

公共工事・下請依存からの**脱却戦略**

地方の建設業・工事業の 将来不安、事業承継不安を 打ち破る！

2代目社長

or

次期社長

or

社長の息子

リフォームビジネス起ち上げセミナー



株式会社
ホームミック
代表取締役
栗野弘也氏

- 25年前、下請業務をメインで事業を行っていたが、新築の着工棟数など今後少なくなってくることを考え、**リフォーム事業へ新規参入**。
- 営業としてリフォーム事業へ参画し、商品知識なども全く無い状態からスタートだったが、2年後に前社長が辞めることが分かっていたため**必死に経験を積んでいった**。
- 社長へ就任してからは、会社の制度作りに注力し、出店や業者の開拓、採用・評価制度作り等、今まで出来ていなかった**働きやすい環境づくり**を行っている。

2020年4月に栗野建設の
リフォーム部門であるホームミックを
実父より継承

現在

リフォーム
年商

6億円

WEB
開催

2022年
1月

24日・**25**日・**26**日・**27**日

13:00~
16:00
(ログイン開始
12:30~)

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

【脱・下請け、公共依存】高効率 リフォームビジネスセミナー お問い合わせNo. S079424

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

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

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。)→ **079424**



成功事例
企業



株式会社ホーミック

代表取締役 栗野 弘也 氏

2020年4月に栗野建設のリフォーム部門であるホーミックを
実父より継承。現在リフォーム年商6億円。
コロナ禍でも堅調に売り上げを伸ばしている。

私が、リフォーム部門へ参画した当時の状況～現在

まずは、営業としてリフォーム事業へ参画しましたが、それまでは現場仕事のみを行っていたため、商品知識なども全く無い状態からのスタートでした。日中は、上長の営業に同行し、仕事が終わってから商品カタログなどを読み漁るなど、武者修行のような形で一生懸命仕事に打ち込みました。

2020年4月に社長へ就任してからは、まず結果を残すことを意識していました。年齢も若く、社長歴も短いことから、社員に付いていきたいと思ってもらえるよう取り組みを進めてきました。

特に意識をして進めてきたことは、会社の制度作りです。出店や業者の開拓、採用・評価制度作りなど、今まで出来ていなかった働きやすい環境づくりを行っています。社員があってこそ会社だと思えますし、今いるスタッフは全員頑張ってくれているため、それに報いることができるような組織にしていければと考えています。

リフォーム部門を起ち上げた当時の状況～現在

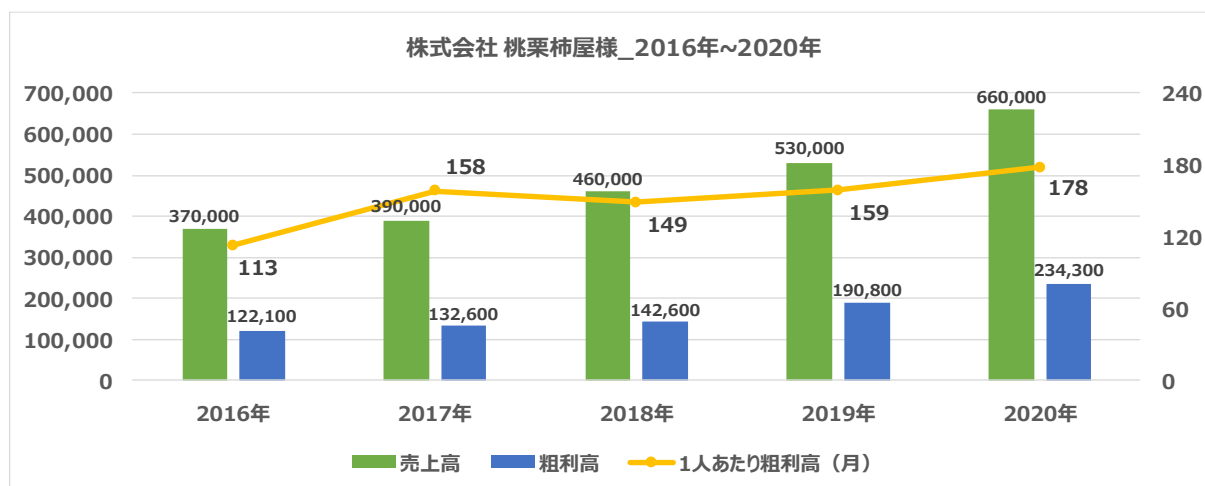
リフォームを起ち上げた当時の状況を前社長に聞いてみると、下請業務をメインで行っていたが、今後新築の着工棟数など減少してくると考え、リフォーム事業へ新規参入したとのことでした。

起ち上げてからは、農協等の紹介を中心に行っていましたが、何年かは赤字だったとのことでした。

ただ、数年前より舵を切り、新しい戦略に取り組み始めてから徐々に売上規模が大きくなり、生産性の高いリフォーム部門をつくることが出来ました。

その新たな取り組みとは...？

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

若手営業も
どんどん育つ！



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？

水廻りの反響が倍増！ 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

[illegible]

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、すべてそのまま店内に展示するショールームにすることで、お客様にとって比べやすい、選びやすい安心できるお店になりました。

特に、下妻市にはメーカーショールームが近くに無かったため、設備機器の設置台数が多い当社は優位に立ち、より地域一番店になりえる可能性が大きく感じます。現在は、下妻市と古河市の2店舗体制になっています。

ショールームオープン5年で・・・

社長に就任するなど不安は多かったですが、**5年後には2店舗 売上6億円規模まで伸ばすことができました。**



	売上高 (千円)	1人あたり 粗利高(月)
2016年	370,000	113
2017年	390,000	158
2018年	460,000	149
2019年	530,000	159
2020年	660,000	178

ショールームオープン2年後、当初は下妻ショールームで**2年目3.4億円達成！**



営業メンバーが順調に育って、増えて、
現在は、**2拠点、11名体制**で展開するまでになりました。



講座内容&セミナースケジュール

【脱・下請け、公共依存】高効率リフォームビジネスセミナー

【開催日】

2022年1月24日(月)・25日(火)・26日(水)・27日(木)

WEB配信(主催: 株式会社船井総合研究所)

【開催時間/料金】

13:00~16:00(ログイン開始: 12:30~) /

一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円) / 1名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200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 元請け化で事業年商6億円を 達成できた当社の取り組みと ビジネスモデルの全貌について お伝えします。	ゲスト講師 株式会社 ホーミック 代表取締役 栗野 弘也 氏
第3講座	 脱下請けで「高効率リフォームモ デル」を実現するための実践手法	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	 まとめ講座	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・中堅企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の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。

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
からご覧いただけます**

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079424>



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。

【脱・下請け、公共依存】高効率リフォームビジネスセミナー

お問い合わせNo. S079424

開催要項

オンラインにてご参加

<お申込期限>

2021年 1月24日 (月)

1月24日開催分: 1月20日 (木)

1月25日 (火)

1月25日開催分: 1月21日 (金)

1月26日 (水)

1月26日開催分: 1月22日 (土)

1月27日 (木)

1月26日開催分: 1月23日 (日)

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
(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 15,000円 (税込 16,500円) / 一名様

会員価格

税抜 12,000円 (税込 13,200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、事前にご連絡ください。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く場合がございます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛てにメール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 079424 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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

【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。

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日 (火) 正午~2022年1月5日 (水) まで休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには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24日 (月)

申込締切日: 1月20日 (木)

1月25日 (火)

申込締切日: 1月21日 (金)

1月26日 (水)

申込締切日: 1月22日 (土)

1月27日 (木)

申込締切日: 1月23日 (日)

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いたします。

