

住宅リフォーム事業

無料

新年2021年
最新レポート

ほぼ



人を増やさず
売上**1.8**倍

残業激減

入社2年目大活躍

粗利率UP

高生産性リフォームモデル

成功事例
企業

桃栗柿屋
MOMOKURIKAKI-YA



1人あたり粗利高

1.6倍

株式会社 桃栗柿屋

リフォーム事業部 統括責任者 石川 正義氏

粗利高：月113万円→**178万円**

売上高：年商3.7億円→**6.6億円**へ！

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

セミナー情報

【webセミナー】超効率リフォームビジネスセミナー

2021年

お問い合わせNo.S067692

1月**21**日・**22**日・**27**日

オンライン
開催

主催



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10
船井総研大阪本社ビル

●お申込に関する問い合わせ：横田

●内容に関する問い合わせ：矢川

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

成功事例企業 株式会社 桃栗柿屋



リフォーム事業部 統括責任者 石川 正義 氏

2014年6月入社、2018年リフォーム事業部統括責任者に就任。
社訓の「必要とされる会社、必要とされる人になる」をモットーに、
人と人との繋がりを大事にしています。
お客様にしても、部下にしても、この人なら信頼してどんな事でも
話が出る、そんな人を目指しています。

売上は落ちずに推移しているが、横ばい状態・・・

ここ2～3年の売上は横ばいで推移し、伸び悩んでいました。
利益は出ていましたし、安定はしていましたが、将来人口が減っ
ていくことなどを考えるともっとシェアを高め、生産性・収益性
を高めていく必要性を感じていました。

それにはやはり売上UPが必要であり、そのためには人が育ちや
すく、若手が活躍できる環境を作るために何かを変えなければと
思っていました。

当時の状況

- ・営業のやり方、教え方は俗人的で仕組み化できていない
- ・残業、休日出勤は当たり前、仕組化もろくにされておらず、
マンパワーに頼るのみだった。
- ・粗利は給与に直結していたため低いわけではなかったが、
伸びしろが見えない状況だった。
- ・新卒採用に取り組もうとしていたが、育てられる環境では無く、
先輩の同行について頑張れ！という状況で、タフでない人は
辞めるのが目に見えていた。

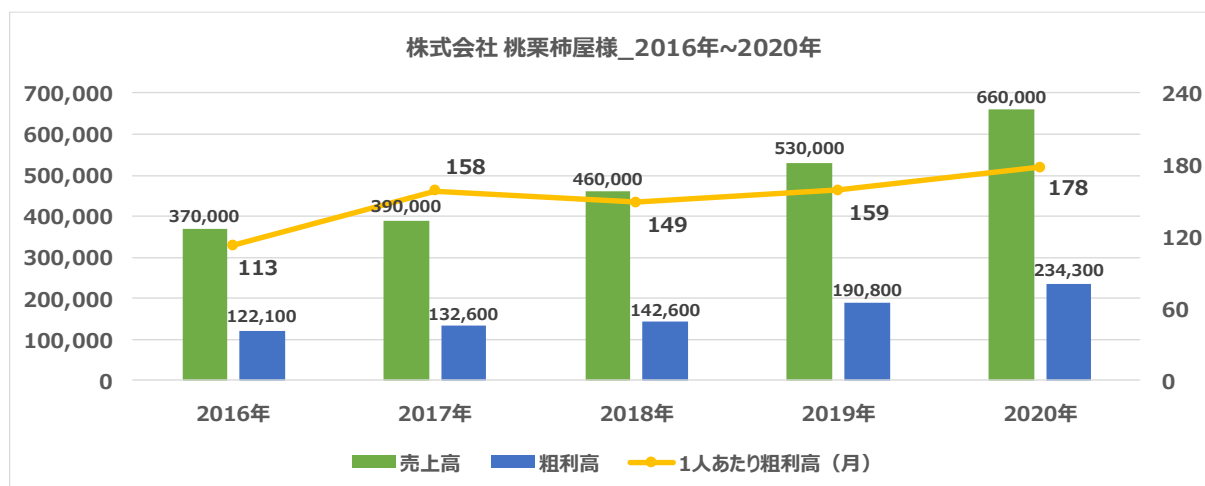
最近では働き方改革など効率が求められる中で、労働時間の短
縮をしていくことの必要性も感じていました。

ただ、それを実際に実現しようとする、どこから手を付けれ
ばうまく行くのかがさっぱりイメージできず、どうしたらよいの
かと考えながら試行錯誤していましたが、ある取り組みを始めた
時から大きな変化が起こり、うまく行き始めました。

その取り組みは本当にシンプルで単純なことでした。

その新たな取り組み、大きな変化とは...？

人をほぼ増やさずに1人あたり粗利高1.6倍、売上1.8倍を実現！



	売上高 (千円)	粗利高 (千円)	粗利率	営業人数	1人あたり 粗利高(月)
2016年	370,000	122,100	33%	9	113
2017年	390,000	132,600	34%	7	158
2018年	460,000	142,600	31%	8	149
2019年	530,000	190,800	36%	10	159
2020年	660,000	234,300	36%	11	178

＼私たちが桃栗柿屋のスタッフです！／



若手営業も
どんどん育つ
組織となりました！

新たな取り組みとは、やることを絞り込むことでした。

つまりリフォームなら何でも対応する、

**総合リフォームから高効率の
定額制水廻りリフォーム専門店への
業態転換**がポイントでした。

新たな取り組みとは？

リフォーム事業内容を絞り込む

「総合リフォーム」から「水廻り専門リフォーム」へ



- リフォームは、かつての何でもやります的な“総合リフォーム”のスタイルでは業績が上がらない。
- “何でもやります”が“何にもできない”と特徴のないリフォーム屋とお客様は感じる。
- (業績がよい、人が育つ会社はそれに気付いているが)実は、営業育成のために本質的に大事なことは営業の良質な経験数(見込み数)を与えられるかどうか。
- 見込み数、集客不振になることが営業が育たない大きな原因。これは経営者の戦略的な責任。

単価を上げなければ儲からないという発想は間違いでした

定額制水廻り専門リフォームへの
ビジネスモデル転換で劇的に変わります。

商談、見積り、発注、現場管理の
効率化による働き方改革が進み、

業務時間を減らしながら業績向上を実現！

	総合リフォーム (何でもリフォーム)	水廻りリフォーム モデル
お客様の印象	特徴がない、魅力なし	特徴(強み)を感じる
集客数	少ない、ムラあり (売上は大型工事に依存)	多く安定、水廻り中心に安定増加 (売上が安定)
依頼の内容	1~1000万円まで 多種多様 (覚えることが多すぎる)	20~100万円中心に 絞られる (覚えることが少ない)
自社ショールーム	なし (営業しにくい)	あり (営業がしやすい)
水廻りバック	なし (見積り、現場が負担)	充実 (見積り、現場が効率化で楽)
商圏エリア	広い、車30~60分 (移動時間が負担)	狭い、車15~20分 (移動時間少なく楽)
小工事(5万円以下)	多い (若手に押し付ける が、成績が上がらない)	適度 (若手の良い経験に。)

新たな取り組みとは？

水廻りの反響が大幅に増え、
契約までのスピードが劇的に向上

水廻りリフォームの定額制商品パックづくり



リフォームという商品は、広告掲載の価格がどこまで本当かが信頼できない場合が多いです。商品代と工事費の内訳額が無かったり、仮に工事費が明示されても、見積提出時に新たな別項目費用が付け加えられていたりで、価格の安心感を得られるところは少ないと思います。

そのため、お客様に本当に安心してもらえる商品パックを品揃えすることで十分に差別化できます。

また、「商品パックを作ってもそのままでは売れない」という声も聞きますが、商品パックの作り込みを行うことで概算金額の擦り合わせを現調したその日にできるため、契約までのスピードが劇的に向上します。若手営業にとっても売りやすい環境を整えることができました。

自社ショールームの出店



広告（チラシ、Web）で掲載している商品をすべてそのままを店内に展示しているショールームを作ること、お客様にとって比べやすく、選びやすく、体感して、納得できるお店になりました。

特に、八日市にはメーカーショールームが無く、お客様は近辺のメーカーショールームまで行くのにも30分以上は要していたので、実物を展示することでお客様に喜んでいただき、今まで出会うことの出来なかったお客様にも足を運んでもらえるようになりました。

【webセミナー】超効率リフォームビジネスセミナー

【開催日】

2021年1月21日(木)・22日(金)・27日(水) WEB配信 (主催：株式会社船井総合研究所)

【開催時間／料金】

13:00～16:30 (ログイン開始：12:30～) / 一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 1名様
会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 1名様

講座カリキュラム

講座	講座	講師
第1講座	 高効率リフォーム会社の 共通ルールとは	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformチーム リーダー 矢川 魁人
第2講座	 ゲスト講演 人をほぼ増やさずに 1人あたり粗利高1.6倍 売上1.8倍を実現した 当社の取り組み	ゲスト講師 株式会社 桃栗柿屋 リフォーム事業部 統括責任者 石川 正義 氏
第3講座	 高効率を実現する 水廻り特化定額制リフォームモデル 起ち上げ成功手法	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformチーム 米村 智晴
第4講座	 本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformチーム リーダー 矢川 魁人

■ 株式会社船井総合研究所のご案内

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。 船井総研公式サイト <https://www.funaisoken.co.jp>

セミナーお申込み方法

WEBからのお申込み

右記のQRコードを読み取りいただき
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。

**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/067692>



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】超効率リフォームビジネスセミナー

お問い合わせNo. S067692

開催要項

オンラインにてご参加

＜お申込期限＞

2021年 **1月21日** (木)

1月21日開催分: 1月17日(日)

1月22日 (金)

1月22日開催分: 1月18日(月)

1月27日 (水)

1月27日開催分: 1月23日(土)

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。ご参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

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

●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メンバース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、銀行振込が可能です。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.の数字6桁 067692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: 横田 ●内容に関するお問合せ: 矢川

【年末年始休業のお知らせ】12月28日(月)正午~1月5日(火)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問合せには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月21日(木)
申込締切日: 1月17日(日)

1月22日(金)
申込締切日: 1月18日(月)

10月27日(水)
申込締切日: 1月23日(土)

オンラインにて開催

1月21日(木)・22日(金)・27日(水)
オンライン開催

