

2025年版住宅リフォーム差別化戦略セミナー

4号特例縮小に対応しながら大型リフォームの受注を伸ばす方法

東京会場開催 **2025年3月21日金**

14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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がございます。

会場 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

住所 〒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)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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。

講座内容
&
スケジュール

受講料

豪華2大
セミナー特典

01 戸建リフォーム事業専門の
コンサルタントによる
無料経営相談

02 全国60社以上の企業が集う
戸建リノベーション研究会
無料ご招待 (1社1回限り)

講座	講師・内容紹介
第一講座	4号特例縮小に対応する大型リフォームビジネスモデル ・“4号特例縮小”の最新情報解説と取り組み方 ・集客、営業、商品開発のやり方をこう変えよ! 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム リーダー 阪口 和輝
第二講座	ゲスト講座:売上10億円の住宅リフォーム社長が語る 2025年版リフォーム差別化戦略 ・大型リフォームで売上10億円を目指す総合型リフォーム事業 ・4号特例縮小対応型リノベモデルハウス解説 ・新築住宅会社が参入するマンションリノベーション事業 株式会社森住建 代表取締役 森 浩幸氏
第三講座	今なら参入チャンスがある大型リフォームビジネスモデル解説 ・平均受注金額300万円、LDKリフォームビジネス ・平均受法金額1,000万円超、戸建リノベーションビジネス 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム チーフコンサルタント 味園 健治
第四講座	本日のまとめ 明日から取り組むべきこと 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム リーダー 阪口 和輝

無料個別経営相談(先着順5社限定)



お申込み方法

[QRコードからのお申込み] 右記のQRコードを読み取りいただき、セミナーページよりお申込みください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

[PCからのお申込み] 下記セミナーページからお申込みください
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/125255>

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) ※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。



2025年版 住宅リフォーム差別化戦略

4号特例縮小

に対応しながら

大型リフォームの 受注を伸ばす方法

私が考える、住宅リフォーム業の

すじ
“勝ち筋”をお話します。

4号特例縮小対応型モデルハウス開発

補助金が活用できる高断熱リノベ提案

マンションリノベーションへの参入

セミナーで詳しくお話します。



株式会社森住建
代表取締役 森 浩幸氏

東京会場
開催

2025年**3月21日金**

開催時間

14:30~17:30
(受付開始:開始時刻30分前~)

2025年版住宅リフォーム差別化戦略セミナー

お問い合わせNo. S125255

主催 サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

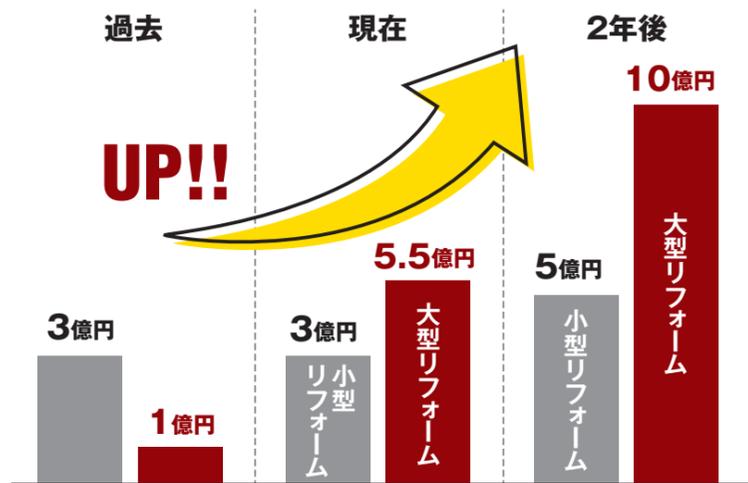
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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。



125255

4号特例の縮小対応を踏まえて、住宅リフォーム事業で売上を伸ばしていくための差別化戦略とは!?



最近、リフォームも競争が増えてきました。また、4号特例縮小など先行き不透明感もあり、この先、事業のかじ取りをどうしていけばいいのか。日々、頭を悩ませています。左表は、我が社のリフォーム事業の売上推移です。

ご覧のように、数年前から大型リフォームに力を入れ、売上を伸ばしてきました。今後も変わらず、新築住宅事業で培ってきた設計、施工力を活かして、大型リフォームを伸ばすように考えています。

そのためにも、これまで以上に差別化を重視しています。そのポイントは、「**契約率アップ**」「**受注額アップ**」「**新客層の付加**」です。

これらを4号特例縮小に対応をしながら進めていきます。具体的には

★4号特例縮小対応モデルハウス開発

- ★高断熱モデル&補助金活用型営業
- ★LDKリノベ専門ブランドの立ち上げ
- ★マンションリノベモデルルーム開発
- ★ファン化のためのステップアップ営業
- ★契約率を高めるショールームづくり

今回のセミナーでは、我が社が考える“**大型リフォーム業の売上を上げていくための差別化戦略**”と題してお話をさせていただきます。皆様の参考になれば幸いです。



★2021年・2022年・2023年リクシルリフォームショップ年間コンテスト ここちリノベーション部門(戸建て800万円以上)森住建 池田店

住宅リフォームで地域一番戦路を実践する森住建が取り組む6つの勝ち筋戦略をご紹介します。

4号特例縮小対応型 戸建リノベモデルハウス開発

築34年の木造一戸建てを、建築確認申請をしたうえで、リノベーション施工をした建物をモデルハウスとしてオープン!



高断熱リノベモデルハウス&補助金活用型営業

受注額4,500万円の木造一戸建てリノベーションも生んだモデルハウスと営業手法を紹介します。



LDKリノベーション 専門ブランドの立ち上げ

定額制のデザインリフォームパッケージを開発し、300~500万円層のスピード受注を実現。



マンションリノベーション モデルルーム開発

4号特例縮小対応として、これまでの新築注「文住宅やリフォームの施工実績を活かして、マンションリノベーションに本格参入。



ファン化のための ステップアップ営業

契約率を高めるバスツアー、リノベ勉強会、オーナー邸見学手法を紹介します。



高単価リフォームの契約率を高めるショールームづくり

ここに来れば「頼みたくなる」ショールームとするための空間づくり、導線設計、コーナー展示法を紹介します。

