営業
がリノベ事業に
コンバートで
大化け!

=

受注額

3.0億円

第3の新築ビジネス

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
年間300組集客!

POINT

リノベ専門サイトで
安定的に大型案件を
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
案件化率アップ!



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

デザインリフォームビジネス

平均単価300万円超の高生産リフォーム

一般的なリフォーム営業の場合

$$\text{反響数 } 150 \text{ 件} \times \text{単価 } 70 \text{ 万円} \times \text{契約率 } 50\% = \text{受注額 } 5,250 \text{ 万円}$$

忙しいばかりで受注が伸びない。
最近では**競合と価格勝負**になり**粗利率が低下**し、生産性も落ちている。

デザインリフォーム営業の場合

$$\text{反響数 } 60 \text{ 件} \times \text{単価 } 300 \text{ 万円} \times \text{契約率 } 50\% = \text{受注額 } 9,000 \text{ 万円}$$

まず、来場されるお客様が変わりました。
予算**300万円**を超える方が多く、
デザインで**差別化**できるので**価格勝負**にならなくなりました。

チラシ反響率

1/2,600

アポイント率

57%ショールーム営業

セミナーで聞けるデザインリフォーム成功の7つの秘訣

競合が消えるデザインパッケージ

粗利率35%家具パッケージ

契約率70%を実現テスト診断システム

LDKライティング提案法

Webマーケティング法

高単価マーチャライジング

デザインショールーム経営

このような方にオススメです！

- ✓ 集客数を増やしたい
- ✓ 客単価を上げたい
- ✓ 人材育成に困っている
- ✓ 価格競争に巻き込まれる
- ✓ 忙しいばかりで利益が少ない

住宅解体ビジネス

成長マーケットに早期参入して地域一番店へ！

$$\text{集客 } 282 \text{ 件} \times \text{平均単価 } 150 \text{ 万円} \times \text{契約率 } 60\%$$

受注額
2.5億円

このような方にオススメです！

- ✓ 新規事業を検討している
「建設業許可」保有の会社
- ✓ 多角化経営を推進している
建設事業者・住宅会社
- ✓ 空き家問題に関心がある
地域貢献志向の会社
- ✓ 近年の住宅市場の変化に対応した
業態転換を図りたい会社

高度成長期の建物劣化、空き家増加、法改正と補助金…
「解体ラッシュ」を迎えて成長中の日本の解体工事マーケット

解体工事の需要は増加傾向

- 高度経済成長期に建てられた建築物の老朽化
- 空き家戸数は30年で2倍超の増加(850万戸超)

さらに政策上の追い風要因も

- 空き家解体に対する行政からの補助金
- 「空家対策特別措置法」改正による
管理不全空き家の税制上デメリットへの対応

戸建て空き家の解体・撤去だけで
4,000~5,000億円の市場規模
→ 今後はさらに増える可能性大！

30万人商圏あたり10億円の市場規模
1番シェアで年商2.5~3億円を狙える！

項目	月間	年間
売上高	¥21,000,000	¥252,000,000
営業1名あたり売上高	¥7,000,000	¥84,000,000
粗利高	¥7,350,000	¥88,200,000
人件費	¥1,500,000	¥18,000,000
広告宣伝費	¥1,150,000	¥13,800,000
地代家賃	¥150,000	¥1,800,000
減価償却費		
その他経費	¥1,470,000	¥17,640,000
小計	¥4,270,000	¥51,240,000
営業利益	¥3,080,000	¥36,960,000
営業利益率	14.7%	14.7%

実は意外と少ない！
元請け事業者の現状

「解体工事」でエンドユーザーからの
元請け受注に積極的な会社は少ないの
が実情です。そして、まさに**そこが新規
参入でも勝てるチャンス**なのです。

■ 売上2億未満の解体工事事業
下請けが常態化しており、能動的な
マーケティング（元請け化）意識が低い

■ 売上5億前後の解体工事事業
下請けでも業績が安定しているため
元請けへの意欲が低い

■ 売上10億規模の解体工事事業
ゼネコン下請けがメインになるため、コンプラ
リスクを考慮して新しい領域に踏み出さない

注目の新規事業は参入スピードで成否が決まる
情報収集も大歓迎！まずはセミナーにご参加ください！

参入業者が(まだ)少ない市場だから、
集客・営業はシンプルな仕組みで勝てる！

元請け戸建解体に参入して
即時業績アップを実現した事例も続出！



「クリーンイメージ」の解体工事専門店を
折込チラシとホームページで訴求するだけ！

株式会社クリーンアイランド (大阪府) 株式会社エイキ (富山県) 株式会社サンライズ (神奈川県)



人口1万人の
小商圏でも、
社員2名で
売上1.2億円！
粗利3,600万円

店舗リニューアルビジネス

BtoCに加えてBtoBへ新たなマーケットを狙い撃つ!

1STステップ

紹介ではなく新規集客を狙う!
店舗リフォーム専門HP戦略

新規集客LP
PPC

平均CVR
0.5%

CPA
5万



紹介が当たり前の法人企業の非住宅リフォームだが、専門HPを立ち上げ、広告・SEO対策することで、店舗改装・リニューアル案件が取れる!

2NDステップ

ターゲット業種への
直接アプローチ+リピート紹介促進

リフォーム
フォーマット

対応
業種



クリニック 介護

競合無し
新規WEB集客

リピート
紹介促進

多店舗出店



多店舗改装

最大の

×

リット

超

高生産性

住宅系リフォームでは
考えられなかった
営業担当1名あたり
年間5億~10億という
受注も可能に!

このような方にオススメです!

- ☑ 新たな事業の柱、収益の柱を探している
- ☑ 「人とのつながり」だった法人系を、きちんとビジネスとしてカタチにしたい
- ☑ 住宅系リフォームに加えて法人・店舗系リフォームに参入したい

庭・エクステリア専門店ビジネス

リフォーム会社の大きな拡大に貢献する注目の新規マーケット!

集客
336件

×

平均単価
120万円

×

契約率
50%

チラシ反響率

1/2,500

HP反響獲得単価

15,000円

=

受注額

2.0億円

ターゲットとなる庭・外構工のお客様は3種類・3世代!

世代/種類	新築時	新築後2~5年	リフォーム
ベビーブーム世代 (1946~1964年に誕生)(現在60歳~78歳)	△	△	◎
X世代 (1965~1980年に誕生)(現在44歳~59歳)	△	○	○
Y世代 (1981~1996年に誕生)(現在28歳~43歳)	◎	◎	△

庭・外構で扱う商品は多岐にわたり、攻略するのが簡単な市場ではありません。そして庭・外構工事をするお客様が3種類・3世代にまたがっているという事実です。3種類とは、①庭工事をするお客様が新築と同時に工事をする客層、②新築から2~5年経ったのちに工事をする客層、③築年20~25年経過したお家の庭をリフォームする客層のことです。そして、3世代とは①②の客層にはY世代~X世代が主に属し、③の客層はベビーブーム世代が主に属しているということです。

チラシ×店舗×HP×SNSの『網の目販促』で
3種類×3世代のお客様を徹底攻略!



チラシ



店舗



専用HP



SNS

このような方にオススメです!

- ☑ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたいリフォーム会社の方
- ☑ 既存事業のターゲット以外にサービス拡大を検討している方
- ☑ 業績拡大の柱として確実性のある新規事業をお探しの方

地域コングロマリット戦略の秘訣

価格帯&ターゲットを替え、 地域一番店を狙え!



1億円以上の多事業化で
1拠点10億円を実現!



無料ダウンロードレポート

戸建リノベーション

モデルハウス集客で平均単価1,800万円の高単価案件のみを受注する第三の新築ビジネス



デザインリフォーム

設計士のいないデザインパッケージと家具セット販売で平均単価350万円超ビジネス



住宅解体

住宅・リフォーム会社でも、建設業許可を持っていればできる!月間反響20件、契約率50%の超高生産ビジネス



法人リフォーム

紹介案件に頼らないWEBマーケティングで平均単価600万円の店舗・オフィス改修を受注する方法!

庭・外構リフォーム

庭・外構のお客様が倍増する商品マーチャンダイジング構築とデジタル・アナログ集客ノウハウ!

