

ごあいさつ

おかげさまで、弊社は創立50周年を迎えることができました。

永年にわたる皆様のご愛顧に、厚く御礼を申し上げます。

本セミナーは、経営戦略やビジネスモデルを問わず、独自固有の長所を活かしてイキイキと経営されている3名の社長に、その秘訣をお話いただくものです。

コロナ禍が世の中に暗い影を落とし、先行きも不透明な中、希望と活力がみなぎってくるお話をお届けできるかと思えます。

ところで、弊社が本格的にリフォーム会社のコンサルティングに取り組み始めて、25年が経とうとしています。

この間、ありがたいことに、1,000社以上の皆様にお世話になりました。中には、さまざまな理由で、永らくお付き合いのない企業・経営者もいらっしゃいます。

そのような皆様にも、本セミナーを通じて、「船井総研は良い情報発信をしているな」と思い出していただけますと幸いです。

本セミナーは、ご参加いただきやすい「Webセミナー」（オンライン配信）です。

皆様への感謝の気持ちを込めて企画いたしました。

ふるってのお申込みを、心よりお待ちしております。

株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部 マネージング・ディレクター
伊藤 嘉彦

株式会社船井総合研究所



セミナーを主催する

株式会社船井総合研究所はこんな会社です！

中小・中堅企業を対象に、日本最大級の専門コンサルタントを擁する経営コンサルティング会社。

業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX（デジタルトランスフォーメーション）支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

**本セミナーは「Webセミナー」として開催します。
Webセミナーには2つの大きなメリットがあります。**

merit 1

リモート参加OK

インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）予防にもなります。



merit 2

移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ

今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。



次世代のリフォーム経営～「壁」を越える社長たち～

2020年 10月26日(月)・28日(水)・31日(土) 13:00～15:00 (いずれの日程も同内容でお届けします。)

特別ゲスト講演1 承継10年で年商5倍!「不動産仲介提携モデル」でトップを狙う経営戦略

- ◆ 突然の事業承継。直後に立てた「方針と目標」
- ◆ 不動産仲介会社との提携集客モデルの全貌
- ◆ 100億を狙う組織のルール、分業化、管理職育成

株式会社アートリフォーム
代表取締役社長 大本 哲也氏



特別ゲスト講演2 倒産寸前からはい上がった地域密着リフォーム会社の「WEB網の目販促戦略」

- ◆ 倒産寸前からはい上がって体得した「データ経営」
- ◆ コロナ禍でも集客1.3倍の「WEB網の目販促」とは
- ◆ 合格ラインの1.5倍を誇るリピート率が出せるワケ

駒商株式会社
代表取締役 駒走 宜久氏



特別ゲスト講演3 東北ダントツNo.1のリフォーム会社が進める「狭属性専門店化戦略」の実像

- ◆ 愚直なまでに「狭属性専門店化」を推し進める理由
- ◆ 狭属性専門店化がもたらした変化
- ◆ 東日本大震災の経験を活かすファイナンス戦略

株式会社オノヤ
代表取締役社長 小野 浩喜氏



まとめ講座 キラリと光るリフォーム会社と経営者から学ぶこと

- ◆ アートリフォーム様から学ぶ「ナンバーワン主義」と「使命感」
- ◆ 駒商様から学ぶ「次世代販促」
- ◆ オノヤ様から学ぶ「シェア獲得戦略」と「投資スタンス」

株式会社船井総合研究所
シニアコンサルタント 井手 聡



※本セミナーの特別ゲスト講座は、全てコンサルタントとの対談形式でお届けします。※講座はすべて事前収録です。

本セミナーで学べる5つのポイント

- Point 1 需要の「川上」を押さえる! 不動産仲介会社との提携集客**
株式会社アートリフォーム様の特長のひとつが、独自の集客モデル。それは、不動産仲介会社との提携により、入退去に伴うリフォーム案件の紹介を受けるものです。その仕組みや提携先の開拓手法についてお話しいたします。
- Point 2 10億、30億の壁はこうして突破! 50億超えのシナリオと組織戦略**
いわゆる「億の壁」を感じることなく伸び続けておられるアートリフォーム様。そこには、大本社長が就任直後に取り組まれた、方針・目標と達成シナリオの設定が、大きく関係しています。「年商の壁」を乗り越える経営者の考え方を学びましょう。
- Point 3 業界屈指の高水準なりピート率! 女性が活躍するアフター戦略**
合格ラインの1.5倍という驚異的なリピート率を誇る駒商株式会社様。その秘訣は、徹底したアフターサービスにあります。専属の女性正社員が複数名在籍し、日々、顧客を巡回しているのです。地道な活動を続ける駒走社長の「思い」とは、何でしょうか。
- Point 4 コロナショックも関係なし! 次世代の集客手法「WEB網の目販促」とは**
リフォームマーケットが大きく落ち込んだ4～5月も、前年同月比130%の集客を続けた駒商様。これは、「WEB網の目販促」とでもいへばいい販促戦略の成果です。駒走社長が「信用貯金をつくる販促」と呼ぶその手法の全貌をお話しいたします。
- Point 5 圧倒的地域No.1を実現する成長戦略! 「狭属性専門店化」のリアル**
東北ダントツNo.1のリフォーム会社、株式会社オノヤ様。船井総研が成長戦略として提案する「狭属性専門店化」のモデル企業です。多店舗化と多角化を掛け合わせたこの戦略を、愚直なまでに推進されるのはなぜか? 小野社長に直接お尋ねします。

お申し込み方法 右記のQRコードよりお申し込みください。(クレジット決済が可能です。)



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

【Webセミナー】きらりと光るリフォーム会社の経営フォーラム

お問合せNo. S065090

開催要項

オンラインにてご参加

2020年 **10月26日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月22日(木)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

日時・会場

2020年 **10月28日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月24日(土)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

2020年 **10月31日(土)** 開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始12:30より)

お申込期限: 10月27日(火)

本講座はオンライン受講が可能となっております。
オンライン受講の方に限り、諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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に適用となります。

お申込方法

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。

または、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.065090を入力、検索ください。

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)

●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 井手

検

お申込みはこちらからお願いいたします

10月26日(月)

申込締切日 10月22日(木)

10月28日(水)

申込締切日 10月24日(土)

10月31日(土)

申込締切日 10月27日(火)

