

1年で+2億円!競合不在の元請建築ビジネス参入セミナー
営業が苦手なメンバーで戸建リノベ業をゼロから立ち上げる皆様

メンテ・リフォーム部門を
“稼ぎ頭”に変えたい住宅業界向け

講座内容
&
スケジュール

大阪会場
開催 2026年4月14日(木) 14:00~17:00
(受付開始:開始時刻30分前~)

申込期日 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がございます。

会場 船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA

住所 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階
※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

※本セミナーは、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、中止させていただきます。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。

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400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。

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	<p>新築一本柱からの脱却。 今の技術を最大化し、安定収益を積み上げる“二段構え”の経営戦略</p> <p>今、新築事業が伸び悩んでいる会社も、絶対的な会社も、実は共通の壁に直面しています。「土地不足による受注の頭打ち」「集客コストの増大」「職人の確保」という、自社努力だけでは解決できない市場の変化。この講座では、皆様が持っている「家づくりのプロの技術」をそのまま転用できる、戸建リノベ市場の戦略的価値を解説します。新築の既存客や土地なし客を漏らさず取り込み、少ない販促費で新築並みの利益を積み上げることで、景気に左右されない強固な経営基盤を作る「攻めと守りの経営」の全容をお話します。</p> <p>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 チーフコンサルタント 味園 健治</p>
第二講座	<p>地域密着工務店が、 初年度で2億円を売り上げるリノベ事業の舞台裏</p> <p>なぜたった1年で「2,000万円超えのリノベ」を連続して受注できるようになったのか。答えは初年度の「積極的な投資」にあります。最初は不安もあった中で、なぜ思い切ってモデルハウスや広告に投資ができたのか。どうやって建築士を活躍させたのか。現場のリアルな苦労話から、注文が止まらなくなった瞬間まで、ゲスト企業にしか語れない「成功の転換点」をすべて公開します。</p> <p>株式会社マエハラ 代表取締役 前原 通克氏</p>
第三講座	<p>なぜ、あの会社だけ売れるのか? 高単価リノベを“即決”させる、集客と営業の必勝パターン</p> <p>成功している会社には、共通の「型」があります。それは、単にHPを作るだけでなく、HP、屋号、チラシなどの全体設計が伴った専門店ブランディングです。さらに、言葉での説明が難しい耐震や断熱の価値を、モデルハウスを使って「見て、理解して」納得してもらう独自の営業フロー。営業マンの属人性に頼らずに、1棟2,000万円という契約を当たり前にするための、集客と営業の仕組みを具体的に紐解きます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 堂野 宗一郎</p>
第四講座	<p>まとめ:これだけは外せない! 戸建リノベ参入で失敗しないための「成功の3原則」</p> <p>最後に、本日の内容を整理して、皆様が自社で一歩踏み出すためのロードマップを提示します。リノベ事業は、ただ始めればいわけではない。何を優先し、どこに投資し、どう組織を動かすべきか。失敗する会社と、株式会社マエハラのように1年で突き抜ける会社を分ける「3つの絶対的な原則」を伝授します。明日から「第二の収益の柱」を作るために、経営者として今、何をすべきか。そのポイントをお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 阪口 和輝</p>

無料個別経営相談(先着順5社限定)

たった1年で!
2.4億円

受注

戸建リノベ事業

ゼロから立ち上げた
営業が苦手なメンバーで
リフォーム事業の未来が見えない。

特別
ゲスト
講師
株式会社マエハラ
代表取締役 前原 通克氏



お申し込み方法

【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。

※お申込みに関するよくあるご質問は「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/139331>

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。



主催

1年で+2億円!競合不在の元請建築ビジネス参入セミナー

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 〒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

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。

お問い合わせNo.S139331



139331

リフォーム事業は、静かに終わりへ向かっている

——あらゆる会社にとって、これは他人事ではありません。

売上は、まだある。

仕事も、まだ回っている。

社員も、真面目にやっている。

それでも————、**「将来が明るい」**と言い切れない。

もし、今

- ・前年割れを「仕方ない」で済ませている
- ・メンテナンスは忙しいが、利益は薄い
- ・新規事業の検討が、いつも途中で止まる

このどれかに心当たりがあるなら、
それは**“経営努力が足りない”**からではありません。



時代が、

「従来型リフォームでは、会社を守れなくなった」

それだけの話です。

実は今回登壇する前原通克社長も、まさに同じ場所に立っていました。

「何をやっても、シリ貧。」

このままいけば、会社の未来が縮んでいく気がしていた。」

そして、ある**“事実”**に気づきます。

「今、動かなければ、“選択肢そのもの”が消える。」

「これでダメなら、終わってもいい」

——その覚悟が、すべてを変えた。

前原社長が選んだのは、【戸建リノベーション事業への本格投資】。

しかし、条件は最悪です。

- ・営業が苦手
- ・リノベ経験、ほぼゼロ
- ・集客ノウハウなし
- ・初めての銀行融資
- ・高額なコンサルフィーへの恐怖



築 46 年解体前の外観

普通なら、やらない判断です。それでも、前原社長はこう考えました。

「ここで動かなければ、リフォーム事業の未来はない。」

その覚悟を決め、船井総合研究所の戸建リノベーション研究会に参加し、言われたことを、疑いながらも“そのまま実行”。

すると、——

最初の集客で、想定を超える反応。次の提案で、スムーズな受注。

気づけば、—— 1 年後、売上 2.4 億円。

しかも、以前では考えられなかった利益が残り

今では、「税金対策を考える」までに成長。

これは奇跡ではありません。

再現性のある、戦略の結果です。



成功の裏側にあった「3つの現実」

このセミナーでは、

成功談だけを語るようなことはしません。

むしろ、「やる前に知っておきたかった現実」を、すべて共有します。

【明らかにする内容】

- ☑リノベ未経験企業が、必ずつまずく最初の壁
- ☑なぜ“設計・施工に自信がある会社ほど”失敗しやすいのか？
- ☑集客が回り始めた「たった一つの転換点」
- ☑戸建リノベ事業で外せない3つの戦略
- ☑成果を出す会社が“必ずやっている”マーケティング・営業の型

我々が本当に伝えたいのは、

「派手な成功」ではありません。

真面目な社長が、

正當に評価され、

きちんと利益を残せる経営です。

1 年後、後悔するのは

「やった社長」ではなく

「やらなかった社長」です。



解体中

少し、想像してください。

- ・利益の柱が増え
- ・銀行との関係が変わり
- ・社員に、未来を語れる



築 46 年のリノベーションモデルハウス完成

そんな状態に、
1 年後、立っているかもしれません。

逆に——

もし、今と同じ判断を続けたら？

市場は、待ってくれません。競合は、先に動きます。

今回のセミナーでは、

**専門コンサルタントから、
個別アドバイスも行います。**



戸建リノベ事業に
手ごたえを感じる前原社長

「うちでもできるのか？」

その答えを、ここで持ち帰ってください。

これは、

学びの場ではありません。

“決断の場”です。

会場の都合で、参加人数に限りがあります。

定員となり次第、お申込みを締め切りますので、

内容に、ピン！ときた方は、今すぐお申込みください。