

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】新卒1年目即戦力化セミナー

お問合せNo. S093870

### 開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

2023年 2月16日(木) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込み期限: 2023年2月12日(日)**

2023年 2月17日(金) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込み期限: 2023年2月13日(月)**

2023年 2月21日(火) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込み期限: 2023年2月17日(金)**

2023年 2月22日(水) 13:00 ▶ 15:30 (ログイン開始 12:30より) **お申込み期限: 2023年2月18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

●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。●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。

●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。

**一般価格 10,000円 (税込11,000円) / 一名様** **会員価格 8,000円 (税込8,800円) / 一名様**

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。受講料は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.093870を入力、検索ください。

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。

【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで  
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。  
※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

**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/093870>

<b>オンライン受講</b>	2023年 2月16日(木) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) お申込み期限: 2023年2月12日(日)	2023年 2月17日(金) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) お申込み期限: 2023年2月13日(月)	2023年 2月21日(火) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) お申込み期限: 2023年2月17日(金)	2023年 2月22日(水) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) お申込み期限: 2023年2月18日(土)
----------------	--	--	--	--

新人が育たない、人が定着しないと悩みの経営者の皆様必見!

# リフォーム業界 1年新卒1年目即戦力化セミナー

## 1年目単月400万円、2年目年間5,000万円を 確実に突破させる育成法

### 若手社員の成長が業績UPを加速! わずか2年で売上4.5億円から10億円へ成長

### 育成の3大ポイントはこれだ!

- ・営業スキルを見える化し、それに基づいた適切な配客を実践!
- ・ツール、動画活用によって誰でも同じ内容が話せる!
- ・徹底したショールーム活用によって契約率70%!



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  
中面をチエック 詳細はチェック

**Web開催** 2023年 2月 16日(木) 17日(金) 21日(火) 22日(水) (全日程オンライン開催)

13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

※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 **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  
【Webセミナー】新卒1年目即戦力化セミナー お問い合わせNo.S093870  
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。) → 093870



# 特別ゲスト紹介



**株式会社オノヤ**  
福島エリア  
統括マネージャー **石川 昌之氏**  
株式会社オノヤへ入社後、リフォーム営業に従事。2018年事業責任者として新業態ラクイエの立ち上げを行い、4店舗約10億円まで成長させる。現在は、ラクイエ事業部の統括マネージャーとして更なる成長戦略に取り組む。

## 特別ゲストインタビュー目次

1. 事業概要と現在の実績
2. 過去の様子
3. 取り組んだこと
4. 水廻りリフォーム専門店立ち上げ
5. 魅力的で売りやすい商品づくり
6. ショールーム中心の営業フロー整備

## 1. 事業概要と現在の実績

**船井総合研究所:**早速ですが、事業概要と現在の実績について教えてください。

**石川氏:**ラクイエは株式会社オノヤの水廻りリフォームブランドとして2018年から事業を展開しています。現在は福島県に2店舗、宮城県にも2店舗展開をしております。**合計で売上10億円の規模に成長**しています。また、1店舗当りの体制としては、1年目:1~2人、2年目:1~2人、3年目以上:1~2人が基本構成となっているため新卒新人が多いのが特徴です。

**船井総合研究所:**新卒新人の実績を教えてください。

**石川氏:**1年目は**単月で400万円**、2年目は**年間5,000万円**の売上を上げられるようになっていきます。成長の早い方だと2年目で**年間売上6,000~7,000万円**の実績が残せています。



## 2. 過去の様子

**船井総合研究所:**ありがとうございます。早期に営業が育成できているように思いますが、以前からそうだったのでしょうか。

**石川氏:**以前は苦戦していました。1年目は単月売上100~150万円前後3年目まで一人前レベルである年間6,000万円を達成する流れでした。またラクイエブランドができる前はONOYAブランド(平均単価200~300万円でLDKや全面リフォームを中心としたリフォームブランド)にて水廻り設備の取り換えなどのリフォームを行っていましたが、基本的には全改修物件が多かったです。



**船井総合研究所:**全改修物件がメインとなると営業側にある程度の知識が必要になるなど育成面での悩みも出てきそうですが、営業育成における課題は何だったのでしょうか。

**石川氏:**そうですね。課題は大きく3つだったと考えています。

- ① **社員が育つような水廻りの案件が少ない**。経験が浅いうちは先輩と一緒に仕事をせざるを得ないため一人で仕事をする経験が不足する。
- ② 上記に加えて、**水廻りリフォーム「物売り+儲からない」**という先入観があったため積極的に集客をしようとしていなかった。
- ③ 若手が回しやすい水廻りの案件が来ても**受注まで繋げやすい仕組み**が無かったため、成約まで上手く繋がらなかった。

## 3. 取り組んだこと

**船井総合研究所:**多くの会社で似たような悩みがありそうですが、課題に対してどのような取り組みを行ったのでしょうか。

**石川氏:**それぞれの課題に対する対策は...

① **水廻りリフォームの専門店を立ち上げる**

水廻り中心の案件構成で若手が売りやすい環境を整備

② **魅力的で、粗利が確保できる商品づくり**

物売りにならないため売りがやすく、自然に粗利が確保できる

③ **ショールーム中心の営業フローを整備**

営業フローに合わせてツールも整備することで営業を標準化

**船井総合研究所:**ありがとうございます。それぞれ詳細を教えてくださいと幸いです。



## 4. 水廻りリフォーム専門店立ち上げ

**船井総合研究所**：水廻りリフォーム専門店を立ち上げたのはこういった背景からだったのでしょか。

**石川氏**：若手が売りやすい環境を整備するためです。キッチンや浴室、トイレ、洗面などの水廻り工事の場合は、建物の間取り変更、構造・躯体に絡む工事ではないので、“この柱を取っても大丈夫？”といった大工の知識、木拾い積算等々の知識、経験も要りません。まずは**集客段階で売りやすい案件を集められる**ようにしました。また、領域を絞り込むことで水廻り案件の経験を早いうちに多く積ませることが出来ます。ある程度領域を絞り、その領域の案件を早いうちに多く経験させることで、**一部の領域に関するプロを早期に育成**することが可能だと考えたため新しいブランドとしてラクイエの立ち上げを行いました。

また、ラクイエの中でも「トイレ・洗面の担当」、「キッチン・浴室の担当」、「水廻り複合の担当」を明確に分け、**配客をすることで営業のレベルに合わせて必要な案件を対応**できるようにしています。

## 5. 魅力的で売りやすい商品づくり

**船井総合研究所**：魅力的で粗利が確保できる商品づくりとは具体的にこういった取り組みをされたのでしょうか。

**石川氏**：ラクイエでは、**商品代と工事費のコミコミになったパック商品の品揃え**を作成し、その中から商品を決めていくという営業スタイルになっています。また、提案する各商品はコストダウンを行った上で**35%以上の粗利の取れる状態**になっており、品揃えの中から選んでもらえれば**自然に粗利率が確保できる**状態がつくれています。

お見積りに応じて、どんな仕事も集まるお見積りラインナップ

商品名	価格	トイレ	洗面	キッチン	浴室	水廻り複合	その他
ラクイエ	99,000円	○	○	○	○	○	○
エブリC	89,000円	○	○	○	○	○	○
アライズ	79,000円	○	○	○	○	○	○
TOTO	69,000円	○	○	○	○	○	○
サザナシSタイプ	59,000円	○	○	○	○	○	○
CS ONORU	59,000円	○	○	○	○	○	○
GBK	59,000円	○	○	○	○	○	○
Panasonic FZ	59,000円	○	○	○	○	○	○

## 6. ショールーム中心の営業フロー整備

**船井総合研究所**：営業フローの標準化についてはどのようなことをされているのでしょうか。

**石川氏**：徹底した**ショールーム活用**と来店時、現調時、見積提出時の各タイミングで使う**ツールを明確に決めています**。ショールームにて実際の設備を見ながら商談を進めることでお客様にも納得感を持ってもらいやすくなります。また、ツールを整備することで**誰でも同じ内容が言えるよう**になります。必要であれば一部動画も活用しながら営業フローに合わせて**必要な内容を必要なタイミングで説明**できるようにしています。

## 船井総合研究所コンサルタント解説



株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部 リノベペロップメントチーム  
リーダー 西村 諒

# 若手が育つ リフォーム会社の共通点

### <船井総合研究所コンサルタント解説>

#### 【若手が育つ会社の共通点】

若手が育たない会社の場合、若手を育てるための取り組みとして一番初め考えること、行っていることは

良い人を採用する

営業研修

営業ツールづくり

などである。

### 人が育たない、売上が伸びない理由

- ✓ リフォームなら何でもやりますという“総合リフォーム”のスタイルを取っている
- ✓ “総合リフォーム”のスタイルのためお客様から見ると“何に強い会社”なのかがわからない
- ✓ 集客した案件内容は小工事から大型工事まであり、件数も月によってバラバラ
- ✓ 営業に安定して良質な経験数(案件)を渡すことができていない
- ✓ そのため営業は、小工事から大型まで対応することになり覚えることが多く、複雑になり、さらには経験にムラができてしまっている

上記のことから、営業育成のスピードを上げるために本質的に重要なのは、適正な同じ(似た)ような内容の案件を、適正な数だけ配客できること。つまり“集客”がポイントになっているのである。

そのため、若手が育っている、売上が伸びている会社は共通して、まず初めに“育つ環境をつくる”ということを重視している。

良い人を採用することや研修を行うのではなく、普通で素直な人が早く育つことができるようにすることを重視しているのである。

育つ環境をつくるとは、経営者が“何のリフォームに特化させるのか”(メイン商品)を決め、その狙ったゾーンの集客をできる体制をつくり、その案件を決めるための営業フローやツールを整備する。つまりは、ビジネスモデルをつくるということから始めているのである。



## 育つ会社

## 育たない会社

### 育つ環境から固める

### 人から考えている

1. 商品力
2. 集客
3. ショールーム
4. 営業研修やツールづくり

環境

1. 良い人材の採用
2. 営業研修やツールづくり
3. 集客
4. 商品力

営業が育つ会社と育たない会社では、上図のように全く逆の取り組み、考え方をしているのである。育つ会社ではビジネスモデルづくりに力を入れた結果、

- 狙った案件を集客できるようになる
- その集客数が安定するようになる
- 若手が育つのに必要な案件を安定して配客できるようになる
- 良質な経験を積むことができ、自信がついて売れるようになる

というような、良い循環が起こり、若手が育つ会社になっているのである。

セミナー当日では、そういったビジネスモデル、環境がある上で若手育成のスピードを加速させるために、ゲスト登壇いただいた企業ではどのような教育・取り組みをしているかについて、詳しくお話いただきます。

## 下記のQRコードからレポート小冊子のダウンロードが可能です(全て無料)!

リフォーム会社が成長を続けるための評価・賃金制度の作り方



人が育つリフォーム会社の業績UP戦略



FAST-Reformビジネス参入の手引き



工務店・リフォーム会社のWEB集客の手引き



## このような経営者の皆様におすすめ

- ✓ 「若手が育たない、定着しない」とお悩みの経営者の皆様
- ✓ 「社長がトップセールス、、、いつまで現場にでないといけないのか」とお悩みの経営者の皆様
- ✓ 「育成の仕組みがない」とお悩みの経営者の皆様
- ✓ 長い間年商2~4億円で伸び悩んでいる経営者の皆様
- ✓ この先の展開に悩んでいる経営者の皆様

講座	講座内容	講師
第1講座	<b>新人営業が育つ会社の特徴とその取り組みとは</b> 若手が成長している会社の共通点とビジネスモデルを整理し、お伝えします。そして、育成のための環境づくりや取り組みを解説します。	株式会社 船井総合研究所 Reformビジネスグループ Reformビジネスチーム リーダー <b>矢川 魁人</b>
第2講座 ゲスト講座	<b>特別ゲスト講座</b> 新卒営業がわずか1年で月平均120万円の粗利を稼ぐまでに成長している株式会社オノヤ。東北No.1リフォーム会社であり、現在も躍進を続ける同社の未経験者育成手法を解説していただきます。	株式会社オノヤ 福島エリア 統括マネージャー <b>石川 昌之氏</b>
第3講座	<b>今すぐ取り組むべきはこれだ</b> ゲストのお話や成功事例をもとに、育成のポイントを整理します。そして、どの企業でもおさえるべき原理原則、そして今すぐ取り組むべきことについてお伝えします。	株式会社 船井総合研究所 Renovationビジネスグループ マネージャー <b>井手 聡</b>

## 本セミナーで学べるポイント

- Point 1 新人が育つ会社の**共通点**
- Point 2 新人が育つ会社の**ビジネスモデル**
- Point 3 新人が育つ会社の**環境づくり**
- Point 4 新人が育つ会社の**営業マネジメント**
- Point 5 **新人育成で抑えるべき3大ポイント**

## 株式会社船井総合研究所のご案内

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。  
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。