



新卒2年目から
粗利額1,500万円/年
以上を実現させる

株式会社オノヤ (福島県郡山市)
福島エリア統括マネージャー
石川 昌之氏



営業2名で
店舗売上2億円

株式会社メイクワン
(群馬県高崎市)
本店店長 三村 俊啓氏

リフォームビジネス2022 トップ店長フォーラム

限定公開
トークLIVE

有力リフォーム企業を支えるトップ店長に聞く！
人を育て、業績を伸ばし続けるマネジメントの極意



1年間で
営業利益
5倍を実現

株式会社アクティブエナジー
(奈良県奈良市)
店長 小椋 英明氏



営業4名で
粗利額1.6億円の
高生産性店舗

志賀塗装株式会社
(福島県いわき市)
店長 柳 勇輝氏



【コーディネーター】
株式会社船井総合研究所
マネージャー 井手 聡

参加無料 2022年 2月 15日 (火)

10:30～16:30
(ログイン開始10:00～)
オンライン開催

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。



FAST-Reform研究会説明会 お問い合わせNo. S082064/K100556

今すぐスマホでチェック！

WEB開催 2022年2月15日 (火) 10:30～16:30 (ログイン開始10:00～)

主催：株式会社船井総合研究所東京本社 〒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)

お申込みに関するお問い合わせ：中山 夏希 (ナカヤマ ナツキ)
内容に関するお問い合わせ：矢川 魁人 (ヤガワ ケイト)

WEBページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



＼有カリフォーム企業を支えるトップ店長に聞く！／ リフォームビジネス2022トップ店長フォーラム

『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』

『忙しく、残業も多いため育成にかける時間が無い』

『新人を即戦力化していきたいが、教え方が分からない』

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、人が育たないと感じられている経営者、経営幹部様も多いかと思えます。

しかし、どのような状況下でも人を育て、業績を伸ばし続けるリフォーム会社があることも事実です。そういった会社様には、優れたマネジメントを行う店長やマネージャーがいることが多いです。

今回はリフォームビジネス2022トップ店長フォーラムと題して有カリフォーム企業で活躍されているトップ店長たちが自身の売上を作りながらどのように人を育て、どのようにマネジメントを行い、業績を伸ばしているのかについて2022年2月15日に深掘りをしていきます。ぜひトップ店長のマネジメント手法、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店長の成功のポイントをまとめておりますので、ぜひご覧ください！

各店長の成功のポイントをチェック！

Pick up
01

3店舗の高生産性店舗を まとめる司令塔

新卒2年目から年間粗利額1500万円以上の
営業マンを作るマネジメント手法とは？

石川 昌之 氏

福島エリア統括マネージャー

株式会社 オノヤ

成功POINT

POINT 営業案件を持たないマネジメント体制

営業案件を一切持たず、業務を行うことでマネジメントに専念できる状況を作っている。そうすることで、メンバー育成や環境づくりに時間を充てることができる。

POINT 自社施工化による若手の工事知識不安の解消

郡山、福島、多賀城の3店舗に全て自社職人を設置することで施工原価の圧縮、施工管理時間の短縮を実現するとともに若手がいつでも工事知識の不安を解消できる場を作っている。

POINT 商談直後の品質チェックMTGを実施

営業メンバーと商談直後にヒアリングすべき項目が聞けているかどうかというMTGを実施し、ヒアリング精度を高めている。



Pick up
02

地域有力企業の司令塔

年商4億円、1年間で営業利益5倍を実現した
人材育成・多店舗運営の極意とは？

小 椋 英 明 氏

店長

株式会社 アクティブエナジー

成功POINT

POINT

水廻り業態専門のショールーム

水廻り設備の実物展示とPOP等のツールが展示してあるショールームにより、お客様にとってわかりやすく、選びやすくとともに、新人でも営業がしやすい環境を整備している。

POINT

営業のレベルや特性に合わせた配客

・新人はトイレ・給湯器などの機器交換、ベテラン写真は複合工事や増改築工事などの配客のルールを決めている。集客した案件の契約率を最大化している。

POINT

PDCAサイクルを高速で回す仕組み

店長MTG、店舗MTG、ショールームスタッフMTG等の社内MTGを行い、計画、実行、評価、改善のPDCAサイクルを高速で回し、メンバー全員が急成長する仕組みを整備している。



Pick up 03

驚異的な個人粗利で店舗をけん引する
プレイングマネージャー

達成できた秘策とは？
営業2名で店舗売上2億円を



三村 俊 啓 氏

本店店長

株式会社メイクワン/高崎リフォーム

成功POINT

POINT

即決クロージング率9割可能にする
初回訪問ヒアリング項目8箇条

営業担当に求められることは、商品やサービスの事を説明することではなく、その商品を使ってお客様の不便不満をいかに解決へ導くかが重要。

POINT

契約率・平均単価を高める来店商談

お客様には、来店してもらい実際に商品を徹底比較してもらう。購買意欲を高めることが契約率・平均単価を高める。

POINT

現場時間を減らし、商談時間を最大化する
コミュニケーション改革

商談時間を最大化するために、書類作成や現場管理などの無駄や障害等がないか常に考える。



Pick up
04

地域NO.1店舗の司令塔

粗利率40%!店舗粗利額1.6億円!
営業4名で売上4億円を実現した極意とは?

柳 勇輝 氏

店長

志賀塗装 株式会社

成功POINT

POINT

初回商談でのヒアリングの精度

契約の阻害要因となる項目に対して初回商談でヒアリングと対策を実施し、契約率と商談回数の削減を実現。

POINT

来店商談を実施し契約率・平均単価の向上

ショールームでの見積提出を徹底することで、その場での見積修正や追加提案ができ、契約率と平均単価向上を実現。

POINT

週1回の営業MTGの実施

営業メンバーと週1回営業MTGを実施し、数字確認、見込み管理、PDCAサイクルを回している。



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！

2022年2月15日(火)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~)

10:30~12:00は研究会説明会、例会お試し参加は13:00~16:30になります。
研究会説明会に参加されるとFAST-Reform例会へのお試し参加が可能です。

『全国の成長企業&取り組み一挙公開！ リフォーム業界のトレンド採用・育成』

※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】

リフォーム会社としての採用トレンド

【第2講座+ゲスト対談】

トップ企業の新人育成の極意

- 新人の成長スピードが早い理由とは

【第3講座+ゲスト3社対談】

売上トップクラス企業の幹部店長によるディスカッション

- トップクラス企業の幹部店長のマネジメント方法とは
- 幹部店長の役割・行うべきこととは

【第4講座】

まとめ講座

【第5講座】

人材育成・定着のポイント

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-Reform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-Reform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」のブランド使用権
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



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」

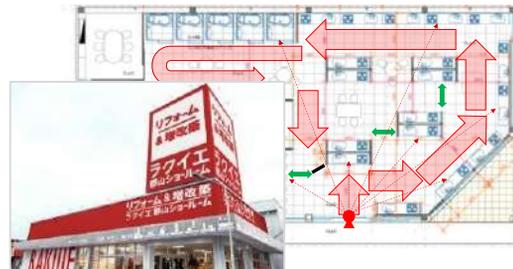
需要が最も多く、単価・粗利率が安定しやすい水廻りリフォームに専門特化

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



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	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
見積																																
発注																																
施工																																
完了																																



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



下記のQRコードからレポート小冊子のお申込みが可能です（全て無料）！

ビジネスモデル

FAST-Reformビジネス参入の手引き



平均単価300万円！LDKリフォーム専門店とは



集客

リフォーム会社のデジタル集客への取り組み



工務店・リフォーム会社のWEB集客の手引き



営業

コロナ禍でも2桁成長！契約率70%の7メソッド



新人営業の契約率を劇的に高めるリフォーム会社の業績UP戦略とは



評価制度

2021年版 リフォーム会社の組織づくり



リフォーム会社が成長を続けるための評価・賃金制度のつくり方



時流予測

withコロナで勝ち残る経営者のための2021年時流予測レポート リフォーム&増改築業界



PCからのお申込みは『船井総研ファストリフォーム』で検索！

船井総合研究所 住宅不動産専門コンサルティング
住宅不動産コンサルティング.COM
0120-958-270
無料経営相談 最新情報満載メルマガ

セミナー情報 ビジネスモデル紹介 レポートダウンロード 成功企業事例紹介 研究会紹介 コンサルティングコラム コンサルタント紹介

業界トップ企業を生み出し続ける驚異の
高生産・高収益リフォーム
経営コンサルティング

船井総合研究所のWEBサイト上から様々なコンテンツのレポートがダウンロード可能です。

株式会社 船井総合研究所 公式サイト <https://fhrc.funaisoken.co.jp/fast-reform>

日程の合わない方や経営相談等の問合せはこちらからお願いします。

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
Fundai Soken

TEL: 0120-958-270 (平日9:45~17:30)

●担当: 矢川 魁人 (ヤガワ カイト)

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：2022年2月15日（火）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

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：中山 夏希（ナカヤマ ナツキ）
- 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

2022年2月15日（火）
オンライン開催

2022年2月15日（火）
お申込み締切日：2022年2月11日（金）

FAST-Reform研究会説明会
オンラインにて開催

