

経営者様
経営幹部様
限定

開催
日時

2021年9月10日 金
10:30~16:30 (ログイン開始10:00~)
オンライン開催

地域No.1^{クラス}企業が大集結

40万人商圏・2店舗で

リフォーム年商

11億円

株式会社
北海道 カワムラ



営業1人当たり
年間受注額 平均1億円
施工事務×自社施工で

リフォーム年商

13億円

和歌山 オーヤシマ
株式会社



大型ショールーム
×一番立地戦略で

リフォーム年商

11億円

株式会社
山形 近江建設



東北一番店企業が
さらなる高みへ

高収益×高効率モデルで

リフォーム年商

46億円

株式会社
福島 オノヤ



水廻り多能工育成&
ドミナント出店戦略により

リフォーム年商

25億円

株式会社
千葉 ハウジング重兵衛



デジタル経営推進で高粗利率を実現!

リフォーム年商

8億円

株式会社
長崎 中村工務店



リフォーム1番店サミット

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

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.S072332/K100556

FAX.03-6212-2203

24時間
対応

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

●申込に関するお問合せ: 園田 彩果 (ソノダ アヤカ)
●内容に関するお問合せ: 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。) →

072332

＼地域No.1クラスの企業が大集結／ リフォーム1番店サミット

『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あり、それが各地域で1番店と呼ばれている企業です。

今回はリフォーム1番店サミット題して地域No.1クラスの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について2021年9月10日（金）に深掘りをしていきます。

ぜひ1番店の仕組み、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各企業の高成長のポイントをまとめておりますので、ぜひご覧ください！

地域1番店クラス企業のポイントをチェック！

01 好立地、大規模のショールームで リフォーム年商11億円

YOUトピアカワムラ



北海道 株式会社カワムラ 様

会社紹介

1918年（大正7年）に創業。リフォームをはじめリノベーション、新築住宅、リノベーション、増改築、不動産等幅広く展開している。

売上高

2019年：10.2億円 ※リフォーム事業の
2020年：8億円 年商
2021年：11.8億円（見込み）

高成長のポイント

- ①車通りの多い立地へショールーム出店
・車通りが多く視認性の高い場所にショールームを出店したことにより、集客を安定させている。
- ②自社の超大型ショールームを展開
・他社に比べても圧倒的な商品数の展示を行い、実際に見て触って比較することができる。
- ③100年の歴史
・地域密着で100年の歴史があるため、地元での知名度も高い。

02 高収益×高効率モデルの実現により リフォーム年商46億円

ONNOYA



福島県 株式会社 オノヤ 様

会社紹介

福島県に本社を置き、宮城県、栃木県、東京都へショールーム12店舗を展開。1935年の創業以来リフォーム業、インテリア業、不動産業など幅広く展開している。

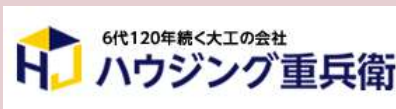
売上高

2018年度：39.4億円
2019年度：44.3億円
2020年度：46.2億円

高成長のポイント

- ①高収益モデルの展開
平均単価300万円前後の高単価LDKリフォームモデルを展開。他社には真似できない圧倒的な投資により、大規模ショールーム戦略を実施。
- ②高効率モデルの展開
上記のLDKリフォームモデルとは別にキッチン、浴室などの水廻りリフォーム案件を高効率で回すFAST-Reformモデルを展開することで、人材育成スピードも圧倒的に向上。

03 多店舗展開と高い工事力で年商25億円！ 地元密着120年のリフォーム店



千葉県 株式会社 ハウジング重兵衛 様

会社紹介

千葉県と茨城県にショールームを展開するリフォーム専門店。
1899年に創業し、総施工数は2万件を超える。リフォーム専門店のほかにも外壁屋根塗装専門店や増改築・リノベーション専門店など、幅広く事業を展開している。

売上高

2018年：22億円
2019年：23億円
2020年：25億円

高成長のポイント

- ①関東有数の多店舗ショールーム
千葉・茨城で8拠点のドミナント出店戦略を展開。ショールームでは、水廻りをメインに、チラシ・WEBの掲載商品をすべて実物比較できるように展示することで圧倒的な集客を実現している。
さらに、1つのショールームで「水廻り・塗装・増改築」の3つの業態を複合展開することで、1店舗あたりの売上高を伸ばすことに成功した。
- ②多店舗出店を支える「施工力」の基盤
自社多能工の育成に力を入れたことで、施工コスト面での差別化を図るとともに、新人営業スタッフでも成果を出しやすい環境づくりを行った。

04 営業マン13人で年商13億を実現する！ 和歌山が誇る高生産性リフォーム専門店



和歌山県 株式会社 オーヤシマ 様

会社紹介

和歌山県にてリフォームブランド「陶彩館」を展開する。
多くの有資格者を抱え、「プランカ」に絶対の自信を持つ。
「自社施工」へのこだわりも特徴。

売上高

2020年度：13億円

高成長のポイント

- ①地域でも有数の大規模ショールームを展開
和歌山県岩出市・大阪府泉佐野市の2拠点にショールームを展開。2拠点での合計展示台数はトイレ17台・キッチン18台・バス17台・洗面14台と大規模な展示を実施している。
- ②ショールームレディの存在
各ショールームに「ショールームレディ」というスタッフを配置。
来店客のヒアリングから現場調査の誘導までの接客業務を担っている。教育体制も万全であり、来店時の購買意欲向上や成約率アップ、営業マンの負担の大幅な軽減に成功している。

05 大型ショールーム×1番立地戦略で リフォーム年商11億円



山形県
株式会社 近江建設 様



会社紹介

山形県にて1990年に創業。増改築等の大型リフォーム中心に営業を行い、2020年の途中より水廻り業態の付加を実施している。

数値状況

2019年度：9.75億円
2020年度：11.5億円 ※今期見込み

高成長のポイント

- ★既存業態にて高い認知度を獲得し、リフォームショールームを3店舗展開する中で全ての商圈で高い認知度がある
- ★明確なブランド分けを実施
既存ブランドへの明確なイメージがある状態でビジネスモデル付加を行うことで自社が集客したい顧客の獲得に成功している。
(集客の質の向上を実現)

06 1年間で営業利益が5倍に。 年商4億円を達成するリフォーム店



奈良県
株式会社 アクティブエナジー 様



会社紹介

リフォーム事業では奈良県生駒市、香芝市の2拠点にショールームを展開。奈良県を中心にリフォーム、中古リフォームリノベーション、新築、太陽工事等、お住まいの悩みをワンストップで解決する企業。

売上高

2018年：2.9 億円
2019年：3億円
2020年：4億円 ※リフォーム事業のみ

高成長のポイント

大規模ショールームを構える水廻り専門店。WEB、チラシ、ショールームをミックスする販促や細かい反響分析を行うことで圧倒的な集客力を実現。更に水廻り案件に絞って営業することで若手営業がどんどん育つ組織に。その結果、2019年～2020年で営業利益は5倍。2021年でショールーム新規出店し、奈良県でトップシェアを狙う。



(株) 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

船井総研のコンサルタントが ポイントを解説！

前項までに記載している 地域1番店クラスの会社様は なぜ高成長を続けられるのか？

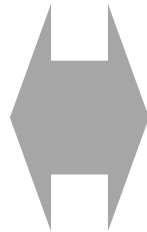
前項までにご紹介をさせていただいた会社様は、各地域で一番店と呼ばれる会社様です。どの会社様にも共通している考え方やポイントがありますので、ご紹介をさせていただきます。

“伸びる会社の考え方は共通している！？”

伸びる会社と業績不振パターンの優先順位の付け方の違い

伸びている会社

- (1) 商品力
- (2) 業態 ※環境づくり
- (3) 集客力
- (4) 人材力



業績不振パターン

- (1) 人材力
- (2) 集客力
- (3) 業態 ※環境づくり
- (4) 商品力

業績不振パターンでは、お客様と直接関わるのは営業マンであるため営業力（人材力）を高めて業績を上げようと考えます。当然営業力を上げていくことは重要ではありますが、そういった会社様でよくあるのが、“ベテランのAさんは数字が上がっているのに他の営業マンの数字が全然伸びない”という状況です。これは売り方が属人化していることで起こります。業績を伸ばしていこうと思うと1人が売れる状態を営業マン全員が売れる状態へと持っていく必要があります。

ここで必要となるのが、伸びている会社の優先順位の付け方です。まずは、売れる商品を作り、誰でも売れる環境を整えることを最優先に考えます。特に高粗利受注をするためのポイントは、下記2つです。

- ①粗利の取れる商品パック（商品代+基本工事費）を作る
- ②お客様から見た時の一貫性（＝業態）を作る

01 粗利の取れる商品パック（商品+基本工事）をつくる

粗利確保に必要なことは、原価の圧縮、つまりコストダウンです。高粗利を実現している会社様では、特に基本工事内容、施工の部分に着目して取り組みを進めています。施工コストダウンのポイントは、基本の工事内容を決め、職人さんとのパートナー関係を強くしていくことにあります。よくコストダウンの話になると職人さんを叩いて原価を下げるという認識を持つ方もいらっしゃいますが、叩けば良いというものではなく、双方が業績を上げるためのコストダウンである、という認識を忘れてはいけません。自社はコストダウンにより価格競争力が高まり、受注量が増える。一方、協力業者は適正な工事単価で現場を回し、仕事量は増える。ということで、結果として双方にメリットがある。この認識を忘れず、双方のメリットを生み出すことを意識しながら交渉にあたるのが重要です。そういった意識を持った上で適正な工事単価を設定していきます。具体的には、職人への発注についてまるっと発注も多いため、基本の工事内容を決め、それに合わせて各工事を分離発注で単価を決めていくことで適正なコストダウンが行えます。また、多能工や自社施工を推進していくことでより粗利が取れるようになります。

02 業態※環境づくり

ただ、売れる商品だけ作れば業績が上がっていくわけではありません。当然売れる商品を世の中の人に知ってもらうための集客が必要になりますし、集めたお客様を受注に繋げる営業も重要です。必要になる考え方は、消費者のニーズを中心にして「商品」、「販促」、「営業」などを一貫させた（させようとしている）店＝専門店です。消費者のニーズ＝お困りや不満の解決・消費者への貢献が中心にあるため、業態とも言います。住宅リフォームは数千円～数千万円まで多岐にわたるため、どのリフォーム（ニーズ）、どの予算帯を中心に据えて専門店化をするかを決める必要があります。住宅リフォームのうち水廻りのリフォームに特化した業態を船井総研では、FAST-Reformと呼んでいます。前項までの会社様が取り組まれていたのがこのFAST-Reformモデルであり、日々モデルの推進アップデートを行っております。

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」

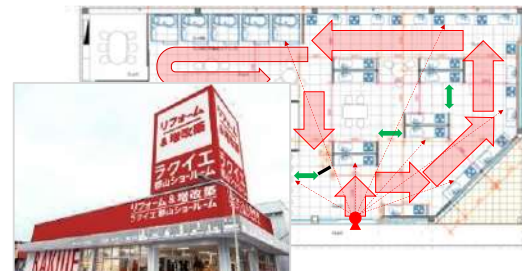
需要が最も多く、単価・粗利率が安定しやすい水廻りリフォームに専門特化

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



2021年9月研究会内容

～リフォーム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

地域で圧倒的シェアを実現する下記3社の対談形式となっております。

- ①株式会社オノヤ様
高収益×高効率モデルの実現により、リフォーム年商**46億円**
- ②株式会社近江建設様
超巨大ショールーム出店により、リフォーム年商**11億円**
- 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

第一講座では、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**を実現する3社様から対談形式でお話頂きます。



幹部力、人材育成力、固定客化力で1番店

第二講座では下記3社の対談形式となっております。

- ①株式会社中村工務店様
人材育成力により、長崎県にて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、安定成長をしている
- 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

第二講座では、「**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す。



第一講座

第二講座

FAST-Reform研究会でしか手に入らない**最新情報**をお届けします。

**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9月10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！

※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。

【当日スケジュール】 10:30～16:30 (ログイン開始10:00～)

【第0 講座】

リフォーム会社成功事例 & FAST-Reform研究会説明会

【第1 講座+ゲスト対談】

スペシャルゲスト対談：圧倒的規模のショールーム1番店戦略について

【第2 講座+ゲスト対談】

スペシャルゲスト対談：幹部力、人材育成力、固定客化力で1番店戦略について

【第3 講座】

船井総研講座

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し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

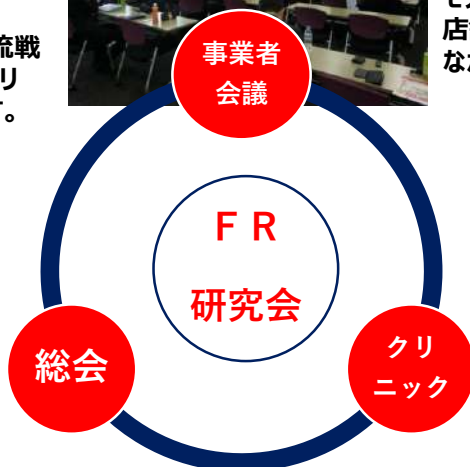
■クリニック

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

100社を超える会員企業の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	
バス	バス	
トイレ	トイレ	
洗面	洗面	
廊下	廊下	
玄関	玄関	
その他	その他	



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

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年9月10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時まで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致します。
- 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。
- お申込み締め切りを2021年9月6日（月）23:59までとさせていただきます。

お申し込みの流れ

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。

お問合せ



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）

- 申込みに関するお問合せ：園田 彩果（ソノダアヤカ）
- 内容に関するお問合せ：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9月10日（金）

お申込み締切日：2021年9月6日（月）23:59まで

**FAST-Reform研究会説明会
オンラインにて開催**

2021年9月10日（金）
オンライン開催



FAST-Reform研究会説明会 無料お試し参加 お申し込み用紙

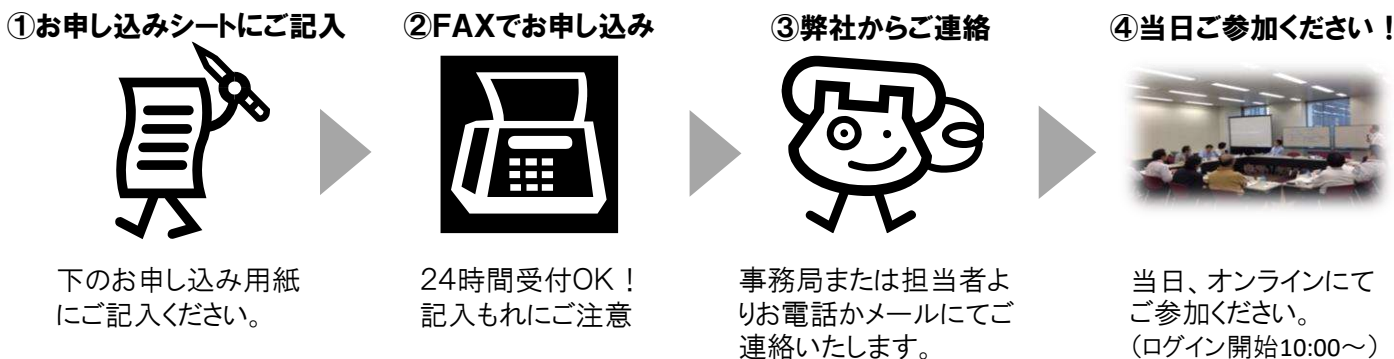
お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2021年9月10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時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- お申込み締め切りを2021年9月6日（月）23:59までとさせていただきます。
- 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。

お申し込みの流れ



FAXお申込用紙【FAST-Reform研究会説明会】 お問い合わせNo. S072332/K100556			TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30) 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、または先に参加をお申し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.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）

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) / 園田宛