

【リフォーム会社向け】防音工事新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	防音工事の時流を徹底解説 リフォーム会社やリノベ会社がなぜ、防音工事にいま参入すべきなのかをお伝えします。また、防音工事がどのようなビジネスモデルでどれだけの売上を作ることが可能なのかもお話いたします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 西村 智明
第2講座	営業1名で年商2億円超・粗利率40%超の秘訣を徹底解剖 株式会社Budsceneでは、月の広告費をわずか4~5万円に抑えながらも、毎月平均30件の集客を実現しています。さらに、客単価は350万円、月商は約2,000万円という成果を安定して生み出しています。 本講座では、私たちが実際にどのようにしてこの実績を達成しているのか、具体的な実体験を交えながら余すところなくお伝えします。 株式会社Budscene 代表取締役社長 並木 勇一 氏
第3講座	まとめ講座 上記2講座のまとめ講座として、防音工事に取り組むためにおさえていただきたいことをお話しします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 守山 陸渡

リフォーム会社が **都会商圏向け**
 参入すれば、**競合なし**のビジネスです!

防音工事

未経験でもできる!

新規参入セミナー

1年で
 兼任者**1名**で**売上1億円!**

粗利率**40%~50%**の高収益性!

防音工事だけで月間集客**30件以上!**

客単価**350万円**を実現!



株式会社Budscene
 代表取締役社長 **並木 勇一 氏**

2026年 **7月1日(水)・6月9日(木)**
オンライン開催 14:00~17:00
 (ログイン開始: 開始時間30分前~)

【リフォーム会社向け】防音工事新規参入セミナー

お問い合わせNo. **S141933**

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 〒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

お申込みはこちら▶



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。)→ **141933**

※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。

開催日時

2026年 **7月1日(水)**
7月6日(月) 14:00~17:00
 (ログイン開始: 開始時間30分前~)
7月9日(木)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

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もございます。

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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141933>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
 右上検索マークから「141933」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 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)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

注目のブルーオーシャン!防音工事で第二の収益を生み出す! 新規事業参入で二桁成長を続けるためのポイント!

防音工事ビジネスの成功事例を大公開!

特別
ゲスト講師



株式会社 Budscene
代表取締役社長
並木 勇一 氏

株式会社 Budscene

Budscene

防音工事のみで
売上2億円超

WEBのみで
月間集客30件超!

YouTubeチャンネル登録者数
24,000人超!

株式会社 Budscene の施工事例大公開!



リフォーム業界
注目

防音工事ビジネスモデルのポイント!

- 1 競合が圧倒的に少ない「ブルーオーシャン市場」**

一般的な水回りや内装リフォームは競合がひしめき合っていますが、防音工事は「専門的なノウハウが必要」というイメージから、**参入企業が非常に少ない**のが現状です。そのため、不毛な相見積もりになりやすく、お客様から「あなたにお願いしたい」と指名されやすい、まさにブルーオーシャン（未開拓市場）です。
- 2 「粗利率40%~50%」の高収益モデル**

価格競争に巻き込まれないため、適正な利益を確保できます。防音工事は「音の悩みを解決する」あるいは「楽器を思い切り楽しむ」という付加価値の高い専門工事であるため、****粗利率40%~50%****という高い水準を安定して叩き出すことが可能です。利益率の改善に大きく貢献します。これが実現できる理由は競合が少ないので、**自社で価格を決めることができるためです。**
- 3 チラシ不要! 「WEBのみで月間30件超」の集客力**

防音を検討するお客様は「ピアノ 部屋 防音」「マンション 騒音対策」など、具体的なキーワードで自らWEB検索を行います。目的が明確なためWEBマーケティングとの親和性が非常に高く、チラシのポスティングや訪問営業に頼ることなく、**WEBサイト経由だけで月間30件以上の質の高い問い合わせ**を獲得できる仕組みが構築可能です。
- 4 1件で大きな売上。 「平均客単価300万円~500万円」**

「本格的に楽器を演奏したい」「本格的なホームシアターを作りたい」「テレワーク環境を整えたい」といった本気度の高いお客様がターゲットとなります。そのため、一部屋の防音工事であっても**平均客単価は300万円~500万円**と高額になり、少ない施工件数でも効率的に大きな売上を作ることができます。

このような皆様に
オススメ
します!!

競合に先駆けて新規事業でトップを狙え!

- ✓ 既存のリフォーム事業では、競合が多くて先行きが不安
- ✓ 高収益で親和性の高い新規事業を探している
- ✓ 技術力や職人には自信があるが、単価の安いで数をこなさなければ売上が立たない

兼任者1名でOK 防音工事ビジネスの売上公式

WEBだけで月間集客数40件! 年間売上2.5億円!

【月間】売上公式

売上	2,100万円	
集客数	40	
見積もり数	14	※見積もり移行率35%
成約数	4.2	※成約率30%
客単価	500万円	

【年間】売上公式

売上	2億5,200万円	
集客数	480	
見積もり数	168	※見積もり移行率35%
成約数	50	※成約率30%
客単価	500万円	

- ## 当日聞けるポイント
- ① 競合が少ない防音工事ビジネスの市場と参入メリット
 - ② WEBのみで月間30件以上の集客数を集めるためのポイント
 - ③ 専門性の高い防音工事を未経験のリフォーム会社が新規参入するためのポイント

皆様も日々感じられている通り、一般的な水回りや内装リフォームは競合が多く、どうしても相見積もりによる価格競争に巻き込まれがちです。しかし、防音工事は違います。お客様は「楽器を思い切り弾きたい」「騒音トラブルを絶対に避けたい」という非常に強い目的をお持ちです。

だからこそ、確かな性能さえ提供できれば不毛な値引き交渉にはなりません。実際に当社では、WEBからの集客だけで毎月安定したお問い合わせをいただき、マンションであれば約350万~400万円、戸建てであれば約300万円という客単価で、高い利益率を確保し続けています。

「専門的で難しそう」と思われるかもしれませんが、防音工事一筋でやってきた私が施工を監修して参りますので、施工面に関してはご安心ください。既存のリフォーム事業で延長戦で十分に参入が可能です。

もし今、「現場は忙しいのに利益が薄い」「集客の反響が落ちている」とお悩みであれば、この「防音工事」というブルーオーシャン市場に目を向けてみてください。御社の利益体質を変える、大きな武器になるはずです。



株式会社 Budscene
代表取締役社長
並木 勇一 氏