

リフォーム向け 評価賃金制度セミナー

10億円を突破した会社が50億円を実現するために！

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 ~13:40	リフォーム業界における評価賃金制度のトレンド セミナー内容抜粋① リフォーム業界における評価賃金制度のトレンドと導入、運用のポイント 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベデベロップメントチーム シニアコンサルタント 生田目 吉章 船井総合研究所入社後、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育等に携わってきた。現在はリフォーム業、専門工事業、建設・建築業、不動産仲介業、ガスエネルギー業を中心にビジネスモデル導入を柱とした経営革新戦略に取り組んでおり、多くの企業から支持を得ている。主なコンサルティングテーマは賃金・評価制度導入、リフォーム事業新規導入、および活性化、CRM導入、OB顧客固定化プログラム導入、営業マン・幹部社員スキルアップ研修プログラムなど
第2講座 13:40 ~14:10 ゲスト講師	特別ゲスト講演 ポイント 年商20億円を目指すための多角化経営・多店舗展開を実現する評価と賃金制度を構築した理由と運用ポイント ヤマタホールディングス株式会社 代表取締役 山田 雄作氏 鳥取県東部地域を中心に新築住宅事業、不動産事業、リフォーム事業、カフェ事業他多数の事業を展開。「鳥取で一番多くの「小さな幸せ」を集めるグループ」を経営理念とし、多事業化、複数店舗化にも積極的に取り組んでいる。
第3講座 14:20 ~15:00	社員と会社が納得する賃金設計 セミナー内容抜粋① 社員の納得感を引き出しながら利益を創出する、労働分配率等を考慮した賃金設計のポイント 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベデベロップメントチーム シニアコンサルタント 生田目 吉章 船井総合研究所入社後、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育等に携わってきた。現在はリフォーム業、専門工事業、建設・建築業、不動産仲介業、ガスエネルギー業を中心にビジネスモデル導入を柱とした経営革新戦略に取り組んでおり、多くの企業から支持を得ている。主なコンサルティングテーマは賃金・評価制度導入、リフォーム事業新規導入、および活性化、CRM導入、OB顧客固定化プログラム導入、営業マン・幹部社員スキルアップ研修プログラムなど
第4講座 15:20 ~16:00	評価項目設定のポイントとまとめ セミナー内容抜粋① 社員のスキルアップと会社の業績向上を連動させる評価項目設定のポイントとまとめ 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リノベデベロップメントチーム 仲本 大介 船井流即時業績向上の経営ツール支援業務に一貫して携わる。営業、ショールーム展開、評価賃金制度など住宅リフォーム業界の営業戦略、組織戦略集客手法、店舗開発には定評があり、豊富な経験に基づき多くの成功事例を残している。現場にとことんこだわる姿勢は、経営者からの信頼が厚い。「仕事は楽しく結果を出す」をモットーに船井流マーケティング・マネジメントの真髄を実践している。現場密着実務派コンサルタントである。

リフォーム会社向け 評価賃金制度セミナー お問い合わせ NO.S089521

開催要項

オンラインにてご参加	オンラインにてご参加	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。 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。
日時	2022年 9月20日(火)	お申し込み期限：9月15日(木)
	2022年 9月22日(木)	お申し込み期限：9月18日(日)
	2022年 9月26日(月)	お申し込み期限：9月21日(水)
	2022年 9月28日(水)	お申し込み期限：9月24日(土)
	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	

受講料	会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様 一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000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。尚、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。●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。●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いたします。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。
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.089521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 Funai Soken 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> ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●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:生田目

お申し込みはこちらからお願いいたします

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ページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089521>



リフォーム会社 住宅会社・不動産会社向け

多角化経営・業態専門化のための

評価賃金制度

2億から10億突破、50億を実現するための制度構築&運用法



ヤマタホールディングス株式会社
代表取締役 山田 雄作氏



リフォーム、新築住宅、不動産、カフェ等多事業を展開
鳥取県東部エリアを中心に年商30億

役職者、非営業系
社員新規事業社員の
適正な評価方法

年商50億規模でも
対応可能な制度構築と
運用の方法

過去セミナーゲスト・導入企業一覧(一部)



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催

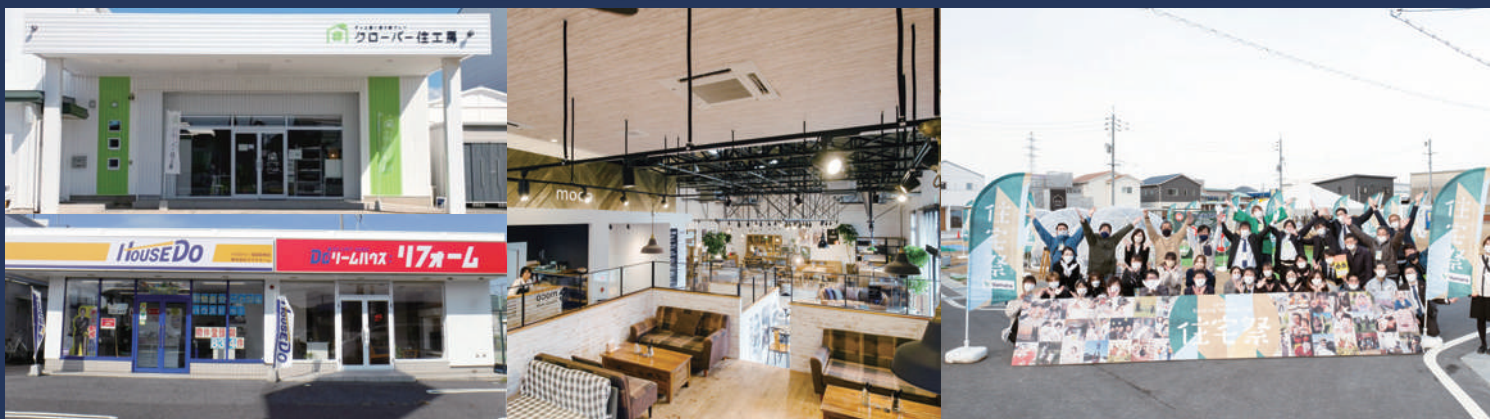
明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken**
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

リフォーム会社向け 評価賃金制度セミナー
船井総研セミナー事務局
<E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp>

お問い合わせNo.S089521

※お問合せの際は「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。) → **089521**



1つでもあてはまる**経営者の方は** **必見、必聴です!!**

- ☐ 特に評価制度がなく、「社長の勘」で昇格・昇給を決めている
- ☐ 以前、**評価制度**はつくったが、まったく機能していない
- ☐ **売上至上主義**で社内の雰囲気ギスギスしている
- ☐ 売り上げはあるが粗利が少なく、**なかなか利益が出ない**
- ☐ 正当な評価ができなかったため、**エース級が退職、引き抜かれた**
- ☐ 営業ばかりが…と**工務や設計から不満が出ている**
- ☐ マネージャーも個人数字を追うため、**若手の育成が進んでいない**
- ☐ 何をやったら給料が上がるのか…**社員のモチベーションが上がらない**
- ☐ 総務などの**内勤者のスキルアップ、給料アップの仕組みがない**
- ☐ 労働分配率が高すぎて**営業利益がない**
- ☐ 多角化経営・多店舗展開で**制度が追い付いていない**

Before→After **絶対黄金律を一挙公開!**

業績アップ成功事例

- 1 粗利率が高い商品を意識的に提案するようになり、営業利益向上に貢献(福島県・S社)
- 2 売上から利益に評価軸を変更。利益率が向上し出店が加速。業績が急上昇。(岩手県・H社)
- 3 各自の数字に対する意識が高まり、イベント営業が効率的になった(滋賀県・T社)
- 4 営業への完工粗利率ごとの歩合率設定により、粗利率が2%アップした(大分県・E社)
- 5 スキルマップをもとにしたフィードバックで、若手の成長スピードがアップ(東京都・S社)
- 6 施工管理部門に完工粗利率の項目を設定。完工粗利がダウンからアップに転化した(愛知県・K社)
- 7 施工管理部門に工期達成率を設定。工期短縮に向けた取り組みで利益向上(神奈川県・S社)
- 8 販促部門にKPIIによる評価項目を設定。WebからのCVが劇的に増えた(埼玉県・S社)

マネジメント力アップ成功事例

- 1 チーム制にしたことで、若手社員の成長スピードが早まった。(鹿児島県・K社)
- 2 固定残業時間を示したことで、社員が自ら働き方改革に着手してくれた。(埼玉県・S社)
- 3 ユニット達成手当により、内勤部門も数字に対する意識が高まった。(鳥取県・Y社)
- 4 リーダーに求めることと権限を明確化したことで、責任感が芽生えた(栃木県・K社)

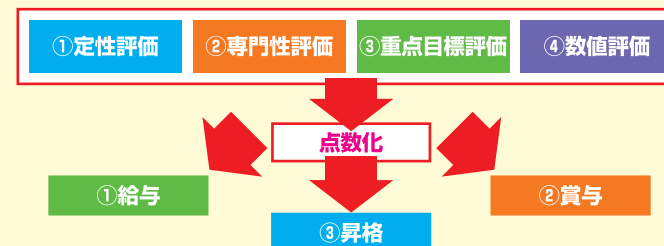
社員力アップ成功事例

- 1 経営理念への意識が高まり、社員の一体化が進んだ。(静岡県・A社)
- 2 クレドを定性評価項目に取り入れ、会社の想いを社員が理解してくれた。(千葉県・Y社)
- 3 正当な評価と処遇により、社員の定着率が飛躍的に高まった。(愛知県・K社)

本セミナーでご提案する**評価・賃金制度のポイント**はこちら!!

①Multi-angle評価

売上などの数値評価だけを捉えるのではなく、数値評価に加えて日常業務への取り組みや姿勢・マナーなどを評価する定性評価、業務スキルの向上度合いを測るスキルレベルチェック評価、重点目標評価と4方向から総合的に評価を行うMulti-angle評価制度を実施。



②工務・設計・総務なども納得の評価と処遇

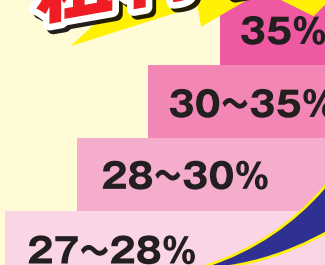
- i) 各職種に昇格のための等級要件を策定
- ii) これができればスキルアップ→スキルマップの作成

数字のつかない職種にも昇格の階段をあげる基準を策定。また、各職種に求められるスキルを細分化したスキルマップを作成することで初級者～中級者～上級者への階段を示します。

③利益を生み出す評価・賃金制度

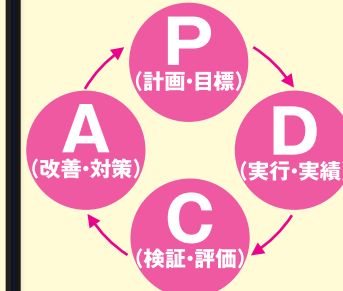
- i) 粗利への意識改革
- ii) 労働分配率意識

粗利率アップ



適正な分配率で
正當に
分配する

④1年を通したPDCAサイクル



期首に1年間の目標を設定(P)。その実行、実績(D)を持って(C)である評価を行います。評価した結果、目標の達成度はもちろんながら、よくできたこと、逆に改善が必要なことなどを上長からメンバーにフィードバックを行います。このフィードバックをもとにして来年の対策を講じる(A)ことで、1年を通したPDCAサイクルをまわしていくことになり、社員の成長=会社の業績アップへとつながっていくのです。