

住宅会社・工務店の

アフターメンテナンス部門が 年間売上10億円

【セミナー開催日】

2025年
5月12日・14日・16日
オンライン開催
16:00~18:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

事例
紹介

アフター部門が既存オーナーからリフォーム年商4億円、
新規客からさらに十年商7億円増やしたビジネスモデル



ヤマサハウス株式会社 (鹿児島県)



代表取締役社長
森 勇清 氏

鹿児島トップクラスの
老舗ビルダー企業が、
リフォームでも県No.1に★

★出典: リフォーム産業新聞2024年12月24日
<https://www.reform-online.jp/news/reform-shop/26028.php>

※当日のゲスト講師登壇はございません。同社の取り組み事例を
株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントが解説させていただきます。

住宅会社の未来を切り砕く!! 成長するアフター部門のつくり方

新築アフターリフォーム生産性向上ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo.S127607

主催



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



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。

127607

【新築売上不振＆アフターメンテ部門の生産性】2つの課題を乗り越える 新築アフターリフォームで増収増益戦略

事例紹介

新築のアフターメンテナンス部門から
スタートしたリフォームビジネスが、
県No.1 年商12億円事業に！



新築ビジネスに力を入れてきた会社が、
年間完工棟数179棟、累計10,000棟超の
地域密着型有力ビルダー（鹿児島県）



積極的なリフォーム需要の掘り起こしを行う前は、新築オーナーからのリフォーム売上は現在の1/3以下だった。つまりそれだけの売上が他社に流れていたことになる。

アフター経由でリフォームを掘り起こし、
■ 10年点検時に「20年延長保証のためのリフォームパック」を提案する仕組み
■ 顧客管理システムを基に、築年数に応じた提案（防蟻、塗装など）
■ 点検・メンテ・営業の3役割で連携

売上
4億円



リノベーション事業と水まわりリフォーム事業を立ち上げて新規需要も獲得！
■ 水まわり展示の自社ショールーム
集客で3年で新規売上＋4億円、新築営業からの異動社員が活躍
■ リノベ業態は平均単価1500万円

売上
7億円

新築OB顧客を基盤としたリフォーム事業の中心となるのが、アフターメンテナンスを担う「グッドエイジングサポート事業部」です。当事業部は「①点検担当：定期点検を通して顧客との接点を維持」、「②メンテ担当：トラブル対応で顧客の信頼を獲得」、「③リフォーム担当：築年数に応じたリフォーム提案で売上を創出」という3つの役割で構成され、三位一体となって顧客との長期的な関係構築を図っています。10年前はメンテ担当がリフォームも兼任していましたが、需要増加に伴いリフォーム担当を新設し、外壁塗装DMや保証延長セミナーなどの施策を導入することで、新築OB顧客からのリフォームを活性化させてきました。当社の事例が、皆様のアフターメンテ部門を収益の柱へと変革し、安定的なリフォーム売上を実現するための参考になれば幸いです。



ヤマサハウス株式会社
グッドエイジングサポート事業部
部長 高崎 大作 氏

セミナー内容を一部抜粋！

詳細が気になる方はぜひお申込みください

□ ヤマサハウス株式会社が新築オーナーからのリフォーム
受注を増やした「アフターリフォーム」「水廻りリフォーム」「リノベーション」各ビジネスモデルの組織体制、集客方法、立ち上げプロセス

□ メンテナンス対応や小工事案件から、3割以上の確率で単価100万円以上のリフォーム依頼



□ 営業未経験者やシニアの活用も可能！
「稼げるメンテナンス部門」にするための
人員体制モデルとKPI設定、評価方法

□ 「CRM」を構築・運用して、既存顧客の
リフォーム需要を逃さずに売上に繋げている
会社のシステム設計事例と運用事例

□ 住宅会社のリフォーム事業の多くは、ビジネス
モデルの設計を間違えているから儲からない

□ 新築事業の延長線上でリフォーム事業に
取り組む会社が伸び悩む理由

このような方におすすめ

- アフターメンテナンス部門の収益化に悩んでいる方
- アフターメンテナンス部門の業務効率化を図りたい方
- リフォーム事業の売上拡大を目指している方
- 営業担当者とアフターメンテナンス担当者の連携を強化したいと考えている方

セミナーで学べること

- 収益を生み出す新築アフターリフォームの業態
アフターメンテナンスを起点とした、収益性のあるリフォーム事業の構築方法を、成功事例を交えて具体的に解説します。「顧客満足度向上」「効率的な業務体制」「安定収益の確保」を三位一体で実現する、最新のビジネスモデルを学びます。
- 優良顧客を育成する関係構築・リピート促進
顧客との長期的な信頼関係を構築し、優良顧客へと育成するノウハウを学びます。リフォーム需要を喚起し、リピート率を高めるための効果的な戦略を提言します。
- 最新ITツールで効率的に見込み客を発掘・育成
顧客情報を一元管理し、的確なタイミングでリフォーム提案を行う方法を学びます。デジタル活用で見込み客の発掘・育成・成約率向上に繋げる手法を提言します。
- 組織全体で成果を上げる連携強化ノウハウ
アフターメンテナンス部門と営業部門の連携を強化し、相乗効果を生み出すための仕組みを学びます。情報共有、コミュニケーションを円滑化し、全社的な目標達成を促進するための方法を習得できます。

事例企業が実際に取り組んだ内容を基に、
具体的な戦術や数値モデルまでお伝えします

建築工事業界 支援歴13年
支援実績累計170社※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む

メンテナンス＆機器交換特化型の
リフォーム事業立ち上げ支援実績18社

セミナーで余すことなく
徹底解説いたします。
ぜひご参加ください。



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マネージャー 齋藤 勇人



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
チーフコンサルタント 谷 清

新築減少時代に 勝ち残る秘策

住宅会社がアフターメンテナンス部門で 売上10億円を突破するためのロードマップ

STEP1

アフターメンテナンス部門で
新築OB顧客向けに築年数別
リフォーム提案を実施する。

① 築10～15年OB顧客向けに
「住宅保証延長メンテナンスパック」の提案

② 築15年以上OB顧客向けに
リフォーム相談会イベントを実施

③ 築10年以上OB顧客向けに
給湯器・エコキュート販促を実施

【ポイント】

- 築年数に応じた提案メニューを整備する
- 10年目点検＆保証延長提案を行う
- DM販促＆コールセンターで掘り起こし

STEP2

新築OB顧客以外にもターゲットを拡大
商圈特性や市場環境に合わせた“専門業態リフォーム”を展開

専門業態その1 水まわりリフォーム or 専門業態その2 デザインリフォーム or 専門業態その3 戸建リノベーション

【ポイント】

- 商圈内の一般エンドユーザーからもリフォーム＆メンテナンス依頼を獲得する
- 「●●のリフォームが得意な専門店」という強みを明確に打ち出す
- 自動車20分圏内を商圈として来店型ショールームを設けて集客力を高める

STEP3

1つの商圈で専門業態を複合的に展開することで
シェアを高めることで収益性を向上させる

例) 1商圈あたり生産人員9名 年商5億円

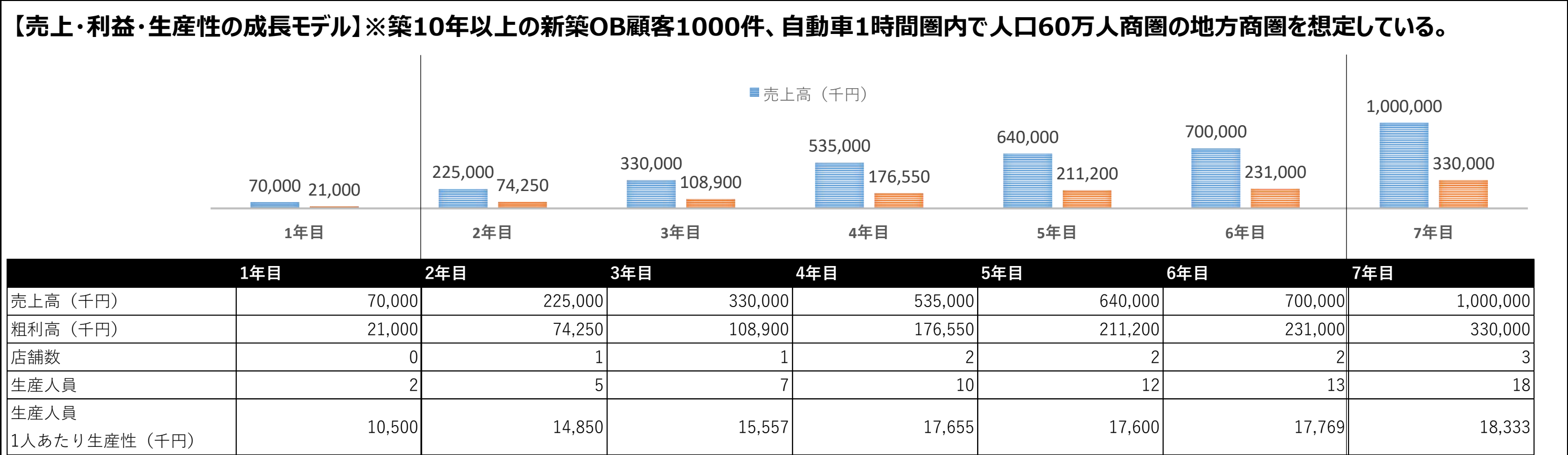
水まわり業態
20万人商圈
生産人員4名@6000万円
2.4億円

デザイン業態
20万人商圈
生産人員2名
1.2億円

戸建リノベ業態
30万人商圈
生産人員3名
営業経費1ユニット1.5億円
1.5億円

【ポイント】

- 複数の専門業態を同一商圈で展開することによって、1件のお客様のあらゆる住宅改修ニーズを自社で獲得できるようになる
- 販促効率も改善されるため低投資で売上・粗利を増やせる



住宅会社のリフォーム、いま伸びている戦略はこれだ！

ビジネスモデル	水まわりリフォーム業態	デザインリフォーム業態	戸建リノベーション業態	1商圈多ブランド複合展開
概要	 キッチン・お風呂・トイレなどの住設入れ替え(平均単価100万円前後)のリフォームに専門特化。 材工パック価格の商品を企画し、それらをショールームに実物展示することで、お客様にとってわかりやすく、プランや見積作成も効率的に行えるため、回転が早い。規格化されたパックによる提案がメインとなるため、未経験者や新卒が早期に戦力化できるのも大きなメリット。	 わかりやすい3ステップでLDKリフォーム ① リフォームする間取りを決めて ② ティストを選んで 4つのティストから好きなものを選んでください ③ キッチンを選ぶだけ!! 選びやすいキッチンラインナップを現場で実物展示! 家具セット販売で平均単価300万円超 大手家電量販店やホームセンターなどの異業種が部分リフォームに参入して競争が激化していることを踏まえて、付加価値が高く価格競争になりにくい「空間提案・ライフスタイル提案」を強みとする業態(平均単価300万円)。複数の空間デザインティスト(建材・間取り・建具・照明・設備仕様)をテンプレート化することによって、自社の特徴を打ち出しつつプランニングの効率を高めるところがビジネスモデルの肝。	 松阪市大黒田町にリノベーションモデルハウスグランドOPEN! 築35年の古家が蘇る!? 来場予約はこちらから QUOカード1,000円分プレゼント! 「新築よりも低コストで、新築並みの性能と住み心地を実現」、「親から住み継ぐ家を自分たちにとって住みやすく」といったコンセプトで、1棟まるごとリノベーション(平均単価1500万円)を受注する業態。 リノベーションの前後を体感できるモデルハウスが集客の要となる。60代の親世代と40代の子世代それぞれに向けてアナログとデジタルの複合的なマーケティングを展開するのも特徴。	 左に紹介している各業態を、専門ブランドとしてそれぞれマーケティング展開する一方で、拠点を1つに統合することで生産性の向上と業態間のシナジー強化を図る業態戦略。 規模に応じた中～大型の店舗が必要だが、1つの商圈で複数の業態を展開することによって、単一業態では獲得できない幅広い客層にアプローチすることができるようになるため、高いシェアを獲得することができる。
一拠点あたり売上・体制	推奨商圈人口:15万人～ 売上高:2～3億円 人員:営業3名～	推奨商圈人口:20万人～ 売上高:2～3億円 人員:営業2名～、施工管理1名～	推奨商圈人口:25万人～ 売上高:2～4億円 人員:営業1名～、施工管理1名～、設計1名～	推奨商圈人口:20万人～ 売上高:4～7億円 人員:営業5名～、施工管理2名～
こんなエリアは成功率が高い	都市部よりは郊外エリア 本格的に住設を展示したショールーム有りの競合他社がないエリア	中核都市以上のエリア 世帯所得が平均値よりも高いエリア デザイン系の競合が少ないエリア	戸建持ち家率と世帯所得が平均以上で、都心部ではなく郊外で人口集積がある中核都市以上のエリア	80坪以上の中～大規模ショールームを坪1万円程度の家賃で構えられる、郊外型の行政人口20万人以上の市
こんな会社におすすめ	50～100棟規模の住宅会社 建築未経験者メインで立ち上げたい 新卒採用を行っている	50～100棟規模の住宅会社 中規模単価以上の工事を取りたい 空間提案力には自信がある	30棟規模の住宅会社 新築事業の組織と人員を活かしたい 高単価な工事を取りたい	200棟規模～の住宅会社 リフォーム事業が伸びるタイミングでしっかり攻めてシェアを取りたい

オンラインセミナーでさらに詳しく解説いたします。ぜひご聴講ください。

アフターメンテナンス部門の収益化に課題を持つ 住宅業界必見です

顧客満足度向上と効率的な業務体制を両立させる方法

優良顧客を育成し、安定的な収益を確保する戦略

最新のITツールを活用した見込み案件づくり・成功事例から学ぶ実践的なノウハウ

新築アフターリフォーム生産性向上ビジネスモデルセミナー

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日程をおひとつお選びください

【会場】

日程
会場

2025年
5月12日(月) 14日(水) 16日(金)
16:00～18:00 (ログイン：開始時間30分前～)

費用

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Plan)へご入会のお客様のお申込みに対応となります。

オンラインにて開催

※本講座はオンライン受講となっております。ご了承ください。
※セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索ください
※諸事情により受講いただけない場合がございます。

申請期限
・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。

【セミナー参加者特典】新築アフターリフォーム 無料経営相談

貴社の商圏や組織・人材の状況を基に、新築アフターリフォームの成功率や売り上げシミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください

講座

内容

第1講座

アフターメンテナンス部門が年商4億円のリフォーム売上を作る住宅会社の仕組み

新築OB顧客へのアフター対応を通じてリフォーム・有償工事で収益を上げている住宅会社の、アフターメンテナンス部門の具体的な仕組みや体制について解説します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人

福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種（住宅、不動産、建材卸、専門工事業）からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化（WEB）、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。



第2講座

アフターメンテナンス部門の収益性を高めるリフォームビジネスモデル解説

アフターメンテナンスを起点とした顧客との長期的な関係構築、収益性の高いリフォーム事業の構築、効率的な業務体制と成功事例の紹介など、住宅会社のアフターメンテナンス部門を収益の柱に変えるリフォームビジネスモデルを解説します。アフターメンテナンス部門の収益化に課題を持つ住宅会社は必見です。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 1DayReformチーム チーフコンサルタント

谷 清

東京都江戸川区生まれ。大学在学時は経営学を専攻し、マーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的・地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店（1 Day Reform）におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込に関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【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

【船井総研セミナー事務局】

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研 127607

検索

【ホームページURL】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/127607>

