

経営者様
経営幹部様
限定

開催
日時

2021年 8月25日(水)・27日(金)・28日(土)
オンライン開催

地域No.1クラス企業の事例を 船井総研コンサルタントより一挙公開

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



リフォーム事例大公開セミナー

※6社のセミナー開催はございません。

東北一番店企業が
圧倒的No.1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



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 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 申込に関するお問い合わせ: 横田 内容に関するお問い合わせ: 矢川

[webセミナー] リフォーム地域No.1企業サミット

お問い合わせNo.S076193

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

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。) → 076193

＼地域No.1クラスの企業事例が大集結／ リフォーム地域No.1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。

今回はリフォーム地域No.1サミットと題して、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、どういった営業を行っているのかについて、8月セミナーで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 地域1番店を達成

YOUとピカワムラ



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。

数値状況

2019年：10.2億円
2020年：8億円
2021年：11.5億（見込み）

※リフォーム事業の
年商

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46億円で圧倒的No.1企業へ

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、地域1番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年の地域1番店



6代120年続く大工の会社

ハウジング重兵衛



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13億を実現する高生産性！ 和歌山が誇る地域1番リフォーム専門店

Home & Living
陶彩館



和歌山県 オーヤシマ 株式会社 様

会社紹介

和歌山県売上No.1を誇る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、「プラン力」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1番のショールーム展示台数

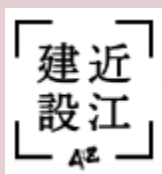
和歌山県岩出市・大阪府泉佐野市の2拠点にショールームを展開。2拠点での合計展示台数はトイレ17台・キッチン18台・バス17台・洗面14台と地域での最大規模を誇っている。

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」戦略で地域1番店を実現



山形県山形市 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4億円を達成する地域1番店



リフォーム&増改築専門店
イーライフ



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

地域最大級の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地域No.1の集客力を実現。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。

地域No.1クラス企業の事例を
船井総研コンサルタントより一挙公開！

【webセミナー】

リフォーム地域No.1企業サミット

【WEB開催】2021年8月25日(水)・27日(金)・28日(土)

13:00～15:00 (ログイン開始12:30より)

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	地域No.1企業の取材を通して見えてきた 「各社の1番化戦略の全貌と、これからのリフォーム事業経営」
13:00 ～ 15:00	各地域のリフォーム売上トップ企業10社への取材を通して明らかになった 各社の成長戦略や強みの活かし方を事例として解説します。 また、それらの1番企業が、これからのリフォーム業界をどのように捉えて、 どう動こうとしているのか、地域No.1リフォーム会社の経営者の 「これからの事業戦略」についてもご紹介します。
	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 Reformビジネスグループ FAST-Reformチーム リーダー 矢川 魁人 リフォーム支援部において、専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わっている。特に最近では、WEBサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げている。

当日お伝えする内容はこちら！

**当日のセミナーでは1番店企業の成功事例などより
明日から使える具体的な内容をお伝えします！**

- ・ 地域1番店を実現させた大型ショールーム戦略
- ・ 圧倒的な集客を実現するドミナント出店戦略のすすめ
- ・ 1年間で営業利益率を5倍に高めた取り組みについて
- ・ お客様から選ばれ続けるための事業コンセプトの作り方
- ・ 創業100年以上の長い歴史を活かしたブランド力の高め方
- ・ 施工コスト面での差別化を可能にする自社多能工の育成術
- ・ 単一業態を複合業態へと拡大させた取り組み
- ・ 集客を最大化させるデジタル×アナログ販促手法
- ・ 集客を底支えするOBリピート率向上のすすめ
- ・ 1番店企業が実践する販促の分析手法
- ・ チラシ×WEB×ショールームによる集客を安定化させる方法
- ・ 商圈内に野立て看板150本！認知度アップのための取り組み事例
- ・ 成功するショールーム出店場所の選定方法
- ・ 1番店企業が実践するショールームづくり
- ・ 水廻りリフォームショールームの理想的な展示台数とレイアウト
- ・ 社員の主体性を高める組織の作り方
- ・ 年商規模を右肩上がり増加させる営業マン育成手法
- ・ 若手営業マンの成長速度が加速する専門店化について
- ・ 時短勤務体制を実現できた秘訣
- ・ 営業マンの負担を軽減！接客担当スタッフ配置のすすめ
- ・ 競合の多い水廻り案件でも粗利35%以上を確保できる仕組み
- ・ デジタルを活用した経営の見える化手法について

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】リフォーム地域No.1企業サミット

お問い合わせNo. S076193

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **8月25日** (水)

8月27日 (金)

8月28日 (土)

開始 終了
13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始12:30より)

<お申込期限>

8月25日開催分: 8月21日(土)

8月27日開催分: 8月23日(月)

8月28日開催分: 8月24日(火)

日時・会場

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 5,000円 (税込 **5,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 **4,400円**) / 一名様

受講料

●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、ご入金が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、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 076193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

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

8月25日(水)
申込締切日: 8月21日(土)

8月27日(金)
申込締切日: 8月23日(月)

8月28日(土)
申込締切日: 8月24日(火)

オンラインにて開催

下記QRコードを読み取り
お申し込みをお願い致します。

