

これを聞けば、あなたも戸建リノベーション専門店ができる!

競合少&拡大市場で伸ばすブルーオーシャン空白マーケット

年商 **3億円**の戸建リノベーション専門店の作り方!

大公開!

## 1,500万円クラス大型リフォーム参入セミナー

講座内容&  
スケジュール

東京会場 2020年2月19日(水) 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス  
大阪会場 2020年2月20日(木) 株式会社 船井総合研究所 大阪本社

講座	セミナー内容
<p>特別ゲスト出演</p> <p>第1講座</p> <p>13:00~14:20</p>	<p>株式会社レオックが今、戸建リノベーション専門店に参入する理由</p> <p><b>ポイント</b> これまでの実績と強みを活かした戸建リノベーションビジネス</p> <p><b>ポイント</b> 成約率を高める営業の仕組みづくりで最も大切にしたこと</p> <p><b>ポイント</b> 粗利率確保のための業務オペレーションと仕事のすすめ方</p> <p>株式会社レオック 代表取締役社長 <b>三浦 秀治氏</b></p> <p>東三河エリアに限定して、住宅リフォーム、新築住宅事業をすすめる。そして、この度、専門的な戸建リノベーション事業を立ち上げる。「ウチにいるときがもっと楽しくなる家づくり」を目指して。」を理念に成長性や収益性はもちろん愛される会社経営に取り組む。</p>
<p>第2講座</p> <p>14:35~15:35</p>	<p>戸建リノベーションビジネス参入成功ポイントと全国成功事例紹介</p> <p><b>ポイント</b> 儲かる戸建リノベーション専門店のビジネスモデルと収益構造</p> <p><b>成功事例</b> 土木建設会社が参入し、<b>未経験社員</b>が即活躍で2年目2億円超の受注ペースへ!</p> <p><b>成功事例</b> 人口10万人の<b>田舎商圏</b>で事業立ち上げ初年度に年間2億円を超える受注へ!</p> <p><b>成功事例</b> 分譲住宅会社が参入し、<b>不採算メンテ部</b>が1人1億円以上の高生産性部隊へ!</p> <p><b>成功事例</b> 大型リフォームの成約率が50%から<b>80%</b>へと上昇した住宅リフォーム会社。</p> <p><b>成功事例</b> 営業未経験の2人の<b>施工担当者</b>で1年目年間<b>2.7億円</b>を受注した住宅会社。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 <b>吉川 顕</b></p>
<p>第3講座</p> <p>15:50~16:30</p>	<p>伸びる戸建リノベ市場と明日から実践していただきたいこと</p> <p><b>ポイント</b> 住宅リフォーム、戸建リノベビジネス業界の時流</p> <p><b>ポイント</b> 本日のまとめ</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 上席コンサルタント <b>味園 健治</b></p>

### FAXでのお申し込み

本DMIに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当:中田

**0120-964-111**

(24時間対応)

### WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

OPEN! セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053981>

新規参入で全国に成功企業多数!

平均単価 **1,500**万円超

粗利率 **30%**超

営業一人当たり売上 **1.5億円**超

# 戸建リノベーション 3億円 年商の初年度 作り方



Before



After

リフォーム会社、工務店、住宅会社からの**新規参入多数!**  
**営業経験者なしでも可!**戸建リノベの**スピード受注モデル!**



株式会社レオック 代表取締役社長 **三浦 秀治氏**

市場規模が大きく、競合が少ない  
戸建リノベ専門店への参入がおすすめ!

1拠点で3億円を目指す戸建リノベ専門店の立ち上げノウハウを大公開!

商品を**定額制パック**とすることで**未経験者**でも営業ができる手法!

1,000万円以上の予算客を安定的に集客するノウハウも確立!

スピード受注を可能にする建物診断作成システム、  
見積り提示法、プレゼン手法を公開



主催 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る  
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  
1,500万円クラス大型リフォーム参入セミナー お問い合わせNo. **S053981**  
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **053981**

2020年動向トピック!



新築着工減、低所得化…  
地方でも、都会でも

戸建一棟まるごとフルリフォームの営業経験者ゼロでも

立ち上げ可能!

初年度

# 戸建リノベーション専門店で3億円を目指す!

平均単価1,500万円～ 1,000万円予算客の安定集客 戸建リノベ営業未経験で参入可能! 成功ノウハウを一挙公開!

リフォーム会社、工務店、住宅会社の参入で成功企業多数!

築古戸建900万戸超(築35年以上)の戸建まるごとリフォームを狙う!

あなたの地域で戸建リノベーション専門店の成功立ち上げ法と

全国多数のスピード参入成功事例をお伝えします!

成功事例 1

50%だった1,000万円クラス大型リフォームの成約率を80%まで上昇!しかも、1店舗年商8億円、営業利益率10%超を実現させた住宅リフォーム会社O社。



成功事例 2

人口10万人の小さい田舎商圏で躍進する住宅会社F社。モデルハウスオープンでいきなり200組超を新規集客。1年目で2.5億円を受注。



平均単価 1,500万円超

粗利率 30%超

営業社員一人当たり売上 1.5億円超

営業経験 不要

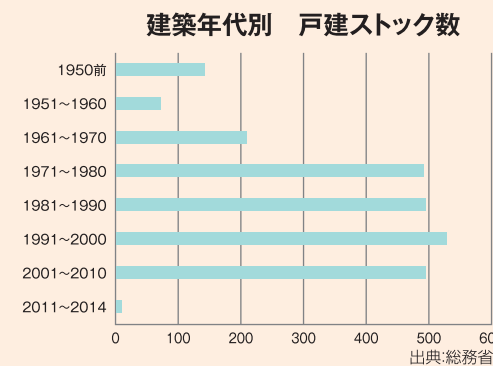
高単価・高粗利・戸建リノベの営業経験ゼロでもこれから伸びるリノベ市場への参入可能!

このような方におススメ

- ✓ 戸建リノベ専門店のビジネスモデルが知りたい。
- ✓ 増改築など大型リフォーム事業に興味がある。
- ✓ 将来に危機感があり新たな収益の柱を検討している。
- ✓ 他者との価格競争が激しい営業手法から脱却したい。
- ✓ 収益性が高く成功確率が高い新規事業を検討している。

伸びる戸建リノベーションマーケットの今とこれから!

時流を知れば、正しい判断が可能になります!



これからも増え続ける築35年以上の築古戸建。900万戸超の全面リフォームを狙う!

総務省がまとめる建築年代別戸建ストックによると築35年以上の戸建は2444万戸中916万戸(37%)にのぼります。

変化を捉えた時流ビジネス

高単価・高収益・営業経験不要モデルから

参入成功ポイントまで徹底解説

人口10万人から可能!? 都市圏や郊外型エリアはもちろん地方小商圏でも成り立つ事業

マスコミも注目! 社会性あるリノベ事業はメディア活用で認知度向上ができる!

1,000万円予算客を安定的に集められる方法を確立!

未経験者でも売れる商品づくりとは!?

新規契約率20%以上を可能にする営業の仕組みとは!?

高単価・高収益なビジネスモデルに加え高い参入成功確率!

船井総研が提案する参入パッケージ大公開!

これで戸建リノベ専門店に参入できる!

あなたに合わせた戦略をご提案 無料経営相談 あなたの本気を徹底サポート



全国で参入成功企業続出! セミナーでは事例を具体的に紹介します

開催要項



日時・会場

**東京会場** 2020年2月19日(水)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス  
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1  
JRI五反田駅西口より徒歩15分

開催時間  
**13:00**  
▼  
**16:30**  
(受付12:30より)

**大阪会場** 2020年2月20日(木)

株式会社船井総合研究所 大阪本社  
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル  
地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑤番出口より徒歩2分

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、会場は受講票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頂く場合がございます。  
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。



受講料

**一般企業** 税抜30,000円(税込**33,000円**)/一名様

**会員企業** 税抜24,000円(税込**26,400円**)/一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とは、FUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。



お申込み方法

**【WEBからのお申込み】** 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。  
**【FAXからのお申込み】** 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにもかかわらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。



お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785781 口座名義:カ)フナイソゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。



お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken 株式会社 船井総合研究所**  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)  
●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:阪口

※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

**1,500万円クラス大型リフォーム参入セミナー** お問合せNo. S053981 担当:中田

参加希望会場	東京会場 (2月19日) . 大阪会場 (2月20日)		※どちらかに○をお付けください。					
フリガナ		業種	フリガナ		役職	年齢		
貴社名			代表者名					
貴社住所	〒		フリガナ		役職			
			ご連絡ご担当者					
TEL	( ) ( )		E-mail		@			
FAX	( ) ( )		HP	http://				
ご参加者お名前	1	フリガナ	役職	年齢	2	フリガナ	役職	年齢
	3	フリガナ	役職	年齢	4	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手元にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等どのようなお悩みをお持ちでしょうか?

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

■上記の課題解決に向け、無料経営相談会にご参加ください。 ※どちらかに☑をお付けください

- セミナー当日、無料経営相談会を希望する。
- セミナー後日、無料経営相談会を希望する。(希望日 月 日頃)

**検** お申込みはこちらから



弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください)  
 FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。
- セミナーのご案内時にいただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社が発送アークとして預託することがございます。
  - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講料の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
  - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客ケア管理チーム(TEL.06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】  
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)



ダイレクトメールの発送を希望しません ☐  
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。