

住宅・工務店業界が取り組む 「リフォーム事業参入」の成功戦略

講座	内容
第1講座	住宅会社・工務店が取り組む 「リフォーム事業参入」のポイント 住宅会社・工務店が新たな業態として取り組むリフォーム事業のポイントを成功事例を交えて解説します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 生田目 吉章
第2講座	特別ゲスト講座 ヤマタホールディングス株式会社が取り組まれたリフォーム事業参入への経緯やそのポイントについて生の声をお聞かせいただきます。 ヤマタホールディングス株式会社 代表取締役社長 山田 雄作 氏
第3講座	本日のまとめ 本日から取り組んでいただきたいこと。 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

開催日時 **東京会場** **2026年7月3日金** 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒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
14:00～17:00(受付開始:開始時刻30分前～)
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場合がございます。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。

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。

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/142052 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「142052」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。



住宅・工務店業界
が取り組む

東京会場
2026年
7月3日金
14:00～17:00
(受付開始:開始時刻30分前～)
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

今リフォーム事業参入 成功戦略

リフォーム事業参入1年後**2億**達成



ヤマタホールディングス株式会社
代表取締役社長 **山田 雄作 氏**

後発参入OK!職人が少なくてもOK!
新築メインであった同社が、リフォーム実績・経験者ほぼ0の状態からリフォーム事業参入。
商圈人口18万人ながら1年で売上2億円達成!
その成功戦略について詳細をお伝え頂きます。

主催



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

住宅会社・工務店が取り組む「リフォーム事業参入」の成功戦略

お問い合わせNo.S142052



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。 **142052**

case of ヤマタホールディングス株式会社

鳥取という地域への愛と感謝を忘れず、常に経営の中心に据えて展開。



商圏人口22万人の鳥取県東部エリアにて、2008年に新築住宅事業の展開を本格的に開始して、15年間で売上36億円を達成。

その事業ドメインは新築住宅事業、不動産仲介事業、デベロッパー事業、リフォーム事業、ハウスクリーニング事業などの住宅関連にとどまらず、宿泊・観光事業やカフェ&インテリア事業など多岐に渡り、現在18ブランド展開中。

事業展開において特徴的なのはその成功確度の高さにあると言える。

新築住宅事業においては、多い年で約100棟の着工棟数をあげるなど、県内屈指のビルダーである。

リフォーム事業においても2022年新規立ち上げにも関わらず2030年度売上目標を10億円にしている。

また、県内におけるブランディングとしてスポーツパークのネーミングライツ獲得や、地域社会貢献活動として「キッズドゥ」、「とっとり転職の相談窓口」、「鳥取経済新聞」、「DX学校」等ヤマタグループと地域社会との関係を向上させ、鳥取の地域活性を目的とした活動と、持続的な地域発展を目指した、新たなソリューションを展開している。

地域でのコングロマリット経営やM&Aなどをによりグループとしての成長をし、2035年の売上100億円を目指して躍進中。



リフォーム事業参入 成功戦略

リフォーム実績

参入立ち上げ

年商

ほぼ0 ▶ 1年後 ▶ 2億円

事業戦略

最大のポイントは住宅事業の延長として考えないこと。

- ターゲット顧客→住宅一次取得層と違い年齢層もニーズも様々であり「ペルソナ」を設定。
- リフォームゾーン→設定したペルソナと自社での対応可能性の高いリフォームカテゴリーを設定



商圏戦略



リフォーム事業展開にあたって商圏戦略、店舗展開は必須。自社の認知度と顧客ニーズへのレスポンスを優先した商圏設定と、出店地の綿密な調査に基づく店舗計画。さらに店舗内の住設展示数やレイアウトなど「小売業発想」に基づく商圏戦略がポイント。

商品戦略

リフォーム実績ほぼ0でもお客様に訴求しやすく、また社員も提案営業が行えるという2点を考慮した商品戦略。

MD発想→予算帯とペルソナに応じた商品进行を設計。バック化→お客様が選びやすいようにリフォーム商品をバック化。これにより営業効率も向上。



後発参入OK!職人が少なくてもOK!

新築マーケットがシュリンクしつつある現在(いま)、新たな事業の柱として、また新築OBへのアフター事業としてリフォーム事業への参入を検討している企業様は多いことでしょう。

今回のセミナーではヤマタホールディングス株式会社が実際に取り組まれた立ち上げ事例や弊社がこれまでコンサルティングしてきた事例、データをもとにして、上記3つの戦略に加えて、販促戦略や営業戦略など、工務店・住宅会社がリフォーム事業へ参入する成功戦略についてお伝えします。

お席に限りがございますので、お早めのお申込みをお待ちしています。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 生田目 吉章

