

2021年 11月 26日 金



初回参加無料! オンライン開催
開催時間 / 10:30~16:30 (ログイン開始10:00より)

リフォーム業界2021 総決算

全国の成長企業&取り組み一挙公開

マーケティング

地域密着リフォーム会社が、WEBサイト、SNS活用で1店舗20件/月の新規集客



人材育成

年間受注粗利
5000万円超の
トップ営業
全国ランキング

順位	営業スタッフ受注粗利総大賞
1位	累計粗利 5,382万円 平均月間粗利 446万円
2位	累計粗利 5,278万円 平均月間粗利 440万円
3位	累計粗利 4,810万円 平均月間粗利 401万円
4位	累計粗利 4,410万円 平均月間粗利 367万円
5位	累計粗利 4,350万円 平均月間粗利 352万円



新人の成長を飛躍的に早める、育成動画プラットフォーム

動画プラットフォーム
活用で、未経験者を
3ヶ月で戦力化

特集 水廻りリフォーム、勝ち組・負け組の分かれ目は!?

デジタルシフト

デジタル施工管理を導入して
完工粗利率33%→38%

デジタル化対応、
もはや待ったなし!
成長企業が
2021年に
取り組んだ
デジタルシフトの
効果とは!?



ANDPAD

お申込みはこちら!



お申込み期限:2021年11月22日(月)

多能工育成

競合他社より20%安くても
粗利率36%の施工体制!
水廻り多能工の育成&活用法



未経験者から「自社多能工」の育成に成功する会社も続々誕生!

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。

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 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-6-6 日本生命丸の内ビル 21 階

FAST-Reform研究会説明会

TEL.03-6212-2931 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S072331/K100556

お申込みは上記QRコードから

●申込に関するお問い合わせ: 園田 彩果(ソノダ アヤカ)
●内容に関するお問い合わせ: 矢川 魁人(ヤガワ カイト)

WEBから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。) → 072331

＼地域No.1クラスの事例が大集結／ リフォーム業界2021総決算

『仕事は続けているけど、なかなか儲からない・・・』

『若手が育たない（受注ができない）』

『一部のベテラン営業で数字の大半をつくっている』

『そのため、ベテランが忙しく、残業も多い』

『しかし、稼げない営業も夜遅くまで忙しそう・・・』

など様々なお悩みからこのDMを開いていただいたと思います。
誠にありがとうございます。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、皆様が置かれる状況も目まぐるしく変わる中で集客が安定しない、契約まで結びつかない、なかなか利益が出ないと感じられている経営者様も多いかと思います。

しかし、どのような状況下でも生産性の高いリフォーム事業運営を行い、利益を出し続ける会社。先進的な取り組みで業界をリードしていく会社があるのも事実です。

今回はリフォーム業界2021総決算と題して全国の成長企業とその取り組み事例を一挙公開します！全国の成長企業がどのような戦略でどのような販促を行い、こういった営業を行っているのか、そして来年以降に向けてどのような先進的な取り組みをしているのかについて2021年11月26日（金）に深掘りをしていきます。ぜひ成長企業の仕組み、ノウハウを収集し、自社へと落とし込みを行う場としてご活用いただければ幸いです。

次項より開催に先立って、前回9月に開催された全国リフォーム1番店サミットのハイライトをまとめておりますので、ぜひご覧ください！

前回のFAST-Reform研究会のハイライトをチェック！

【前回】2021年9月研究会内容

～地域1番店サミット～

圧倒的規模のショールーム戦略で1番店

地域1番店シェア下記3社の対談形式で実施致しました。

①株式会社オノヤ様

3店舗の積極出店により、水廻りリフォームで**7億円**を達成

②株式会社近江建設様

超巨大ショールーム出店により、今期**11.5億円**の売上を達成

③株式会社カワムラ様

圧倒的規模のショールームにより、今期**11.5億円**の着地見込み

第1講座では、先駆者メリットを意識した**圧倒的規模のSR出店**で、**1番店クラス**の売上を実現した3社様から対談形式でお話し頂きました。



株式会社オノヤ様

株式会社近江建設様

株式会社カワムラ様

出店時の立地で重視していることは？

- 車通りに面している
- 100坪（売場65坪、事務所倉庫35坪）以上
- 家賃が50万以下

- 車通りの多い道路沿い
- 大型店舗を出店できる立地を重視
- 3店舗とも大規模ショールームで店舗面積で150～300坪程度

- 幹線道路（2車線道路）沿いであること
- 看板が大きく掲示できる※ブランディングもかねて
- 店舗間で可能な限り売上を食い合わないような立地であること

店づくりで重視していることは？

- 住設の数で地域1番を目指す
- ポップを見やすくすることで新人でも店舗内の説明ができるようにしている（ポップが営業してくれる状態を作ることが理想）
- 看板を目立たせる

- 山形最大級の売り場面積を謳えるような大規模ショールームで見て、触れて、比べてもらえるようにしている
- ショールームを回らずに、各メーカーの商品が一堂に見られること

- 価格帯がわかりやすいような商品展示を行っている
- 店舗内に他ブランドのブースを作って（複合化し）、違う販促で同じ店舗に誘導し、店舗効率を上げている

育成に関してのこだわり、工夫とは？

- マネージャー以外は、入社5年目までの若手スタッフで運営する
- 1年目と2年目にマニュアル作成プロジェクトを運営させる

- 実践を通して経験を積ませることを意識しているが、水廻り事業起ち上げによって若い営業が育つ環境を整えることができた

- 未経験者をベースとしてそれで受注できるような商品や仕組みづくりを優先する（人に合わせて仕組みを作っていく）

【前回】2021年9月研究会内容

～地域1番店サミット～

幹部力、人材育成力、固定客化力で1番店

第2講座では下記3社の対談形式で実施致しました。

①株式会社中村工務店様

人材育成力により、長崎県で**圧倒的な施工実績**を実現

②株式会社よしだ様

高OBリピート率を達成する**固定客化力**により、安定成長

③株式会社ハウジング重兵衛様

バック施工特化の職人を育て年商を5年で15億円から**25億円**へ

グループ②では、**地域1番店クラス**を実現するために行った「**人材育成**」や「**幹部力**」、「**固定客化力**」について対談形式でお話頂きました。



各社の業績アップポイント！

株式会社
中村工務店様

【社員が積極的に考え動くようになったきっかけ、ポイントとは？】

- 社長が口を出さない
 - やりたいことは挑戦できる仕組み
 - 自立的に人材を育てる思考の変化教育
- 【社員力向上に向けた取り組みとは？】
- 社長は出しゃばらず、マインドの学びを進める
 - 月次決算の公表、期末賞与の原資を決めておく（経常利益の〇〇%）

株式会社
よしだ様

【OBリピート率/月（月当たりOBオーダー数÷総OB数）について】

- 新居浜本店：2.4%／四店合計：平均2.1%
- 【OBリピート率を高めるための取り組みとは？】
- 感謝祭を年に1度開催（2020年はコロナ禍により完全予約制にて2日間で118組253名来場、2019年は通常開催2日間で371組714名来場）
 - OB様に年4回DM送付（2021年8月現在5490部発送）
 - 年末にカレンダー（高級版、通常版）3250部を訪問してお渡し

株式会社
ハウジング重兵衛様

【平均の完工粗利率は？】

- 35%。自社施工のキッチン・バス・トイレはさらに高い状態になっている
- 【キッチン、バス、トイレ工事のバックプラン：オーダーメイドプランの比率とは？】
- バックが8割：オーダーメイドが2割
- 【店長人材を育てるために実践していることは？】
- 採用時点で育ちやすい人材かどうかを判断
 - 1～2年目の若手を育てる研修と幹部候補生として育てていきたい方に参加してもらう研修の2種類を実施している

業績を伸ばしている会社に取り組むFAST-Reformビジネスモデルとは？

市場規模が**大きく**、案件発生頻度が**多い**ゾーンで**専門店化**！

Point1 「現在の水廻りリフォーム市場の状況」

市場規模

水廻りリフォーム市場規模は**1兆6104億円**

※株式会社矢野経済研究所 出典データより

マーケット の状況

リフォーム工事の中でも圧倒的な**ニーズ**の高さ

マーケット の特徴①

団塊Jr世代である50～60歳の奥様がターゲット

マーケット の特徴②

日常の家事に不便・不満・ストレスを感じている

ニーズ 不安・課題

リフォーム価格の**内訳**が分かりにくく、工事が不安

Point2 「FAST-Reformのビジネスモデルについて」

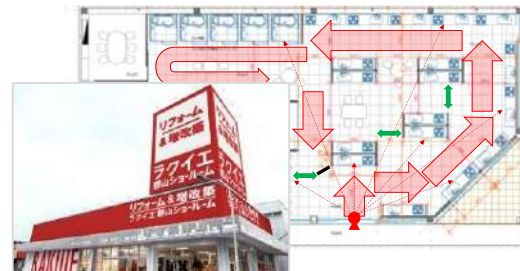
需要が最も多く、単価・粗利率が安定しやすい水廻りリフォームに専門特化

都度見積りではなく、充実した材工パックの品揃えから選んでもらう営業形式

品揃えと販促（チラシやWEB）、実物展示が一致した専門店ショールームで
来店反響を獲得（イベント依存ではなく通常集客が主体なので、毎月安定した集客数を確保できる）

自社施工化→多能工化の推進で高粗利率＆営業の現場管理を省力化

1店舗20万人商圏のコンパクト商圏で、立ち上げ2～3年で1番店シェアを狙う



先着10社
無料招待
受付中

FAST-Reform研究会説明会 (リフォーム事業を営む経営者のための研究会) お試し参加のご案内



まずは
お試し
参加！

2021年11月26日(金)オンライン開催例会は、
無料でお試し参加ができます！
10:30～16:30 (ログイン開始 10:00～)

『全国の成長企業&取り組み一挙公開！ リフォーム業界2021総決算』

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります。ご了承ください。

【導入ガイダンス】

リフォーム会社成功事例&FAST-Reform研究会説明会

【第1講座】

リフォーム業界2021年 成長企業の取り組み総決算

【第2講座+ゲスト対談】

FAST-Reform アワード2021

- 水廻り販売台数No.1企業頂上決戦 ●全国No.1営業マン決定戦
- 生産性No.1企業頂上決戦 ●業績アップNo.1企業決定戦
- 全国100社の成長企業の中でNo.1に輝くのは！？ FAST-Reform大賞&受賞企業特別講演

【第3講座】

水廻りリフォームビジネス、勝ち組・負け組の分かれ目とは？

【第4講座】

2022年のリフォーム業界動向予測と勝ち残り戦略提言

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用ください！

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

FAST-Reform研究会とは？

<入会者限定特典・21種の提供ツールもあります！>

★年5回の例会開催（情報交換&勉強会）と年1回の成功事例企業視察ツアー

■事業者会議（例会）

FAST会員企業様の事業者責任者が集まり、他社の売上情報、商圏・競合情報、社員の育成情報など、本来外部に出せない内部情報がオープンに聞けて、最新の情報が入手できる場です。

コンサルタントによる最新の業界動向&時流戦略講座と、水廻りリフォーム分科会orLDKリフォーム分科会（選択式）で構成されます。



事業者
会議

■クリニック

FAST会員企業様の中でも特にFAST-Reform業態で業績を伸ばしている企業様の店舗へと赴き、実際にどの様にモデルを浸透させているか、業績アップのコツを店舗やレイアウト、営業のオペレーションなどを見ながら、体感することができる貴重な機会です。



総会

クリ
ニック

FR
研究会

■総会

100社を超えるFAST会員企業の1年間の実績から、特に成果を上げた取り組みや成功事例の総まとめをします。現場から抽出した最新の事例はその後のトレンドや時流をつかむうえで最も有益な機会となります。

★成功するFAST-Reformビジネスに必須な入会特典6種

①「ビジネスマニュアル」「コストダウンマニュアル」「集客マニュアル」「営業マニュアル」「パック商品マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供。

②「FAST-Reform」のブランド使用权
共同信用を獲るため、ブランドロゴを使用することを承認します。
（使用は、入会エリア1社）

③「FAST-Reform」の営業ツール使用
「コンセプトブック」「リフォームパック（4パック）」のツールデータ配布します。

④専門WEBサイト制作会社のご紹介
別途ご依頼により、反響の出るテンプレート型ホームページの作成も行っております。

⑤FAST-Reform研究会入会者限定仕入れ体制 **キッチン（ステディア）**
上質なステンレス・SUS304の質感と高いデザイン性を持つキッチンを普及価格帯でお届けします。

⑥FAST-Reform研究会入会者限定**固定金利ローン**の使用権



会員様が実践する

最新ノウハウとポイント まとめ

20万人商圏で**月40件以上**の現調を**安定的に集客**

ポイント
1

粗利率35%の水廻りパックをつくる水廻りコストダウン

ポイント
2

集客力アップのポイントとなる「専門店の品揃え」と商圏の絞り込み

ポイント
3

新規現調数月10件を集客する業態特化型のホームページ



キッチン

項目	内容	価格
キッチン	キッチン	100,000円
バス	バス	150,000円
トイレ	トイレ	80,000円
洗面	洗面	50,000円
廊下	廊下	30,000円
玄関	玄関	20,000円
その他	その他	10,000円



新人の即戦力化で**新卒2年目**で年間**5,000万円以上受注**

ポイント
1

専門知識に依存せず提案できる商品に絞り込む

ポイント
2

提案プランの定額化、パッケージ化で売りやすくする

ポイント
3

水廻りに特化した営業フローをツールで仕組化



ビジネスモデル付加で**平均単価150万円**のLDKリフォーム

ポイント
1

水廻り業態に付加させることで早期のモデル立ち上げが可能

ポイント
2

ポイントは、定額制・明瞭価格 & オーダーメイドではなくセミオーダー



FAST-Reform研究会説明会 無料お試し参加 お申込み用紙（WEB）

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年11月26日（金）10:30～16:30（ログイン開始 10:00～）

会場：Zoomにてオンライン開催

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡が無い場合は、下記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 本講座はオンラインでの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。

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

お申込みの流れ

下記QRコードよりお申込みください。

受講票はWEB上でご確認いただけます。

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：03-6212-2931（平日9:30～17:30）

- お申込みに関するお問い合わせ：園田 彩果（ソノダ アヤカ）
- 内容に関するお問い合わせ：矢川 魁人（ヤガワ カイト）

お申込みはこちらからお願いいたします

2021年11月26日（金）

お申込み締切日：2021年11月22日（月）

**FAST-Reform研究会説明会
オンラインにて開催**

**2021年11月26日（金）
オンライン開催**



FAST-Reform研究会説明会

無料お試し参加 お申込み用紙（FAX）

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年11月26日（金）10:30～16:30（ログイン開始 10:00～）

会場：Zoomにてオンライン開催

- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
- 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時迄に電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 本講座はオンラインでの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。

お申込みの流れ

①お申込みシートにご記入



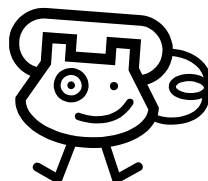
下のお申込み用紙
にご記入ください。

② F A X でお申込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご連絡
いたします。

④当日ご参加ください！



当日、オンラインにて
ご参加ください。
（ログイン開始10:00～）

FAXお申込み用紙【FAST-Reform研究会説明会】
お問い合わせNo.S072331/K100556

TEL:03-6212-2931
(平日9:30～17:30)

ソノダ アヤカ
担当/園田彩果

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商		社員数		
	億円		人	

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。

※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。

※既存会員様、または先にお試し参加をお申込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【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.研究会のご案内時に、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、お申込のご連絡や商品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）

お申込み締切日

2021年11月22日（月）

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。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX : 03-6212-2203 (24時間対応) / 園田 彩果宛

(ソノダ アヤカ)