

年商3億円、5億円で伸び悩んでいる経営者様必見!

リフォーム
ビジネス

年商 **5億円の壁突破** セミナー

3つの壁 を乗り越えて **3年で4.5億円** → **8.0億円**

長い間年商3~4億円を行ったり来たり...
「もうこれ以上伸びないんじゃないか?」

成功事例
企業

桃栗柿屋
MOMOKURIKAKI-YA



そんな我が社に立ちは大かっていた**3つの壁**

- ① ベテランだけが活躍し「若手が育たない、定着しない」
- ② 集客や教育、マネジメントの「仕組み」がない
- ③ 2店舗目、3店舗目の売上が伸びない、「店を任せられる人」がない

特別
ゲスト
講師

壁を突破した我が社の逆転成長ストーリー
具体的な取り組みを中面でチェック!

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

WEB
開催

2022年 2月 28日 (月) • 2022年 3月 2日 (水) • 4日 (金)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

〈全日程オンライン開催〉

※全日程同内容での開催となりますので、ご都合の良い日程をお選びください。

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

【webセミナー】リフォームビジネス 5億円の壁突破セミナー

お問い合わせNo.S082487

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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

※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。

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。) → **082487**

成功事例企業



株式会社 桃栗柿屋 (滋賀県東近江市)

2004年創業。創業当時より家の修繕や水まわりリフォーム・増改築などを行っている。2020年に東近江市の本店事務所を初の水廻りリフォームショールームとして移転リニューアル。その後2021年には、米原店、彦根店も事務所からショールームとしてリニューアルし、現在は3店舗体制になっている。



リフォーム事業の他に新築や不動産事業にも取り組んでおり、お家のことをトータルでサポートできる会社になっている。

写真は本店ショールーム

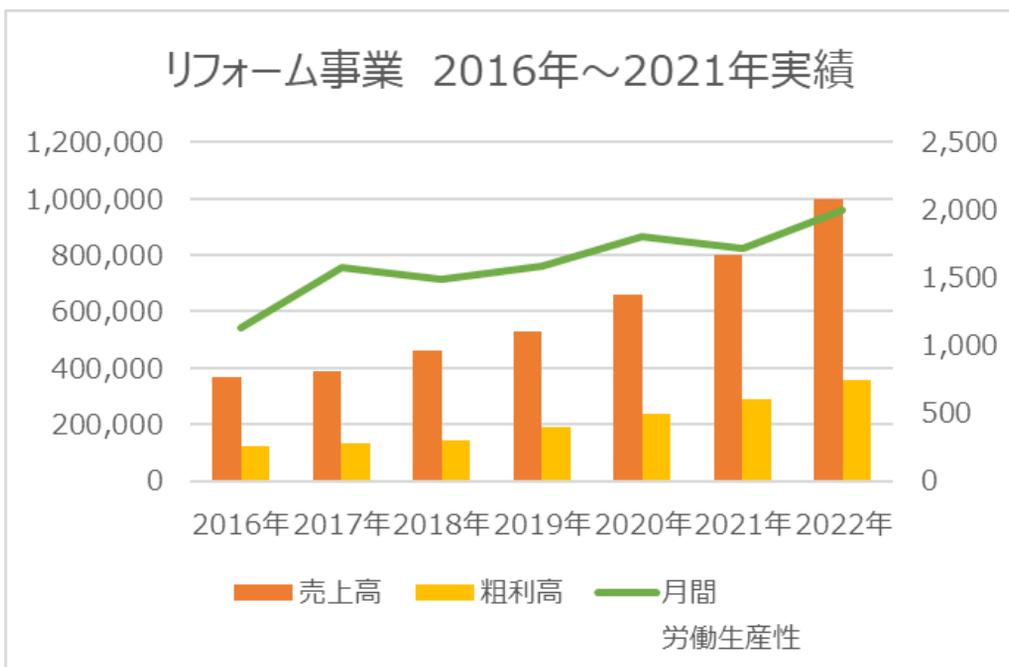


株式会社 桃栗柿屋
リフォーム事業部 統括責任者
石川 正義 氏

2014年6月入社、2018年リフォーム事業部統括責任者に就任。社訓の「必要とされる会社、必要とされる人になる」をモットーに、人と人の繋がりを大事にしています。お客様にしても、部下にしても、この人なら信頼してどんな事でも話ができる、そんな人を目指しています。

5億の壁を突破し、8.0億円を達成！

リフォーム事業 2016年～2021年実績



	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	
売上高	370,000	390,000	460,000	530,000	660,000	800,000	1,000,000	千円
粗利高	122,100	132,600	142,600	190,800	237,600	288,000	360,000	千円
粗利率	33%	34%	31%	36%	36%	36%	36%	
営業人数	9	7	8	10	11	14	15	人
月間労働生産性	1,131	1,579	1,485	1,590	1,800	1,714	2,000	千円

※2022年度は目標金額

2017年当時の状況

- ・営業のやり方、教え方は俗人的で仕組み化できていない
- ・新卒採用に取り組もうとしていたが、育てられる環境では無く、先輩の同行について頑張れ！という状況で、タフでない人は辞めるのが目に見えていた。
- ・残業、休日出勤は当たり前、仕組み化もろくにされておらず、マンパワーに頼るのみだった。

売上は落ちずに推移しているが、横ばい状態・・・

2015年～2017年頃の売上は、横ばいで推移していました。利益は出ていましたし安定はしていましたが、伸び悩んでいました。しかし、**将来的に商圏内の人口が減っていくことなどを考えるともっとシェアを高め、生産性・収益性を高めていく必要性を感じていました。**そのためには、やはり売上UPが必要であり、売上UPを実現するためには人が育ちやすく、若手が活躍できる環境を作るために何かを変えなければと思っていました。

また**最近では働き方改革など効率化が求められ、労働時間の短縮をしていくことの必要性も感じていました。**それを実際に実現するために、どこから手を付ければ良いかさっぱりイメージできず、悩んでいました。

そんな中で、ある取り組みを知りました。我が社でもその取り組みを始めた結果、売上がアップし、さらには仕組み化や生産性アップを図ることができました。その取り組みは本当にシンプルで単純なことでした。

その新たな取り組みとは!?!・・・次のページへ

新たな取り組みとは!?

新たな取り組みとは、あえてやることを絞り込むことでした。リフォームなら何でも対応する**総合リフォームから、メイン商品を水廻りリフォームに絞り**、水廻りリフォーム専門店への業態転換を図りました。つまり**ビジネスモデルを変えた**ということです。

水廻りリフォーム専門店にして起きた変化

	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)
水廻りパック	なし (見積り、現場が 負担)	充実 (見積り、現場が 効率的で楽)
商圈エリア	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。)

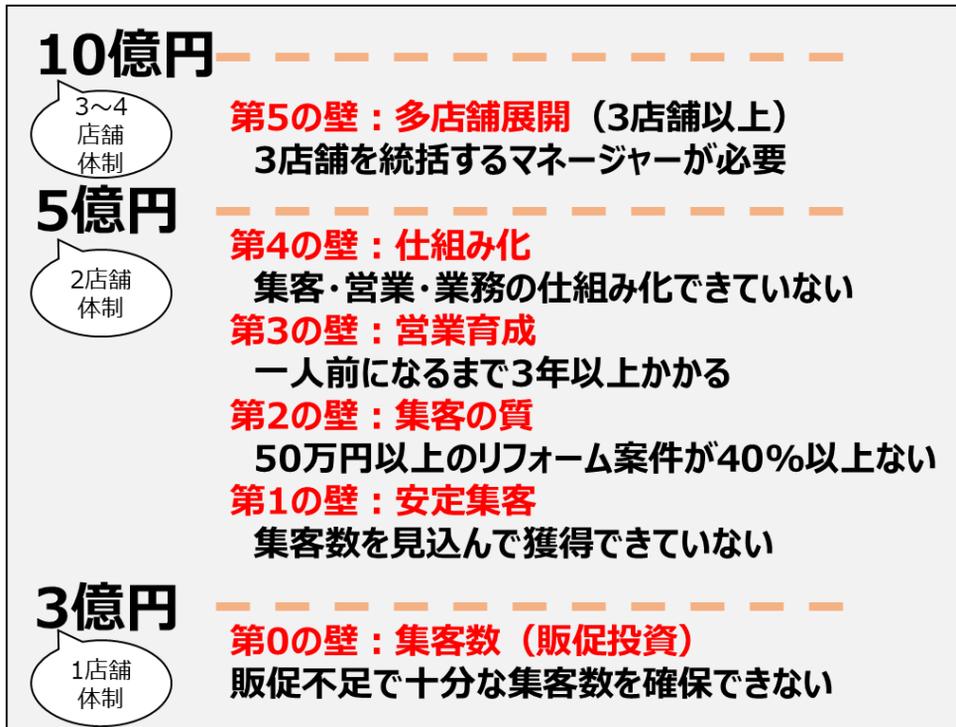
ビジネスモデルを変えることで、左記の**売上が上がらない、人が育たない原因を改善することができました**。さらに専門店化したことで**集客・育成部分の改善だけでなく、業務の仕組み化をしていくことができました**。

売上が上がらない・人が育たない原因

- 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。

専門店化によって5億円の壁を突破できた理由

売上10億円までに立ちはだかる壁



専門店化しショールーム出店したことにより、第1～第2の壁は楽々クリアできました。専門店化しメイン商品・メイン客層を決めたことで、営業オペレーションやツールを整備することができ、第3・第4の壁もクリアすることができました。

5億円の壁を乗り越えた今振り返りてみると、狙った客層を安定的に集客できていることが第3の壁をクリアするためには必須条件だったと思っています。そして必須条件を満たすためには、専門店化するというビジネスモデルを変えるという決断をしたことが、一番の成功要因だと感じています。セミナー当日は、各壁を乗り越えるために行った取り組みについて詳細にお伝えできればと思います。

若手営業もどんどん育つ組織となりました！
今は10億円を目指して、幹部育成に取り組んでいます！



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】リフォームビジネス 5億円の壁突破セミナー

お問合せNo. S082487

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日時をお選びください

オンラインにてご参加

お申込期限:2月24日(木)

2022年 2月28日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:2月26日(土)

2022年 3月 2日(水)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限:2月28日(月)

2022年 3月 4日(金)

開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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日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。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

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.082487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:西村

※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。

お申し込み方法



OPEN!

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/082487>

オンライン
受講

2022年 2月28日(月)

お申込期限:2月24日(木)

2022年 3月2日(水)

お申込期限:2月26日(土)

2022年 3月4日(金)

お申込期限:2月28日(月)