業績が低迷しているリフォーム会社経営者必見!

開催日時 2022年12月1日(木)・5日(月)
オンライン開催

人を増やさず・新規出店無しで

売上1.7倍の高成長

8億円から14億円

山形県内にて新築事業とリフォーム事業で30億円。県内に3拠点を展開し、リフォーム売上では山形県内No.1の実績を誇る。(※リフォーム産業新聞調べ)
その近江建設のリフォーム事業部が更なる成長を目指し取り組んだこととは?

山形県山形市 **株式会社近江建設**

※リフォーム年商

2019年度: 8.0億
2020年度: 11.5億
2021年度: 14.0億

2020年度に始めた新しい取り組みとは?

今すぐ最新事例をチェック!

新型コロナウィ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

地方のリフォーム店がV字回復! 高集客ショールーム店舗の作り方 お問い合わせNo.S091176

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。

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。)→ 091176

これまでの事業戦略に限界を感じている住宅リフォーム業の経営者の皆様へ

最新業績アップレポートをご紹介！

☑競合が増えてきて、集客が減ったと感じる

☑契約率が下がって、売上が前よりも低迷している

☑相見積や原価高騰の影響で利益率が落ちている

だから・・・

☑何か新しいやり方を模索している

☑他社と差別化できる戦略に取り組みたい

競争の激化や仕入の遅延、原価の高騰など、リフォーム業界は過去に類を見ないほど多くの課題に同時に直面しています。その中でも特に、競合企業の増加と原価の高騰の影響は、多くの会社において「集客数の減少」や「契約率の低下」、さらには「利益率の低下」に繋がっていることでしょう。

このような現状を打破するためには、今までの事業戦略を時代に合った形にアップデートしていかなければなりません。今回のレポートでは、地域密着経営のリフォーム会社が他社との差別化に成功した最新の成功事例をご紹介いたします。皆様の今後のリフォーム事業経営にとって、少しでも参考になれば幸甚です。

人を増やさず、売上8億円から14億円へ
成長させた秘密を大公開！

人を増やさずに驚異的な成長を誇る近江建設の軌跡

山形本店

シェア
5.5%

所在地　山形県山形市
商圏人口：25万人

※大規模リフォームと
水廻りリフォーム業態を展開

年度	2018	2019	2020	
売上額	34,832	32,654	48,978	万円
粗利額	10,450	9,796	14,693	万円
営業人数	6	6	7	人

天童店

シェア
10.0%

所在地　山形県天童市
商圏人口：15万人

※大規模リフォーム業態
を展開

年度	2018	2019	2020	
売上額	39,579	26,997	37,773	万円
粗利額	13,853	9,449	13,221	万円
営業人数	4	4	4	人

庄内店

シェア
7.7%

所在地　山形県東田川郡
商圏人口：15万人

※大規模リフォームと
水廻りリフォーム業態を展開

年度	2018	2019	2020	
売上額	26,130	22,414	30,018	万円
粗利額	5,226	4,483	6,004	万円
営業人数	4	4	4	人

近江建設の“これが凄い！”特集 特別に3つ紹介します！

コレが凄い
月間40件の新規反響を安定的に集客！

コレが凄い
高効率モデルと高単価モデル複合化により
単価150万円前後の事業モデルを確立！

コレが凄い
高効率事業の付加によって若手がぐんぐん育ち、
年間売上1億円を突破する4年目営業が誕生！

読めば明日から使える！近江建設の秘密を一部ご紹介！

スペシャルコンテンツ
近江建設の取り組みレポート

本セミナー限定

高成長の理由や取り組み内容を解説していただきました！

株式会社近江建設
執行役員 リフォームカンパニープレジデント
最上 拓朗 氏

今回のスペシャルレポートでは

質問01 高成長を実現した戦略・取り組みについて

質問02 集客を支えるショールームについて

質問03 営業の仕組み化・育成について

大きく分けて3つの内容をご紹介させていただきます。
改めて近江建設では、
・月間40件の新規反響を安定的に集客
・モデル複合化により単価150万円前後の事業モデルを確立
・年間売上1億円を突破する4年目営業が誕生
などの実績を実現されています。

その素晴らしい実績がどのように実現されたのか？
早速ではございますが、
本レポートにて成功の秘訣を一部ご紹介いたしますので、
ぜひ全てお読みいただけたら幸甚です。

高成長のポイントが分かる
“本セミナー限定”の特別レポート

①高成長を実現した戦略・取り組みについて

今まで大規模中心の１ブランドで展開していたものを、こだわり層に向けた高単価業態（リフォーム館OH!mi）とお手軽層に向けた業態（リココ）の２ブランド展開にすることで成長を実現しました。
大型物件中心の場合、１案件当りの単価は高いですが、安定した集客を確保できなかったり、案件対応の難易度が高いため若手や未経験の売上がつくりづらいような状況も生まれていました。
そこで、本来の高単価のイメージを崩すことなく、若手が活躍できる場をつくっていくために水廻りを中心として、お手軽リフォームブランドの付加を行いました。
屋号を分けて販促の見せ方なども変えることでそれぞれのお客さんが食い合いを起こすことなく集客ができることに加えて、若手・未経験の営業が数字をつくりながら自分のスキルを上げられるような環境も整えることができました。

リココ（FAST-Reform）

明瞭価格で分かりやすく、選びやすく

リフォーム館Oh!mi（LDK・大型リフォーム）

イメージ訴求・機能向上訴求

高成長のポイントが分かる
“本セミナー限定”の特別レポート

②集客を支えるショールームについて

集客のポイントは、ショールームづくりにあります。基本戦略、商圏の中で1番良い立地に1番規模のショールーム出店を行うことです。出店立地は、人が集まりやすい地域を中心に車通りの多い道路沿いで探していき、東北最大級もしくは山形No.1の売り場面積を謳えるような大規模なショールームを構え（3店舗とも150~300坪程度）、高単価ブランドとお手軽ブランドの展示を行なっています。

【山形店】

＜立地の特徴＞
山形市の中でも交通量の多い道路沿いで、リフォームだけでなく同じ敷地内に新築事業の事務所も併設することで事業部当りの負担を減らしている

キッチン	お風呂	トイレ	洗面台
13台	8台	10台	5台

【天童店】

＜立地の特徴＞
ショッピングモール内に店舗があるためふらっと来店なども多い

キッチン	お風呂	トイレ	洗面台
11台	7台	8台	4台

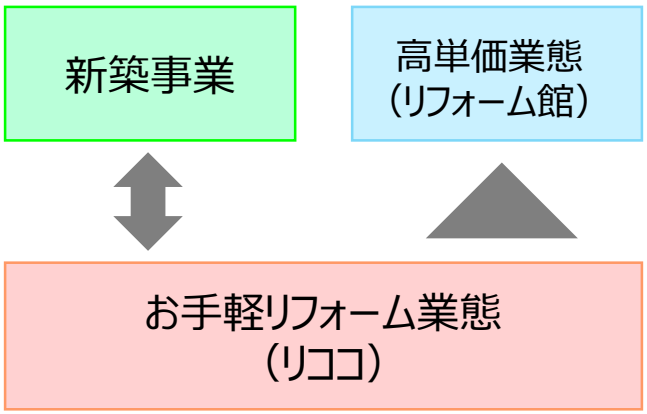
【庄内店】

＜立地の特徴＞
メインの商圏である鶴岡市、酒田市の間に位置し、どちらにもアクセスしやすい

キッチン	お風呂	トイレ	洗面台
10台	9台	8台	4台

高成長のポイントが分かる
“本セミナー限定”の特別レポート

③営業の仕組み化・育成について



営業の育成については人員配置を流動的にすることによって、適した場所に適した人材を最適配置できるようにしています。基本はリココ業態へ新人を入れ、2～3年、早い方は1年程度で育ってきた段階で高単価業態や新築など、より大規模の工事を扱う部門へ移動させるような流れになっています。逆に新築部門からリココのリフォーム業態へ移動するパターンも出てきています。

また、リココ業態では、キッチン、バス、トイレ、洗面などの水廻りリフォームを中心として100万円前後のリフォーム案件を高回転で回し、経験を積ませることで営業の育成スピードも格段に上がりました。小工事から増改築、全面改装、また、家の内側の内装、水廻り、外側の塗装、張替え、外構まで幅広く対応させるのではなく、領域を絞り、その領域の案件を早いうちに多く経験させることがポイントです。営業のスキルアップについては、スキルアップのための成長ステップを明確に設定し、店長が接客などのロープレを実施し、合格した者がより大きい案件を請け負えるようにしています。そのため、自分の力量不足で失注するなどの機会損失も減らせていますし、営業一人ひとり次のどのレベルを目指さなくてならないのかが明確になっているため、主体的に営業活動に取り組んでくれるような状況がつくれています。

上記の成長ステップに評価制度もリンクさせています。評価制度に関する取り組みについては、直属の上司、後輩でペアを組み、目標進捗や日々の行動についての振り返りができるように2週間に1度のペースで面談を行なっています。何でも話せるような関係性を作ることで、業務に関する相談もしやすくなるような環境づくりをしています。

レポートをお読みいただいた経営者の皆様への特別なご案内

「伸び悩んでいるリフォーム売上を再度成長軌道に乗せる！

具体的ノウハウをたった1日に凝縮

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
私は株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部の矢川 魁人と申します。

このレポートをお読みいただいた皆様は、おそらく自社の現状に課題を感じているか、あるいは今よりも高い目標を掲げ、それを実現するための戦略を模索していらっしゃる方だと思います。

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
Reformビジネスチーム
リーダー **矢川 魁人**

今回のレポートでは、皆様の今後の取り組みのヒントになればとの思いから、株式会社近江建設のご協力のもと、今伸びているリフォーム会社が実践している戦略を、事例を基にご紹介させていただきましたが、紙面の都合もあってほんの一部しかお伝えできませんでした。

そこで、「今回の事例をもっと詳しく聞きたい」と思われた経営者の皆様を対象に、**株式会社近江建設** 執行役員 リフォームカンパニープレジデントの**最上拓朗 氏をゲスト講師**としてお招きしての**オンラインセミナー**をご用意いたしました。このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。たった半日参加するだけで、**リフォーム事業をより収益性が高く、成長するビジネスに進化させる道筋がわかる**講座構成です。ぜひ、次のページでその内容をご覧ください。

■ セミナー内容の一部をご紹介します！

１．「総合リフォーム」ではなく「専門店リフォーム」がこれからも伸び続ける理由
２．近江建設も取り組んだ「専門業態の複合化戦略」の具体的な進め方
３．低投資のショールームで1業態当り売上3億円に成長するまでのロードマップ
４．「なんちゃって専門店」は大失敗する！赤裸々な失敗事例も公開
５．これが1拠点当り新規見積40を獲得する販促チラシのつくり方だ！
６．毎月10件以上、平均単価150万円の高効率リフォームを集客するホームページ集客
７．出店直後から商圏内の認知度を一気に高める「二段階オープン手法」のやり方
８．コスト0で安定集客！リピート＆紹介が業界平均2倍のリフォーム会社の取り組み
９．粗利率35%超を実現するために大切な「キッチンラインナップ」の揃え方
１０．他社より20%安くても、粗利率35%を実現する水廻りリフォームパックのつくり方
１１．仕入コスト30%減！掛け率40%でしか仕入れられなかった商品が、一気に28%で入る事例も！大手並みの仕入力を実現する「仕入改革」
１２．競合他社との相見積もりで、お客様に選ばれるための差別化ポイントとは？
１３．契約率を上げるポイントは“わかりやすさ”！材工をパック化して明瞭価格にする
１４．未経験者が提案～契約までできる、設備交換パック営業ツールのつくり方
１５．取り組み3ヶ月でシロウト営業が売上300万円／月！魔法の営業マニュアルとは？
１６．たった３回の商談で契約できる効率の良い営業の進め方
１７．工務店、リフォーム会社、住宅会社…競合タイプ別の相見積攻略法をご紹介
１８．お客様に「検討します」と言わせない、即決クロ―ジング実践トーク例
１９．高粗利を実現するためにモデル企業がやっている業者開拓&マネジメント手法とは？
２０．起ち上げで失敗しないために把握しておきたい！成功率の高い商圏の選び方
２１．既存事業の延長で取り組むと失敗する！？専門店として大事な個別ブランディング
２２．効率良く現場を管理するためにモデル企業が取り組んでいる現場管理業務フロー
２３．低迷している売上を１年で再成長軌道に乗せるために必要な取り組みまとめ
２４．今後ますます激変していくリフォーム業界で勝ち残るためのポイントまとめ

地方のリフォーム店がV字回復！高集客ショールーム店舗の作り方

講座内容&スケジュール

2022年12月1日(木)・12月5日(月)
オンライン開催　13:00～16:00（ログイン開始：12:30~）

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

講座	セミナー内容
第1講座 **13：00** **～** **14：00**	**リフォーム業界の最新動向と勝ち組企業の取り組みとは** ・増収増益リフォーム会社が取り組んだ４大ビジネスモデルを解説 ・集客に困らない！安定集客を可能にする令和型の販促成功モデル ・相見積に悩まない！中小企業もコスト優位に立てるコストダウンの極意 ・人材に困らない！未経験者が即戦力化する会社の「育てる仕組み」 株式会社船井総合研究所　リフォーム支援部 Reformビジネスグループ　FAST-Reformチーム　リーダー　**矢川　魁人** リフォーム支援部において、専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わっている。特に最近では、Webサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げている。
第2講座 **ゲスト講座** **14：00** **～** **15：00**	**当社のリフォーム事業がV字回復した、お客様がバンバン集まるショールーム店舗集客モデル** ・これまでの成功手法が通用しなくなった時に取り組んだ起死回生の発想 ・「こんなにお客様が集まる方法があったのか！？」取り組み直後から衝撃 ・「わかりやすく、選びやすいリフォーム」を追究したらお客様も社員も満足度があがった ・「材工パック提案」で高粗利＆新人の成長を両立できたワケ 株式会社近江建設 執行役員 リフォームカンパニープレジデント　**最上　拓朗 氏** 山形市、天童市、庄内エリアの3エリア、55万人商圏で3店舗2業態を展開する一番店企業。こだわり層に向けた高単価業態（リフォーム館OH!mi）とお手軽層に向けた業態（リココ＝FAST－Reform）を展開することで成長されている山形県No.1企業。
第3講座 **15：00** **～** **16：00**	**今後勝ち残る強いリフォーム事業をつくるための３つの施策** ・あらためて押さえておきたい「高成長リフォーム会社の経営指標」 ・お客様が集まり、人が育ち、儲かるリフォーム事業にするためのビジネスモデル ・競争激化、インフレ、職人不足・・・有力リフォーム会社の「これからの業界課題への向き合い方」 ・今後勝ち残るリフォーム事業にするために今から取り組んでいただきたいこと 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー　**齋藤　勇人** リフォーム支援部において住宅リフォーム事業の新規参入および活性化に携わり、現在は全国各地の地域一番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。

本レポートでご紹介した株式会社近江建設の
リフォームカンパニープレジデント 最上 拓朗 氏をゲストにお招きしての
オンラインセミナーにぜひお申込ください

お申込み好評受付中／右ページ下段をご覧ください

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。

お問い合わせNo.S091176

地方のリフォーム店がV字回復！高集客ショールーム店舗の作り方

開催要項

日時 会場

※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。

オンラインにてご参加　**お申込期限：11月27日（日）**

2022年12月1日（木）　【開始】**13：00** ▶【終了】**16：00**　（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：12月1日（木）**

2022年12月5日（月）　【開始】**13：00** ▶【終了】**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。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

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。尚、ご入金が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。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みに適用となります。

お申込み方法

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 091176 を入力、検索ください。

お問合わせ

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**

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。

お申込みはこちらからお願いいたします

12月1日（木）オンライン
申込締切日 11月27日（日）

12月5日（月）オンライン
申込締切日 12月1日（木）

パソコンからのお申込みは　船井総研　091176　**で検索できます。**

低迷しているリフォーム事業を
V字回復させる“秘訣”
知りたくないですか？