

開催日時 2020年
3月18日 水
東京会場 13:00~16:30
[受付 12:30~]

地域密着工務店 リフォーム事業10倍成長の方程式!

〈2020年3月〉工務店のためのリフォーム業績アップセミナー

講座内容 & スケジュール **東京会場** 2020年 **3月18日** 水 TKP東京駅セントラル
カンファレンスセンター 13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~13:40	2020年以降の住宅リフォーム市場動向と伸びる工務店の事業戦略 セミナー内容抜粋① 総合リフォームの衰退し、躍進するのは専門店リフォーム業態 セミナー内容抜粋② 専門店リフォーム業態は増税後も安定した集客を獲得できている セミナー内容抜粋③ 今後も伸びるリフォーム会社のポイントは地域密着×シェアアップ  西村 諒 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 銀行でのリテール法人営業を経て、株式会社船井総合研究所へ入社。住宅リフォーム業界のコンサルティングに特化し、リフォーム事業起ち上げ、既存事業活性化、業績アップのためのマーケティング戦略、ショールーム出店支援などを行っている。マーケティング(攻め)と財務(守り)からの「持続的成長とその土台作り」を念頭に置き、日々のコンサルティングに取り組んでいる。
特別 ゲスト 講師 第2講座 13:50~14:40	リフォーム売上0.3億円の工務店が、3年で売上3.5億円に成長した取り組み事例 セミナー内容抜粋① 月3件から月40件と反響を増加させるきっかけになったのはショールームの出店 セミナー内容抜粋② 集客の数と質が安定することで人材育成が進み売上が安定する セミナー内容抜粋③ 10万人商圏でも成長を続けられるのは「専門店×多ブランド化」  廣瀬 正美氏 株式会社丸山工務店 代表取締役 創業66年の工務店の3代目社長として、埼玉県秩父市で新築住宅やリフォーム事業を手掛ける。「100年企業づくり」のビジョンに向けて、地域の活性化に与しながら顧客の幸福を追求する家づくりを信念とした地元密着経営を取り組んでいる。その中でも近年は特に住宅リフォーム事業に注力し、わずか3年の間に人口10万人弱のマーケットでリフォーム年商3.5億円という高い地域シェアを実現する。
第3講座 14:50~15:50	工務店が1年で売上を伸ばすリフォーム集客の方程式 セミナー内容抜粋① 超シンプルな集客成功の方程式はチラシ×HP×店舗を一致させること セミナー内容抜粋② 人口10万人の小さな商圏でも、毎月4000万円超の見積依頼を獲得するためには商品・チラシ・HP・店舗を一貫した考え方で作ること  矢川 魁人 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 チームリーダー 静岡県立大学で産学連携で中小企業向けマーケティングに従事。その経験を生かし、株式会社船井総合研究所に新卒で入社。専門は、リフォーム事業向けのコンサルティング。専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わり、戦略立案から実務支援まで多面的にサポートしている。特に、1日で終わるリフォーム小工事専門店(1dayリフォーム)、水廻りリフォーム専門店(Fast-Reform)の立ち上げ支援を中心に日々コンサルティングを行っている。最近では、WEBサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げて、成功事例をプロデュースしている。
第4講座 16:00~16:30	明日から実践できる工務店のリフォーム営業育成の方程式 セミナー内容抜粋① 研修よりも営業ツールよりも大事なのは「営業が育ちやすい環境づくり」 セミナー内容抜粋② 「商品づくり」が経験者でなくても簡単に売れるためのポイント セミナー内容抜粋③ 「ショールーム出店」が集客だけでなく営業育成も加速させる  齋藤 勇人 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 福島県須賀川市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。リフォーム年商1億円未満~10億円の企業を中心に、事業戦略の策定、チラシ・WEBによるマーケティング支援、契約率UPのための営業強化支援、商品力強化のためのコストダウン支援などを行っている。特に専門工事業や建設業、建材卸売業などからのリフォーム事業参入と活性化に強みを持ち、全国各地で成功事例をプロデュースしている。

新築公共で伸び悩んだ

地域密着工務店

リフォーム事業 10倍成長の方程式



新築事業の片手間だったころの
 リフォーム売上はたったの3,000万円。
 そこから**3年**で**3.5億円**まで成長できた
秘訣をお話しします!

詳しくは
 中面へ!!

セミナーテキストの一部をWEBにて公開予定!

WEBからもお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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/056723>



工務店のためのリフォーム業績アップセミナー お問い合わせNo.S056723

主催  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
 お申込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 西村(諒)
 TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応



売上を10倍に押し上げた 集客戦略・商品・価格戦略・営業戦略

～今、地域工務店が取り組むべきリフォーム事業成功の方程式～

特別ゲスト講演

株式会社丸山工務店のご紹介

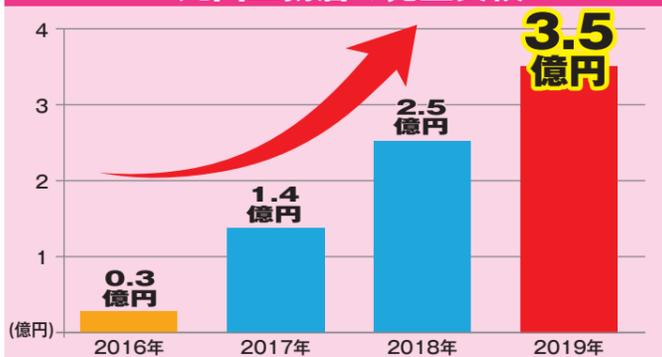


創業66年の工務店の3代目として社長に就任。就任当時は新築事業が会社のメインであったが、新築市場の先行きに不安を感じリフォーム事業に注力する。リフォーム事業に本腰を入れてからわずか3年で高い地域シェアを実現し圧倒的1番店となる。

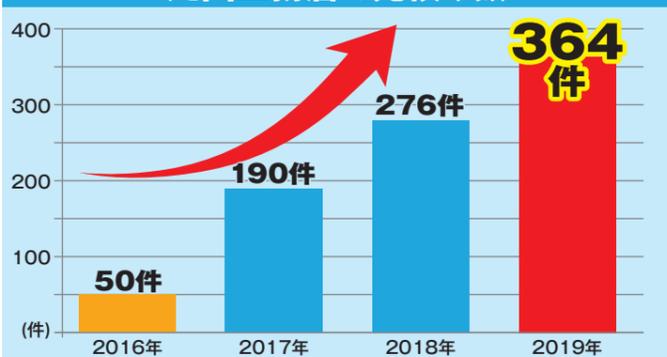
株式会社丸山工務店
代表取締役 廣瀬 正美 氏



丸山工務店の売上実績



丸山工務店の見積り数



2019年10月度売上構成比



専門店化で改善したこと

- 1 集客と受注が安定した
- 2 キャッシュフローが改善した
- 3 会社全体の粗利率が改善した
- 4 未経験者が即戦力化するようになった

このような経営者様はご参加ください!

- ✓ 今後の集客が不安、集客を安定させたい
- ✓ 何か新しいことをしたいが、何をしたらいいかわからない
- ✓ 新築以外にもう一つの柱を作りたい
- ✓ 人が育つ事業にしたい



丸山工務店の

取り組みとポイント

あえて、リフォーム専門店の新ブランド立ち上げ

「新築住宅会社」のイメージをそのままにして、新たにリフォーム事業を立ち上げるには、専門店化は最高の手法でした。



客単価は最低100万円以上にする仕掛けが見えた



小さな工事ばかりでは対応できないので、工事代コミコミのパック商品づくりとチラシづくりが狙った単価を獲得するポイントでした。

慎重だったショールーム投資が実は成功の要



チラシやWEBでしか見られない商品を実際に見られるショールームが集客と契約率アップ、そして育成に効果があるとは正直最初は信じられませんでした。

OB顧客に聞く「コールセンター戦略」

事務スタッフの業務に、少しコールセンター業務を付け加えただけで、年間リピート率が36%まで跳ね上がりました。



商圈を広げるより専門店付加が今後の戦略



同じ商圈に専門店ブランドを増やしていく方が、商圈を広げて売上を伸ばすよりずっと簡単で、スタッフへの負担も少なく済みました。

日時・会場

東京会場
 2020年3月18日(水)
 TKP東京駅セントラルカンファレンスセンター
 〒103-0028
 東京都中央区八重洲1-8-16 新橋町ビル10F/11F/12F
 JR「東京駅」八重洲中央口より徒歩1分

開催時間 開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

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。

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
 ※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、ご入金を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。 ●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上でご確認いただけます。
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関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.5785988 口座名義:カ)フナイソウ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。

お問合せ

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**
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:指田 ●内容に関するお問合せ:西村(諒)

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。 お問合せNo. **S056723** 担当 **指田 宛**

工務店のためのリフォーム業績アップセミナー **FAX:0120-964-111**

フリガナ	業種	フリガナ	役職	年齢		
会社名		代表者名				
会社住所	〒	フリガナ ご連絡担当者	役職			
TEL	()	E-mail	@			
FAX	()	HP	http://			
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ	役職	年齢

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に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、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。
 社長onlineプレミアムプラン(旧: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】
 1.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。
 2.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確認ください。
 3.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の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

会社に発送データとして預託することがございます。
 4.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票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。
 5.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・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)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(TEL03-6212-2924)



※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たいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** **お申込みはこちらから**