

経営者様  
経営幹部様  
限定

開催  
日時

2021年  
7月12日

オンライン開催

10:30~16:30(ログイン開始 10:00より)

# 水廻りリフォームビジネス

高粗利率で  
**35%超**  
販売台数 **1番店**

# 勝ち組の 法則

価格勝負で  
疲弊する店



千葉

株式会社  
ハウジング重兵衛  
常務取締役  
菅谷 龍也氏

水廻り  
多能工育成で  
リフォーム年商

**25**  
億円



滋賀

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

人をほぼ  
増やさず  
リフォーム年商

**6.6**  
億円



茨城

株式会社  
ホームック  
代表取締役  
栗野 弘也氏

地域密着  
経営により  
リフォーム年商

**5.0**  
億円

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。

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

FAST-Reform研究会説明会

お問い合わせNo.K100556/S072333

WEB開催 2021年7月12日(月) 10:30~16:30(ログイン開始 10:00より)

主催: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

TEL.03-6212-2931 平日 9:30~17:30

FAX.03-6212-2203 24時間対応

お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)

WEBページからも  
セミナー情報をご覧いただけます。



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。) → **072333**

# 高粗利リフォーム会社 FAST-Reform研究会説明会

水廻りリフォーム案件を  
**粗利率35%以上で請け負い儲かっている会社**と  
**量販店との価格勝負で粗利率が下がり疲弊する会社**  
いったい何が違うのでしょうか？

『水廻りリフォームは**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・・・』

など様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。  
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利益を出し続けることが  
難しいと感じられている経営者様も多いかと思えます。  
しかし、どのような状況下でも**利益を出し続けている**会  
社があるのも事実です。

FAST-Reform研究会では、会員である**全国96社**の会社  
様を徹底分析し、**儲かるリフォーム会社の法則**を共有し  
ております。

**なぜ相見積先が多くても勝てるのか？**  
**なぜ粗利率が高くても受注できるのか？**

本レポートでは、その理由について一部ご紹介させてい  
ただきますので、ぜひご覧ください。

**儲かっている企業のポイントをチェック！**

## 01. 商圏内のブランド認知向上でコロナに負けず業績110%成長

### 千葉県 株式会社ハウジング重兵衛 様



#### 会社紹介

1899年(明治32年)に創業。リフォームはじめ、外壁屋根塗装専門店、新築・注文住宅、増改築・リノベーションを展開している。

#### 数値状況

2019年2月～2020年1月 19.4億円

2020年2月～2021年1月 21.0億円

#### 高成長のポイント

- ① 新型コロナ第一波直後も安定した集客力
  - ・チラシ新規現調反響率は即回復
  - ・OIRレポートも安定した集客基盤になっている
- ② コロナ自粛明けはWEB集客が急増
  - ・WEB集客比率が15%前後
- ③ オンラインにも対応した新しいイベント集客形式の実践
  - ・期間中の来店・TEL問合せ・メール問合せ・オンライン相談
  - ・イベントチラシとHPで感染防止対策を訴求&徹底

## 02. 人をほぼ増やさずリフォーム売上年商3.7→6.6億円へ成長

### 滋賀県 株式会社 桃栗柿屋 様



#### 会社紹介

2004年に東近江市にて設立。  
リフォーム・リノベーション事業、新築住宅事業、不動産関連事業を展開している。

#### 数値状況

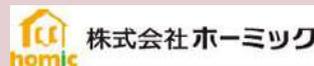
2018年：4.6億円 ※リフォーム事業の  
2019年：5.3億円 年商  
2020年：6.6億円

#### 高成長のポイント

- ① 圧倒的認知向上施策
  - 商圏内48か所に野立て看板を設置
  - 店舗×チラシ×WEBの活用
- ② 自社ショールームの展開
  - 広告で掲載している商品を全てそのまま店内に展示しているショールームを作る
- ③ 業態ごとのWEBサイトを設置
  - 細分化されたニーズに応える専門ホームページを設置

## 03. 地域密着経営によりショールームオープン2年で3.5億円達成

### 茨城県 株式会社 ホーミック 様



#### 会社紹介

1995年に下妻市にて設立。  
リフォーム事業を中心にショールームを  
下妻市、古河市の2店舗に展開している。

#### 数値状況

2018年度：3.54億円

2019年度：3.66億円

2020年度：4.02億円

#### 高成長のポイント

- ① 近隣エリアのシェアを向上
  - 既存商圏を1/10へ絞り、近隣エリアの認知度を向上させることで安定集客、営業の効率化を実現
- ② 商圏内1番規模のショールームを展開
  - キッチン、浴室などの水廻り設備に特化をし、商圏内最大級の専門ショールームを展開
- ③ 水廻りパック商品営業の実施
  - パック商品販売によってスピード営業を実現

# 船井総研のコンサルタントが ポイントを解説！

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

## 前項までに記載の会社様は なぜ競合多い水廻りリフォームを 高粗利で受注できるのか？

前項までにご紹介をさせていただいた会社様は、競合の多い水廻りリフォーム領域で高粗利受注を実現している会社様です。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。

“水廻りが儲からない”はカン違い！？

### 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「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、定期的に情報交換会、勉強会を行うことで日々モデルのアップデートを行っております。

市場規模が**大きく**、案件発生頻度が**圧倒的に多い**！

## 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

**団塊ジュニア世代**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7月12日(月)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+ゲスト講演】**  
相見積もり対策 (タイプ別競合の対策について)

**【第2 講座+ゲスト講演】**  
工事原価のコストダウンについて

**【第3 講座】**  
LDKリフォームビジネスモデル最新事例

**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

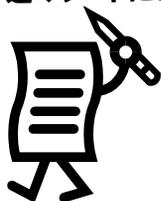
日時：2021年7月12日（月）10：30～16：30（ログイン開始10：00～）

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。
- 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

①お申し込みシートにご記入



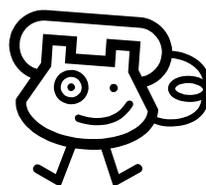
下のお申し込み用紙  
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



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、ご参加ください。  
（ログイン開始10時～）

FAXお申込用紙【FAST-Reform研究会説明会】  
お問い合わせNo.K100556/S072333

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	億円	社員数		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し込みの企業様と商圏ハ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

会社に発送アーク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) / ソノダ 園田宛

FAXお申し込み締切日: 7月5日(月)

# 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7月12日（月）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。
- お申し込み締め切りを2021年7月8日（木）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

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7月12日（月）**

お申し込み締切日：2021年7月8日（木）23:59まで

**FAST-Reform研究会説明会  
オンラインにて開催**

2021年7月12日（月）  
オンライン開催

