

土地&古家あり客を集め、 「建替え」と「大規模リフォーム」を攻略せよ!

講座内容
&
スケジュール

オンライン開催 ※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。
2025年 9月 3日(水)・4日(木)・9日(火)・10日(水)
10:00～12:00 (ログイン開始: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。

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。
本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。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。

講座	講師・内容紹介
第一講座	なぜ今、リノベーションなのか？ ～新築依存からの脱却と 高単価リフォーム・建て替え市場の可能性～ なぜ今、多くの住宅会社・工務店がリノベーション事業に注目し、成功を収めているのか？その背景と、リノベーションが単なる改修に留まらず、顧客の真のニーズを引き出し、結果として1,000万円以上の大規模リフォームや建て替えに繋がる「強力な入口」となる理由を徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 リフォームチーム チーフコンサルタント 味園 健治
第二講座	「リノベ」をフックに「土地・古家あり客」を 月15件集客する仕組みと実践法 「土地・古家あり客」をターゲットに、月15件の安定集客を実現するための具体的なマーケティング戦略を公開します。オフライン(チラシ、イベント、紹介)とオンライン(ウェブサイト、SNS、リスティング広告)を組み合わせた集客チャネルの構築方法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 リフォームチーム 堂野 宗一郎
第三講座	明日から使える! リノベーション事業の立ち上げ方と成功事例、 収益最大化のポイント リノベーション提案から大規模リフォーム・建て替えへとスムーズに移行させ、顧客満足度と利益率を最大化するための見積もり作成術、契約ノウハウ、工事管理体制、アフターフォローの仕組みづくりについて、実践的なアドバイスを提供します。 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	

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/131157>
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。

客単価1,000万円以上の大規模リフォームと 建替えが売れる!!

住宅会社・工務店のための
建替え客
最大のカギは「リノベ」にアリ
攻略術

「土地&古家あり客」を毎月15件集客する方法を大公開します!

気になるその方法の一部は中面で公開▶

オンライン開催
2025年 9月 3日(水)・4日(木)・9日(火)・10日(水)
10:00～12:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

主 催

客単価1,000万円の大規模リフォームと建て替えが売れる!
お問い合わせNo. **S131157**

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。)
131157

セミナー情報をスマホで!

建替え客攻略の力ギが【リノベ】である真相

真相①

建替え客層とリノベ客層は同じである

項目	新築客層	建替え客層	リノベ客層	リフォーム客層
年齢	20～30代	30～50代	30～50代	50～70代
対象物件	これから土地を買う	実家や相続した空き家	実家や相続した空き家	自分で20～30年前に建てた家
ニーズ	家を建てたい	空間全体 一新	空間全体 一新	部分的 現状回復
お金	住宅ローン	住宅ローン	住宅ローン+現金・援助	現金+リフォームローン

根本的に、新築やリフォーム客層と、建替え・リノベ客層は異なる。よって、建替え客層に新築客層用マーケティングをしても集めることはできない。

真相②

「建替え客層」と「リノベ客層」と分断して考えるのではなく、「建替えかリノベか迷っている客層」と捉える。

→比較的単価の低い「リノベ」を切り口にした方が集めやすい。

真相③

土地&古家あり客は、年齢層と施工物件によって、4種類の客層に分かれる。

現金客

50～60代

1) 自分が約20年前に建てた家 → 築20年～40年 → 1階リノベ、LDKリフォーム

2) 両親が建てた家を相続 → 築45年以上 → 1階リノベ、LDKリフォーム、平屋建替え

ローン客

40～30代

1) 両親が建てた家を相続 → 築30年～40年 → フルリノベ、二世帯リノベ

2) 祖父母が建てた家を相続 → 築50年以上 → 建替え(フルリノベになるケースもあり)

土地&古家あり客を集めることで、客単価1,000万円以上の大規模リフォームと建替えが売れる理由がここにある!

「土地&古家あり客」を集める具体策のごく一部をご紹介します!

事例①

建替えvsリノベ比較相談会が当たる



→予算2,000万円以上の土地&古家あり客を集めることができるイベント。

事例②

Instagram & Facebook広告で1件反響3万円で獲得。



→新築モデルハウスや事務所でも集客可能!

事例③

新築オーナーのご実家・ご両親はリノベ客層である。



→紹介を獲得する魔法のDMをセミナーで公開!

住宅会社・工務店がリノベ事業参入で業績アップ事例続出!

M社(住宅・リフォーム会社)

売上	新築24億円+リノベ売上8億円
商圏	岐阜県岐阜市(人口:40万人)

リノベ事業を立ち上げ3拠点で売上8億円超アップ!



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、既存事業の売上に加え、リノベーションで3拠点8億円超の売上アップを達成!住宅ビジネスとのシナジー効果を発揮!

K社(住宅会社)

売上	新築9億円+リノベ売上2.4億円
商圏	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、住宅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化で売上2.4億円を達成!

より具体的な集客ノウハウ、商品設計・営業ツールについてはセミナーにて大公開します!



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 リフォームチーム リーダー 阪口 和輝