

# なぜか新築も伸びる、リフォーム業のつくり方セミナー アフターメンテ部門を地域一番のリフォーム事業にする方法

## 講座内容 & スケジュール

東京会場  
開催

2025年12月18日木 14:00~17:00  
(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もございます。

会場 東京ミッドタウン八重洲  
住所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号  
【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ことがあります。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かねますので、ご了承ください。

## 受講料

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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

## 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

第一講座

第二講座

第三講座

第四講座

第五講座

講師・内容紹介

### 【最新】住宅・リフォーム業界時流予測

新築市場が急速に縮小する住宅業界において、

「今後どのように収益性を高めていくのか」を今後の業界時流予測をもとにお伝えいたします。

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



### なぜか新築も伸びる、リフォーム業のつくり方

新築事業のメンテナンスリフォームとして始まったサブビジネスが、今や第二本業に。

また、本業の新築事業への相乗効果を生み出すようになったリフォーム業の作り方をお伝えいたします。



### 新築事業とのシナジー抜群!リノベーションビジネスモデル解説

住宅会社だからこそ相乗効果が生まれるリノベーションビジネスモデルの全貌をお伝えいたします。

どのように商品設計をして、顧客を集め、販売するのか。その具体的な方法を一挙大公開いたします。

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 村上 圭



### 住宅会社・工務店の参入成功事例10選大公開

成功事例企業の具体的な取組み内容をもとに、集客・営業手法を実践レベルで学ぶことができます。

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 村上 圭



### 本日のまとめ

「新築×リフォーム」の二刀流経営で実績を伸ばすために、まず取り組むべきことを整理してお伝えいたします。

この講座を聞いていただくことで、明日から何に取り組むべきかが明確になります。

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** (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」と検索して確認ください。

【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/135343>  
船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp



# 新築住宅会社の アフターメンテ部門が 稼ぎ頭になった!

がしら  
稼ぎ頭になった!

アフター部門! 6,000万円 4.8倍! → 2.9億円  
新築も伸びた! 年間27棟 1.8倍! → 年50棟

### なぜか新築も伸びる、 リフォーム業のつくり方



有限会社北山建築  
代表取締役社長 北山 裕史 氏

東京会場  
開催 2025年12月18日木

開催時間  
14:00~17:00  
(受付開始:開始時刻30分前~)

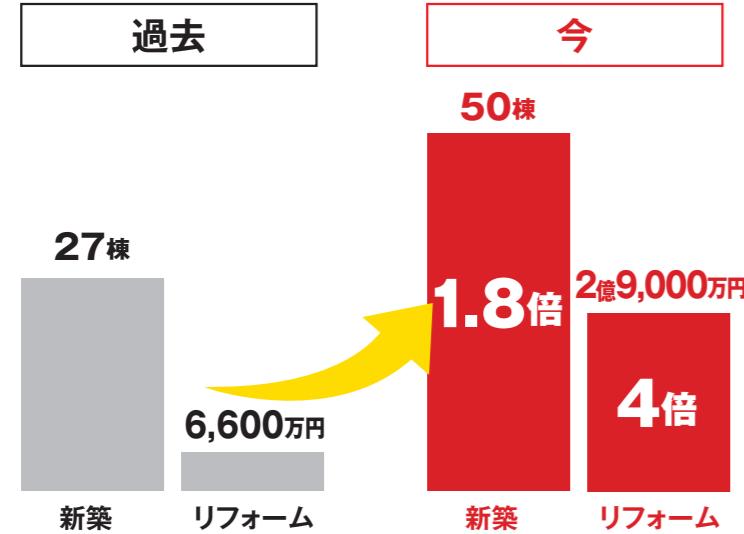
なぜか新築も伸びる、リフォーム業のつくり方  
主催 Funai Soken

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]右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。 135343



# アフターメンテナンス部門が、稼ぎ頭になりました! しかも、新築住宅も1.8倍に伸びました!



**新築は27棟から50棟へ(売上6.2億から12.6億へ)、そして、リフォームは6,600万円から2億9,000万円へと、新築も、リフォームも伸びました!**  
これまでのリフォームは収益が低いメンテ事業でしたが、売上も収益性もあがりました。

いま振り返って考えると、以下のことが成果につながったと思っています。

- ・新築住宅事業は、新たに規格住宅を開発し、注文住宅比率を下げたこと
- ・新築住宅と相乗効果を発揮するリフォームに特化したこと
- ・新たに立ち上げるリフォーム業の負荷が、かかりすぎないようにしたこと
- ・Web集客で効果を発揮するリフォームマーケティングに取り組んだこと
- ・新築もリフォームもあわせて検討できる商品をついたこと
- ・新築もリフォームもできるだけ属人性を排除した仕組みをつくったこと

今回のセミナーでは、これらのことについて、詳しくお話をさせていただきます。



以前の弊社のようにアフターメンテナンス部門の売上アップをお考えの方、そして、リフォームの参入を考えているものの、決断できないでいる方の参考になればと思います。

このリフォーム業を立ち上げたことで、2,000万円を超えるリフォームが受注できるようになり、これまででは集客も受注も少なかった**建て替え受注も増えました。**

あのとき、本格的なリフォーム業への参入を決断しておいて、本当に良かったです。

# リフォーム業の本格参入で、新築も、リフォームも伸びた北山建築が取り組んだこと (セミナーでご紹介する取り組み例の一部)

## 新築住宅事業の注文比率を下げる

自社の特徴を取り入れたセミオーダー住宅を開発し、フルオーダー住宅メインからセミオーダー住宅メインへシフトさせました。



## リフォーム業の負荷がかり過ぎないようにする

リフォーム事業に本格的に参入すると、その分の業務も増えますが、既存の組織には負荷がかかるないように仕組みづくりをすすめました。



## 新築と相乗効果を発揮する リフォームに特化する

リフォームは数万円から1,000万円以上と価格帯が幅広い事業です。そのなかで、1,000万円以上のリフォームに特化しました。



## 新築もリフォームもあわせて 検討できる商品開発

新築は坪単価、リノベはm<sup>2</sup>単価にして、それぞれの総額を、その場で伝えられるようにしました。それで新築かリノベかの判断がすぐにできるようになりました。



## Web集客に効果を発揮する リフォームマーケティングに取り組む



ターゲット客層を明確にし、1件あたりWeb反響コスト3万円台を実現できました。また、専門サイトの作成で20%を超える契約率にもなっています。



## 新築も、リフォームも、 属人性を排除した仕組みを つくる

社員の入れ替わりがあっても、受注を落としたり、業務が止まることがないように、また生産性を上げるために、営業方法や業務フローを整備しました。