

新規出店、店舗リニューアルをお考えのリフォーム経営者必見！

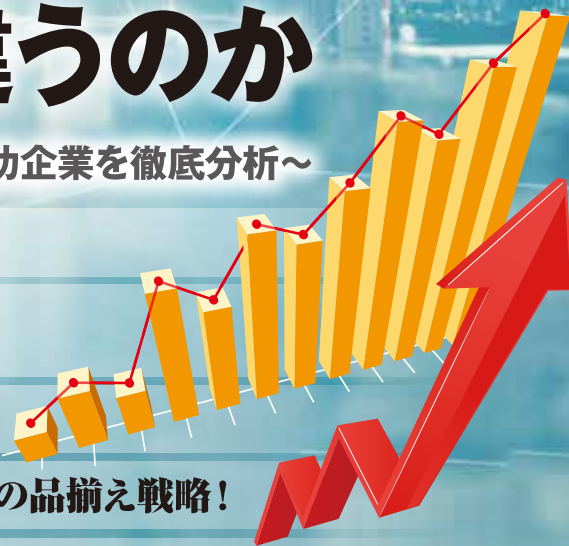
リフォーム業界 店舗集客の

黄金律

1店舗で3.6億売る！最強ショールームのつくりかた
伸びる店は何が違うのか

成功5つの絶対セオリー ～コロナ禍で出店成功企業を徹底分析～

1. 勝てるエリア・集まる立地の共通点！
2. 出店成功のカギはオープンにあり！
オープン4日で100組以上集めるオープン販促方法
3. 年間300組以上を集客する外観・看板セオリー！
4. 初期投資1,500万円で年商3.6億化！コスパ最強の品揃え戦略！
5. 来店成約率70%を実現する「総額明示POP」と「体感促進POP」！



2022年 **4月8日** **初回参加無料!!リアル開催!!**

株式会社 船井総合研究所
東京本社
開催時間/10:30~16:30
(受付開始10:00~)

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。

新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

FAST-Reform研究会説明会

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:川瀬貴大(カワセタカヒロ)

お問い合わせNo.S084389/K100556

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 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

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。)→

084389

＼新規出店、店舗リニューアル事例企業に聞く！／

店舗集客の黄金律

『どこにお店を出せばうまく行くのだろうか？』

『ショールームはどのような展示にすればいいんだろう？』

『出店したが、思うような結果が出ていない』

『今のお店で売上を増やすには、何をすべきなのか』

など、様々なお悩みからこのレポート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、生活様式や行動の変化により外部環境は目まぐるしく変化しています。そのような状況の中で、“集客が安定しない”、“集客が思うように伸びない”、そして“契約できない”などとお悩みの経営者様も多いのではないのでしょうか。

しかし、このような状況下でも新たに出店したり、コロナ以前と変わらない集客ができていたりするなど、業績を伸ばしているリフォーム会社があることも事実です。

今回は「店舗集客の黄金律」と題し、コロナ禍でも出店やショールームリニューアルを行い、成功しているリフォーム会社にフォーカスを当てています。どのように出店地を選び、お店を作っているのか、そしてどのように集客を安定・成長させ、業績を伸ばしているのかについて2022年4月8日に深掘りをしていきます。ぜひ好調企業の情報を収集し、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ゲスト企業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！

最新事例と成功のポイントをチェック！

01

移転リニューアルが大成功！

1店舗年商が1.8億から3.2億へと躍進



before



After



株式会社 嶋澤啓工務店

埼玉県川口市（川口店）

成功のポイント

POINT

こだわり抜いた立地選定

「交通量の多い生活道路沿い」「店舗外装または看板が見やすいこと」など、妥協せずに好立地を選定。乗客の多いバス通り沿いで、しかもバス停の前という「おまけ」まで付いた。結果、地代家賃以上の認知効果があり、少ない広告宣伝費で多くの集客ができるようになった。

POINT

地元No.1クラスの展示台数

前店舗の売場面積は30坪。その倍の規模の物件に躊躇したが、移転を決断。水まわりリフォームの花形であるシステムキッチンに10台展示するなど、規模感において他店との差別化を図ったことにより、集客力のみならず、成約率も上昇した。

POINT

営業社員の在籍数を増強

集客力の向上に伴い、前店舗では4名だった営業社員数を、現在は6名に増強。店舗がにぎやかになって活性化し、売上は1.6倍へ。社員の成長スピードも高まった。

川口店ショールーム 概要

売場面積：約60坪

展示台数：

- キッチン 10台
- 浴室 5台
- 洗面台 7台
- トイレ 10台 計32台

移転リニューアル前後の変化

反響率：1/7,000 ⇒ 1/4,500

集客数：月40件 ⇒ 70件

年間売上高：

前店舗では一度も2億に届かなかったが、移転3年目の今期は3.2億へ

02 人口6万人商圈で新規出店！

1年で380件集客、売上2億円へ躍進！

外観



平 穩 土 建 株 式 会 社

内観

長野県中野市

成功のポイント

POINT 地域最大規模のショールーム

地域最大規模の展示面積、展示台数を誇るリフォームショールームを展開。ショールーム出店後新規反響1/2,800と高反響を実現。またショールームでの来店商談を行い、営業効率と契約率が向上した。

POINT 2段階オープンで即時認知度アップ

オープン販促はプレオープンイベントとグランドオープンイベントの2段階オープンを行い、4日間合計で実施し合計4日間で225組の来場を獲得。商圈内での自店認知度を一気に高め、オープン後も安定的に集客を獲得している。

POINT 視認性の高い外観・看板

200m前からでも店舗・外観が見えるようにし、高い視認性を実現している。また商圈内に野立看板を設置し認知度アップと高反響を実現している。

なかのショールーム 概要

売場面積 : 約70坪

- 展示台数 :
- キッチン 10台
- お風呂 4台
- 洗面台 8台
- トイレ 10台 計32台

オープンイベント来場数

プレオープン : 175組

グランドオープン : 50組

4日間合計で225組

オープン後の反響率

新規反響率 : 1/2,800



船井総研のコンサルタントが 店舗集客のポイントを解説！

1店舗で3.6億円！ 売れるショールーム作り のポイント

店舗集客については、ご紹介をさせていただいた会社様、その他の業績好調企業で共通している考え方やポイントがあります。その共通点をご紹介させていただきます。

01 好調企業ほど差別化の8要素を押さえている

業績好調企業の共通点として「**差別化の8要素**」を上から順に抑える」という考え方があります。差別化の8要素とは、他社と差別化するポイントのうち、重要な項目をピックアップしたものです。下図がその内容を表したものになります。

8要素のうち、上位の項目がより重要であり、**業績に与えるインパクトも大きい項目**です。上位3項目は、一度実行すると簡単には変えられない、もしくは長期的に取り組む必要がある項目なので「**戦略的差別化要素**」と呼んでいます。そして、それ以外の項目は比較的短期間で実行できることから「**戦術的差別化要素**」と呼んで区別しています。

業績を上げようとする際、目に付きやすく、また改善しやすいのは**戦術的差別化要素**です。しかし、**業績好調企業ほど「戦略的差別化要素」から考えることを徹底**しています。

<差別化の8要素>

戦略のミスは戦術で取り返せない
順番を守ると効率的に収益が出やすくなる

①立地

1 商圈 1 立地

②規模

売場面積 展示台数

③ストアロイヤリティ

地域の信頼と評判 店舗の認知

④商品力

営業対応 設計力 提案力 工事現場力

⑤販促力

チラシ イベント (店内) P O P 力 ホームページ力

⑥接客力

初期・店頭接客力

⑦価格力

コストコントロール力

⑧固定客化

アフター力 リピート力

戦略的差別化要素

戦術的差別化要素

④～⑧だけ注目せずに①～③から事業を考える企業が成長を続ける

02 店舗集客を最大化するために必ず押さえないポイント

好調企業は店舗集客を最大化するために、差別化の8要素をどのように押さえているのかをお伝えしていきます。店舗集客では、8要素の中で特に「立地、規模、ストアロイヤリティ（+販促力）」を重視しています。

まずは「立地」。好調企業は、当たり前ですが良い立地に出店することにこだわっています。良い立地を具体化にすると、「**良い立地 = 交通量の多さ + 視認性の良さ + 人の流れ**」と考えることができます。広さや賃料はもちろん重要ですが、この3項目を何よりも重視して場所選びをしています。（各項目の具体的な見極め方は、4月8日に詳細をお伝えさせていただきます。）

次に「規模」。この**規模とは、ショールーム展示台数**のことです。好調企業は、出店する際に商圈内で1番にこだわっています。商圈内の競合に大型ショールームを持っている企業がある場合でも、例えば「キッチンの展示台数だけは1番を獲る」など、部分的にでも1番になることを重視しています。

最後に「ストアロイヤリティ」。**ストアロイヤリティとは、地域内での信頼と評判や店舗・会社の認知度**のことです。このうち地域内での信頼は、築くのに長年かかります。しかし、ショールームがある、出店するということで高めることができます。評判や認知も長年に渡る努力で高めていくものですが、良い立地に一番規模のショールームを出すことで上げていくことができます。

その中でも認知をショールームのオープンと同時に上げることが、オープン後の集客や集客の安定に繋がっていきます。そのために好調企業は、共通のショールームオープン販促を行っています。そのオープン販促とは、「**2段階オープン**」という方法です。

2段階オープンとは、OB客様と近隣3,000世帯のお客様にショールームを知ってもらうためのプレオープンイベントと、案件を獲得するためのグランドオープンイベントの2回のイベントを行う方法です。プレオープンでは、OB客様にはDMを送り、近隣の方には1件ずつ訪問してDMを配るという方法で開催を告知します。グランドオープンは、商圈内にチラシを折り込んで集客するイベントです。

“**良い立地に、商圈内1番規模のお店を、2段階オープン販促でオープンし、認知を高めること**”が、店舗集客を最大化し、1店舗で3.6億円売するための**最初のポイント**になります。

4月8日の研究会では、上記のポイントの他にもレイアウトや品揃え等についてもより具体的にお伝えします。

好調企業が集まるFAST-Reform研究会とは？

**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



2022年4月8日(金)
リアル開催例会は、
無料 お試し参加できます！

2022年4月研究会内容

～店舗集客の黄金律～

【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】

他社と差別化を図る出店戦略

ゲスト講座

【第2講座】

新規出店で成功するための法則

- ・オープン4日で225組以上集めるオープン販促方法とは
- ・年間300件を集客する外観・看板セオリーとは

ゲスト講座

【第3講座】

既存店舗のリニューアルオープンで成功するための法則

- ・勝てるエリア・集まる立地の共通点とは
- ・年商1.8億円から3.2億円へと躍進したショールーム活用方法とは

【第4講座】

財務講座：リフォーム会社が知っておきたいお金の借り方とは

【第5講座】

情報交換会

【第6講座】

まとめ講座

※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しながら、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」

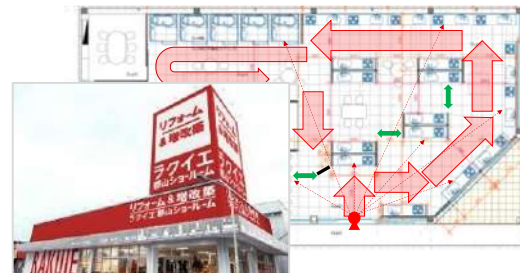
需要が最も多く、単価・粗利率が安定しやすい水廻りリフォームに専門特化

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

項目	内容	価格
キッチン	キッチン	100,000円
バス	バス	150,000円
トイレ	トイレ	80,000円
洗面	洗面	50,000円
廊下	廊下	30,000円
玄関	玄関	20,000円
その他	その他	10,000円



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



超大量47ページ！
2022年
集客トレンド



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COMPANY
住宅不動産コンサルティング.COM 0120-958-270
(平日9:45~17:30) 無料経営相談 最新情報メールマガ

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 経営者紹介 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

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所

TEL : 0120-958-270 (平日9:45~17:30)

●担当：川瀬貴大（カワセタカヒロ）

FAST-Reform研究会説明会

無料参加 お申込み用紙

日時・会場のご案内

日時：2022年4月8日（金）10:30～16:30（受付開始 10:00～）

会場：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丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
[JR東京駅丸の内北口より徒歩1分]

- 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。
- 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、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。

お問い合わせ



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）

- 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：川瀬 貴大（カワセ タカヒロ）

お申込みはこちらからお願いいたします

2022年4月8日（金）

お申込み締切日：2022年4月4日（月）

FAST-Reform研究会説明会

**株式会社船井総合研究所
東京本社にて開催**

**2022年4月8日（金）
リアル開催**

