

原価高騰・集客減で先行きが見えない

# 住宅会社の経営者必見

Web開催  
2023年 1月17日(火)・18日(水)  
1月19日(木)・20日(金)  
開催時間(全日程) 13:00~16:00  
(ログイン開始12:30~)

# 脱・新築依存

## リフォーム事業再生セミナー



Special Interview

新築OBと新規顧客でこんなに売り上がる第二の柱に!



山形県山形市  
株式会社近江建設  
代表取締役社長  
**新保 一広氏**  
※新保氏のご登壇はございません。

特別  
ゲスト  
講座



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**

# 14億円

リフォーム  
事業売上

- Point① 不況にも強いリフォーム集客! 年間500件集めるOB集客戦略
- Point② 未経験者も即戦力! リフォームで1人あたり年間1億売る秘訣とは?!
- Point③ リノベーション・増改築等の高単価事業で平均単価810万円

続きは紙面を  
チェック!

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

Fundai Soken

【工務店・ビルダー必見】リフォーム事業業績アップセミナー

お問い合わせNo. S094064

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。

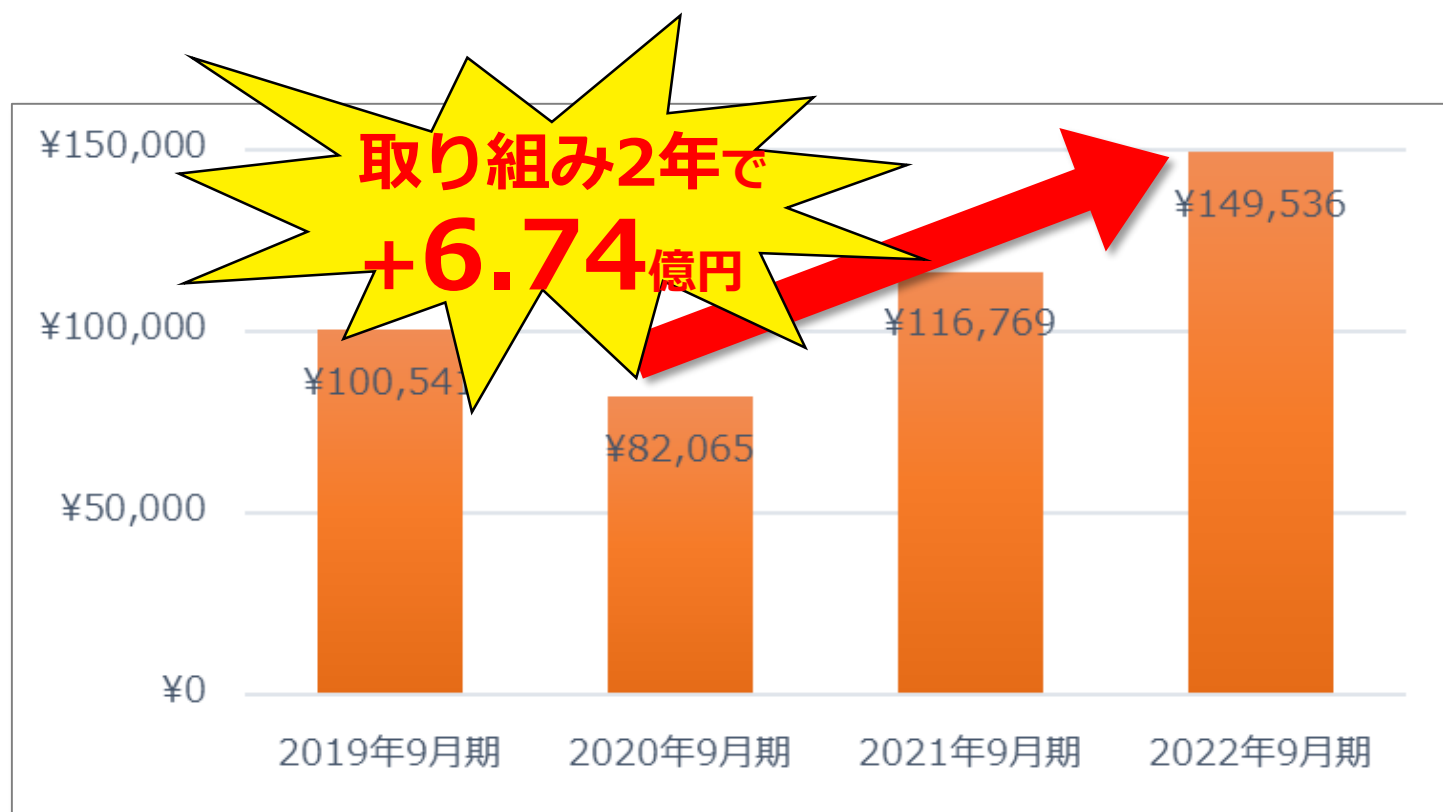
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 094064

# 2年で売上を8.2億円から14.9億円へ 成長させた秘密を大公開！

人を増やさず・新規出店無しで驚異的な成長をしています！

3店舗、営業15名の人員体制を変えずに、新規の出店無しで**182%の高成長**を実現！

また、原価高騰の影響で新築事業の粗利率が落ちる中、リフォーム事業は**30%前後の粗利率**を確保！

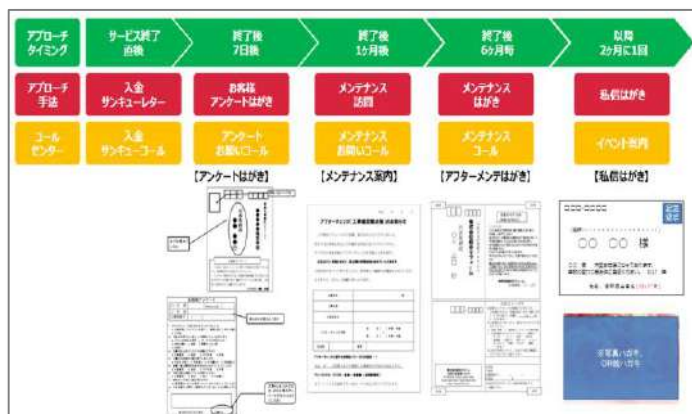


| リフォーム<br>事業部 | 年度       | 2019年<br>9月期 | 2020年<br>9月期 | 2021年<br>9月期 | 2022年<br>9月期 |
|--------------|----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|              | 売上高      | ¥100,541     | ¥82,065      | ¥116,769     | ¥149,536     |
|              | 粗利高      | ¥30,835      | ¥24,849      | ¥35,419      | ¥45,953      |
|              | 営業<br>人員 | 15           | 15           | 15           | 15           |

# 近江建設の“これが凄い！”特集 特別に3つをご紹介します

コレ  
が凄い

**OB顧客名簿活用により、年間500件以上もOB顧客からリピート・紹介案件を安定獲得！**



はがきや電話等を用いてOB顧客への**接触を戦略的に増やし**、リピート・紹介案件を安定獲得！

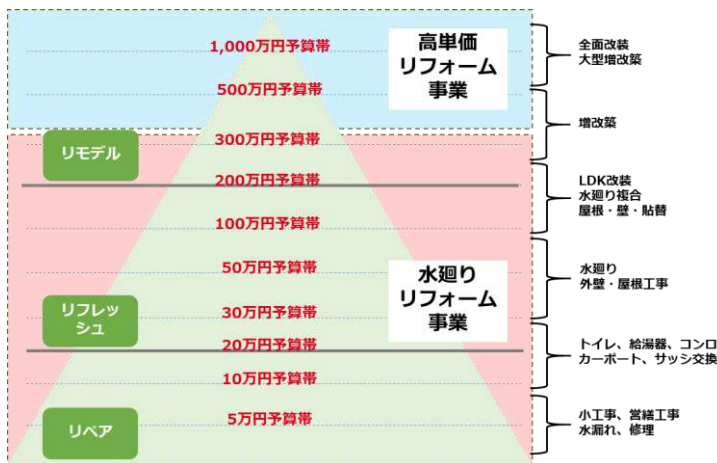
LINE等のツールを積極的に活用することで、**小工事案件も効率的に対応**をしている。

コレ  
が凄い

**リノベーション・増改築等をしっかり受注することで新規の平均客単価200万円を実現！**

2つの事業を組み合わせることで、新規の平均顧客単価**200万円**を実現！

- ① **新規単価100万円**の水廻りリフォーム事業
- ② **新規単価800万円**の高単価リフォーム事業



コレ  
が凄い

**若手営業がぐんぐん育ち、リフォーム未経験の3年目女性中途営業が年間受注1.0億円を達成！**



- ① 若手でも回しやすいキッチン、浴室、トイレ、洗面等の**水廻り比率**を圧倒的に**増やす**こと、②見積の簡素化や原価の圧縮によって**30%以上の粗利率**を保ちながら受注をすることが可能

**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

代表取締役社長

新保 一広 氏

今回のスペシャルレポートでは

質問  
01

リフォーム事業に注力をはじめた経緯とは？

質問  
02

リフォーム事業に取り組む中で苦勞したこととは？

質問  
03

成果を上げた背景とは？

質問  
04

成功させるためのポイントとは？

上記4つの内容をご紹介します。

改めて近江建設では、  
人を増やさず、新規の出店無しにも関わらず、  
**2年で180%以上の高成長**を実現されております。  
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いです。

# 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

## Q.リフォーム事業に注力をし始めた経緯とは？



元々はロゴにも入っていますが、AtoZ  
“始まりから終わりまで”の“すべてのもの”  
つまり、お客様の「住まい」に関わる全ての  
ものに対してワンストップで解決をしていく  
ために、当然やるべき事業であるということ  
でリフォーム事業に取り組み始めました。

A（新築）からZ（リフォーム）まで



特にこれからはリフォーム事業がより一層重要になってくると考えています。全国的に見て新築の着工件数は減少していくでしょうし、今後世帯収入が下がってくるとも考えると、リフォームもしくはリノベーションの需要はより一層高まってくると考えています。新築事業の次の第二の柱として十分に期待ができますし、すでに期待以上の成果が上げられています。

また、原価高騰時代においても重要な役割を果たします。

弊社は平均単価100万円のキッチン、浴室、トイレ等をメインにした水廻り事業のリココと、増改築やリノベーション等をメインにしたリフォーム館OH!miの



2つのブランドを展開しています。リココにおいては粗利率を32～35%で受注できているため、高収益な事業モデルがつくれています。加えて、工期についてキッチンは最短で2日、浴室は最短で4日のため回転率が良く、月々の店舗の売上見込みも読みやすくなっています。

# 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

## Q.リフォーム事業に取り組む中で苦労したこととは？



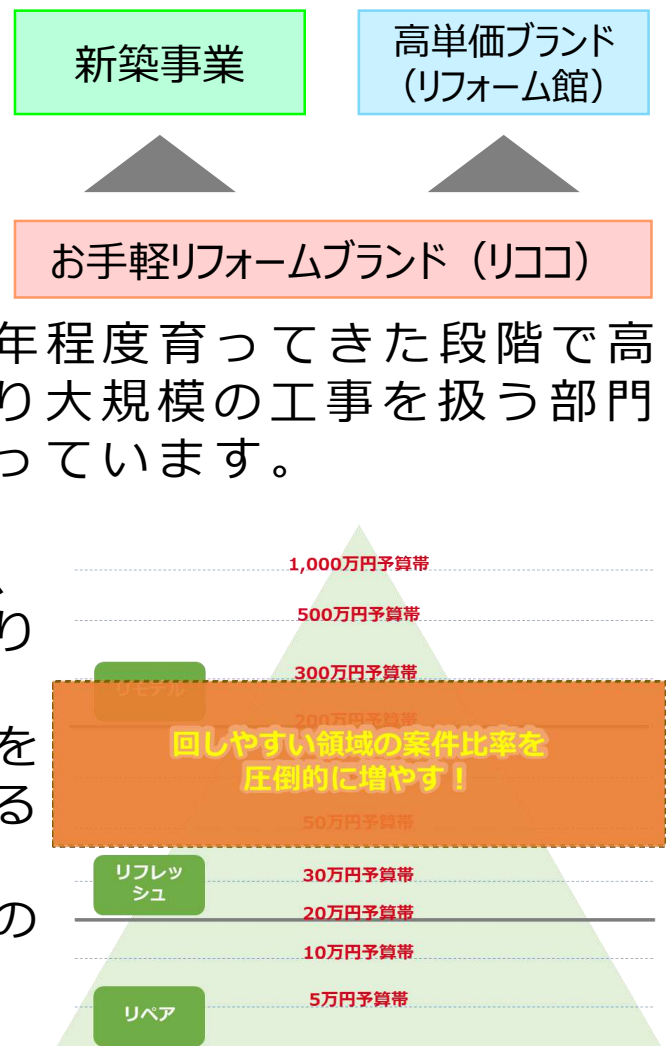
若手営業の育成です。  
リフォーム事業を始めた当初は大型物件のリフォーム、リノベーションがメインだったため、ある程度リフォーム経験のあるメンバーでないと対応できない状況でした。

そのため、若手に積極的に案件を回すことが出来ず、一人前の営業になるまでに3年～4年掛かっていました。

ただ、前項で説明したリココを立ち上げ、人員の配置を流動的にすることで、成長のスピードが向上しました。

基本はリココブランドへ新人を入れ、2～3年、早い方は1年程度育ってきた段階で高単価ブランドや新築など、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。

リココブランドではキッチン、バス、トイレ、洗面等の水廻りリフォームを中心として100万円前後のフォーム案件を高回転で回し、経験を積ませることができます。リフォームは覚える内容が多く、お客様宅の状況によって同じ現場は1つとして無いため、小工事から大型物件まで幅広く対応させていると成長スピードが鈍化しやすいです。そのため、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

## Q.成果を上げた背景とは？



1店舗内でブランド複合化を行ったことです。  
ブランド複合化のメリットは下記2つです。

- ① 1店舗当たりの売上、利益率の向上
- ② 業績向上スピードの加速

1業態1店舗ではなく、1店舗に2業態を複合させることによって、1店舗当たりの売上基準を引き上げることが可能です。また、複合化によって地代家賃や店舗運営関連の経費の一部を案分できるため、固定費比率を下げることで利益率を向上させることも可能です。  
またブランドを分け、それぞれのターゲットへ適した販促を行うことで、食い合うことなく集客数を安定的に増やすことができるため、業績向上スピードも加速します。



### リココ (水廻りリフォーム)

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

## Q.成功させるためのポイントとは？



重心となるような取り組みに対しては、成果を出すことを第一に考え、中途半端にならないようコストを惜しまずに推し進めることだと考えます。弊社の場合は、大規模ショールームの出店と販促投資です。

山形店



天童店



庄内店



ショールームは特に重要だと考えているため、商圈の中で1番良い立地に1番規模のショールーム出店を行っています。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。

また、販促投資という観点では、リココブランドとリフォーム館OH!miブランドでは対象とする顧客が変わるため、ホームページ等もブランドごとに制作をしています。当然制作コストは倍かかりますが、後々にそこから生まれる成果を考え、長い目で見れば小さな投資です。やはり中途半端な取り組みでは、中途半端な結果しか生まないと思いますので、しっかり投資をしていく意識と覚悟が重要であると考えています。

# 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. ショールームで1店舗当り売上5億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作り方だ！
6. 毎月10件以上、平均単価250万円の高効率リフォームを集客するホームページ集客
7. 出店直後から商圈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. 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作り方
11. SNS活用で大型リフォームを集客するための具体的実践手法
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作り方
15. 取り組み3ヵ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します
18. お客様に「検討します」と言わせない、即決クロー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！成功率の高い商圈の選び方
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
25. 施工コストを下げるための具体的実践内容

# 【工務店・ビルダー必見】リフォーム事業業績アップセミナー

## 講座内容& スケジュール

2023年1月17日(火)・18日(水)・19日(木)・20日(金)  
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<br>13:00<br>～<br>13:40          | <p>怒涛の物価上昇時代に中小リフォーム会社はどう対応すべきか？</p> <p>全国100社を超えるリフォーム会社の事例から、業界動向と中小リフォーム会社が物価上昇時代に成長するためのポイントを解説します。</p> <div><p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部<br/>Reformビジネスグループ Reformチービジネスチーム リーダー</p><p>矢川 魁人</p><p>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。</p></div>                                                                                                                                                                                               |
| 第2講座<br>ゲスト講座<br>13:50<br>～<br>14:45 | <p>新築OB・新規顧客を中心に14億円！集客戦略大公開！</p> <p>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。<br/>1店舗当りの売上を最大化させる戦略について2年で単店のリフォーム売上を3億円から7億円にした実例をもとにお伝えします。</p> <div><p>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</p><p>最上 拓朗 氏</p><p>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。</p></div>                                                                                                                                                                     |
| 第3講座<br>14:45<br>～<br>15:30          | <p>新提言 「中小企業が取り組むべき高収益リフォーム業態はこれだ」</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・「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</li><li>・「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</li><li>・「材工パック提案」で高粗利&amp;新人の成長を両立できたワケ</li></ul> <div><p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部<br/>Reformビジネスグループ Reformチービジネスチーム リーダー</p><p>矢川 魁人</p></div>                                                                                                                                                                                                 |
| 第4講座<br>15:30<br>～<br>16:00          | <p>リフォーム事業で成長する会社・伸び悩む会社の分かれ目とは？</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・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」</li><li>・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</li><li>・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」</li><li>・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</li></ul> <div><p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部<br/>DXコンストラクショングループ マネージャー</p><p>中嶋 翔一</p><p>三重県四日市市出身、電気工事業を営む父の元で育つ。関西大学を卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は一貫して、即時業績UPができる外壁塗装業界・屋根リフォーム業界の業績アップコンサルティングに従事している。手掛けたコンサルティング実績は1,000回を超え、総クライアント数は50社を超える。</p></div> |

本レポートでご紹介した株式会社近江建設の  
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**

## 【工務店・ビルダー必見】リフォーム事業業績アップセミナー

### 開催要項

※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：1月13日（金）

2023年1月17日（火）【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：1月14日（土）

2023年1月18日（水）【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：1月15日（日）

2023年1月19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：1月16日（月）

2023年1月20日（金）【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

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。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、銀行振込が可能です。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 094064 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。

※なお受講者の申込みは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。

お申込みはこちらからお願いいたします

1月17日（火）オンライン  
申込締切日 1月13日（金）

1月18日（水）オンライン  
申込締切日 1月14日（土）

1月19日（木）オンライン  
申込締切日 1月15日（日）

1月20日（金）オンライン  
申込締切日 1月16日（月）

