

講座	講師・内容紹介	
第1講座	住宅業界時流予測 新築の売上が落ちた…、集客数が減っている… 原価高騰で粗利率が落ちた…、競合が増え契約率が落ちた… 全国の住宅・リフォーム会社の動向と高生産性実現の方法 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	
第2講座	高単価リフォームで1拠点5億達成の軌跡と秘訣 石川県金沢市で年商30億円の住宅会社。新築事業のモデルハウスをそのまま活かし、 高単価リフォーム事業で5億円を達成。「性能向上リフォーム」と「デザインリフォーム」の両輪で 事業を成長させた軌跡と秘訣をお話しいたします。 株式会社セイダイホールディングス 代表取締役社長 寺谷 武史 氏	
第3講座	戸建リノベーションビジネスモデル解説 商圏20万人の地方でも、2.4億円を目指す！ リフォーム業界非競争ビジネス！ 平均単価1,600万円の戸建リノベーション事業モデルについて解説します。 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4講座	デザインリフォームビジネスモデル解説 商圏人口20万人で3.0億円を目指す！ 設計士不要のリフォームビジネス！ 平均単価350万円の家具セット販売デザインリフォーム事業モデルについて解説します。 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 デザインリフォームチーム 高橋 康平	
第5講座	明日から使える経営手法 成長している企業が取り組む戦略と明日から取り組むべきこと 株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 マネージング・ディレクター 砂川 正樹	

開催日時

2024年**11**月**18**日**月**・**19**日**火**・**20**日**水**・**21**日**木**
13:00～16:00 (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

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。

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/120863>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索窓に「120863」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。

新築減少・利益率低下 に悩んでいる方へ!!

住宅会社が 性能向上リフォームで 1拠点5億円

住宅会社がなぜか参入しない
非競合ビジネスに即参入せよ!



株式会社セイダイホールディングス
代表取締役社長 **寺谷 武史 氏**

セイダイリフォームのココがすごい!

- 1 新築モデルハウス活用で5億円!
- 2 新築の仕様をそのまま活かしたリノベ商品!
- 3 新築の断熱技術を生かし
単価1,000万円超の高単価リフォーム受注!

オンライン
開催

2024年**11**月**18**日**月**・**19**日**火**・**20**日**水**・**21**日**木**
13:00～16:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

住宅会社の高単価リフォーム参入セミナー

お問い合わせNo. S120863

主催



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。 120863

なぜか？ リノベを本格的に 始める人がいない！

新築着工棟数減少・・・

原価高騰・・・

新築以外に何か事業を始めないといけない。

そんなことはわかっている。

リフォーム事業の本格立ち上げも考えた。

でも、リフォームをできる人材がいない。

薄利多売で利益が出なさそう。

そんな理由で本格参入が

できていないのではないのでしょうか？

いち早くリフォーム参入を決断した
新築住宅会社が先行者利益を獲得している。

今回ご紹介させていただくのは、
石川県金沢市の株式会社セイダイホールディングス

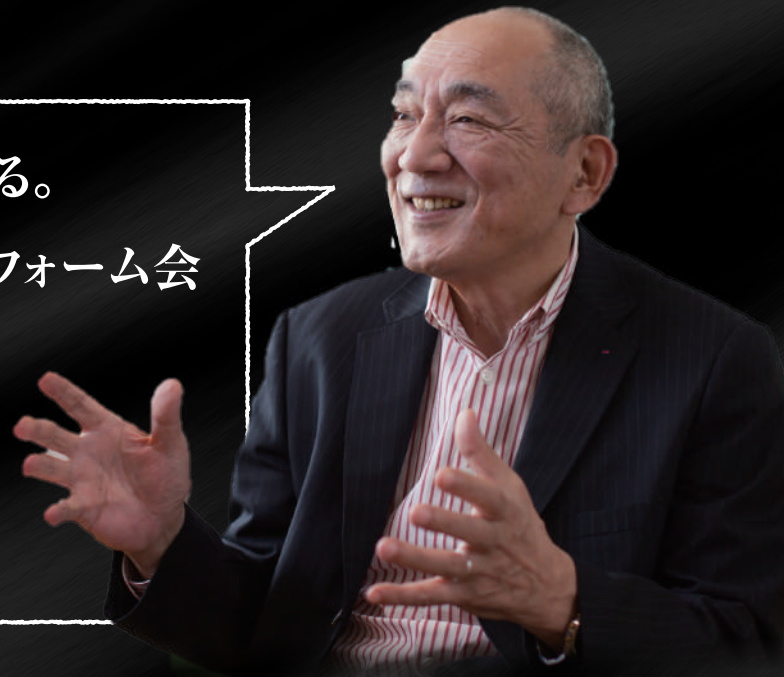
セイダイホールディングスは、新築住宅を手掛ける
株式会社セイダイを前身に、規格住宅、分譲事業、
リフォームなど様々な事業の分社化から成る企業で、



2017年にリフォーム事業を立ち上げたが、
当時、新築事業も好調でちょうど10億円（40棟）を
超えようとしていた。
そんな波に乗った住宅会社がなぜ、リフォームなのか？

リフォーム事業立ち上げの経緯を
寺谷社長はこのように語る。

必ず、リフォームの時代が来る。
任せられるのは、久岡（現リフォーム会
社社長）しかいなかった。
当時の工務部長に
任せてよかった。



当時、工務部長を務め、高気密高断熱に
こだわるセイダイとしては、品質の要となる人材だったが、
リフォーム事業部長に大抜擢した。

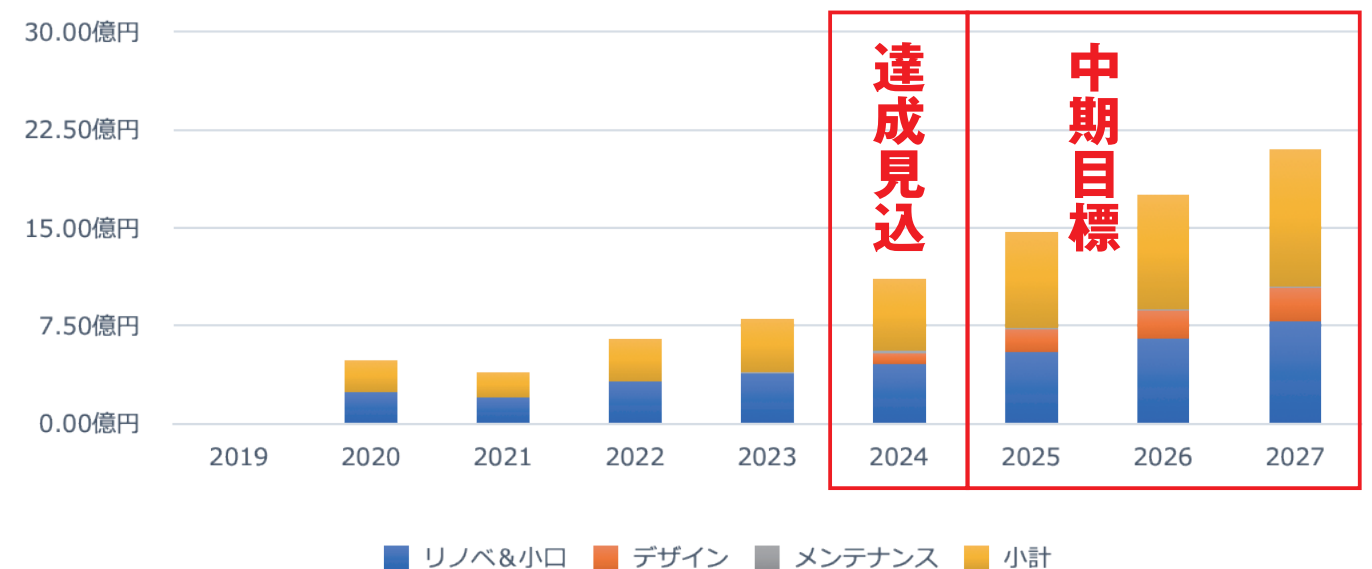
当時、新築OBのメンテナンス部署はなく、
現場監督や営業が対応している状態だった。
OBのメンテナンスや小工事がメインで
利益が上がらないかつ、新築の業務に支障を
きたしていたが、お客様満足度や住宅を建てる
会社としては疎かにはできない大切な仕事だったが、
現場の責任者をリフォーム・メンテナンス部署の
責任者にコンバートを決断した。

メンテナンス・リフォーム部署は、新築に比べると
単価も小さく、忙しいそんなイメージで始まり、
業績も3億円まで伸ばせれば上出来だと考えていたが、
予想に反して業績が伸びている。

今期、完工で5億円まで見えてきました。
OBのメンテナンス工事で約1,000万円、
1,000万円を超える大型のリフォームで
3億円、小口工事で1億円の実績に
なりそうですが、今年度からは、
単価500万円中型工事にも力を入れて、
3年で10億円を目指していきます。



セイダイリフォームクリエイト売上推移と中期目標



セイダイホールディングスのすごいところは、
通常、リフォームで5億円の実績を上げようと思えば
リフォーム専門のショールームやモデルハウスを
構えるのがセオリーとなっているが、
リフォーム部署が新築と同じ店舗・ショールームで
実績を上げているところだ。



セイダイ(注文住宅店舗)
2017年～2021年

**1億円弱のメンテナンス事業から
2.7億円のリフォーム部署まで成長**

グリスマ
(企画住宅店舗)
2022年～2024年



2.7億円のリフォーム事業がモデルハウス3棟の案内を
徹底し一部リフォーム展示も増やしたことで
新規の平均単価が1,000万円を超え始めた。

リフォームでも実物に近いモデルハウスを見せることが
重要だと痛感した店舗ショールーム移動となった。
3億円行けばと思っていたリフォーム事業が
5億円まで伸びたのは間違いなく、
モデルハウス案内による平均単価の上昇が
カギとなったと考える。



ベテランしか受注が上がらないメンテナンス部署から、
若手でも業績を上げられるリフォーム部署へと変わり、
大型リフォーム(1,000万円以上)・
中型リフォーム(500万円相当)のリフォームで
まだまだ仲間を増やして業績を上げていく計画だ。

**ぜひ、セミナーで新築会社からリフォームに
参入し業績伸ばした成長ストーリーを
聞いてほしい。**