

深刻な集客不足、利益率低下に悩む 工務店・住宅会社の事業者 **必見**

リフォーム だけでも

1拠点売上

5億円

粗利率

30%

既存新築ブランドのイメージそのままに リフォームを第二の柱にする事業戦略を大解剖

次のページからゲスト企業の
特別取材レポート

Special Interview



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。



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

特別
ゲスト
講座

3店舗すべてで5億円規模を 実現するリフォーム戦略とは？

山形店
売上 **5.2** 億円

天童店
売上 **5.4** 億円

庄内店
売上 **4.3** 億円

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。

PC・スマホで
かんたん
セミナー参加!

オンライン
開催

2023年
4月 **11**日・**12**日・**13**日・**14**日

13:00~16:00 (ログイン開始12:30より)

事業者
経営幹部
限定セミナー

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

【工務店・住宅会社必見】1拠点5億円突破リフォームセミナー

お問い合わせNo. S096970

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大阪府中央区北浜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。

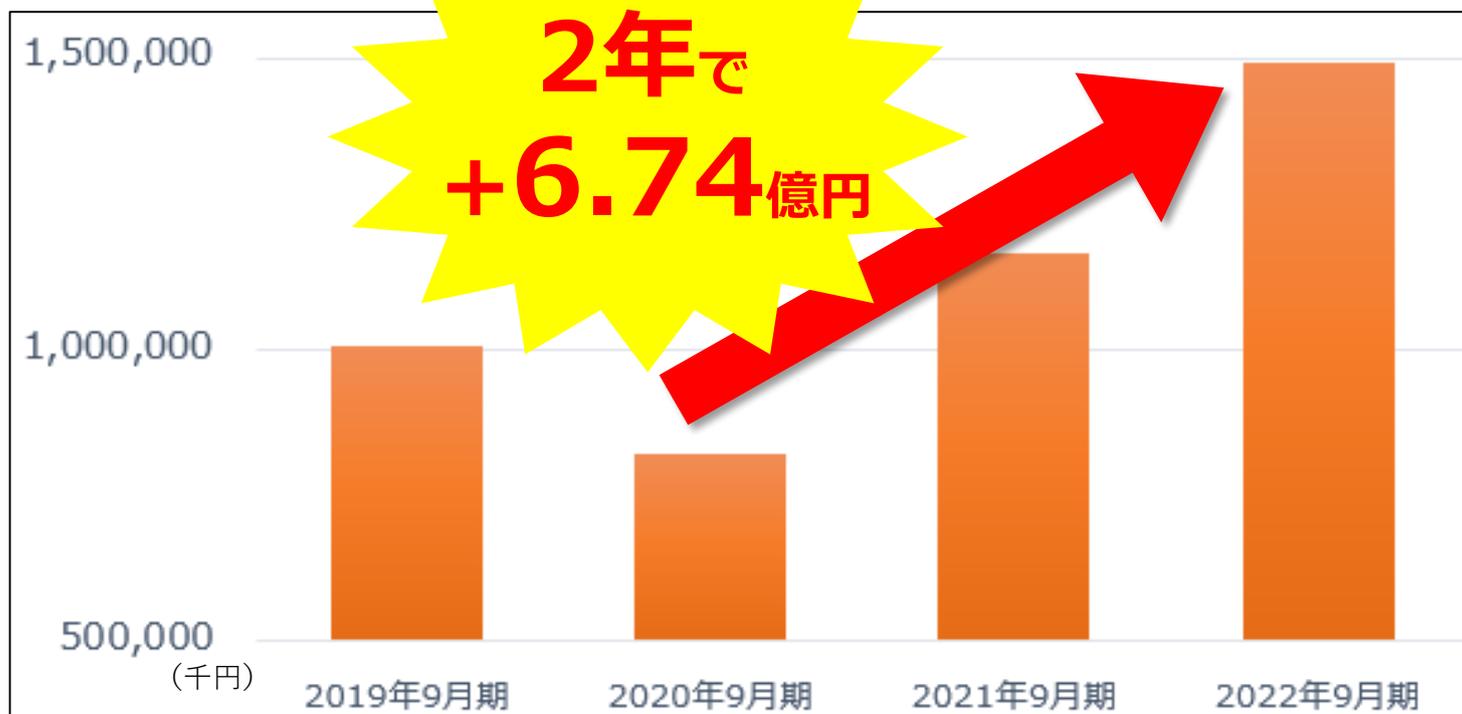
Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **096970**

3拠点全ての店舗で5億円規模を 実現した秘密を大公開！

2年で売上を8.2億円から14.9億円へ！驚異的な成長を実現！

3店舗、営業15名の人員体制を変えずに、新規の出店なしで**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%の粗利率**を確保！

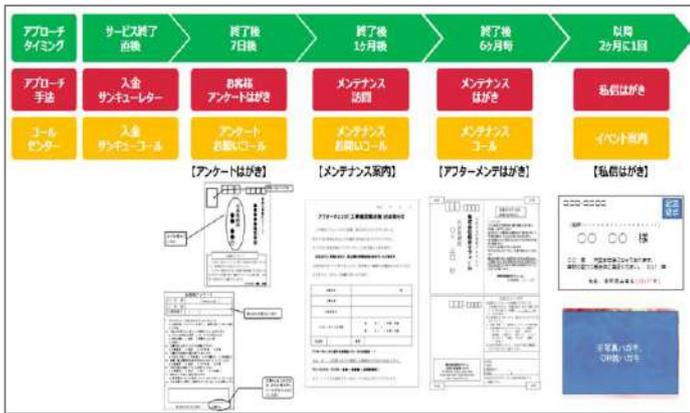


	年度	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
リフォーム事業部	売上高	1,005,410 (千円)	820,650 (千円)	1,167,690 (千円)	1,495,360 (千円)
	粗利高	308,351 (千円)	248,487 (千円)	354,189 (千円)	459,526 (千円)
	営業人員	15	15	15	15

近江建設の“これが凄い！”特集 特別に3つご紹介いたします

コレ
が凄い

月間40件の新規反響を安定的に集客！また、OB
から年間500件以上のリピート・紹介案件を獲得！



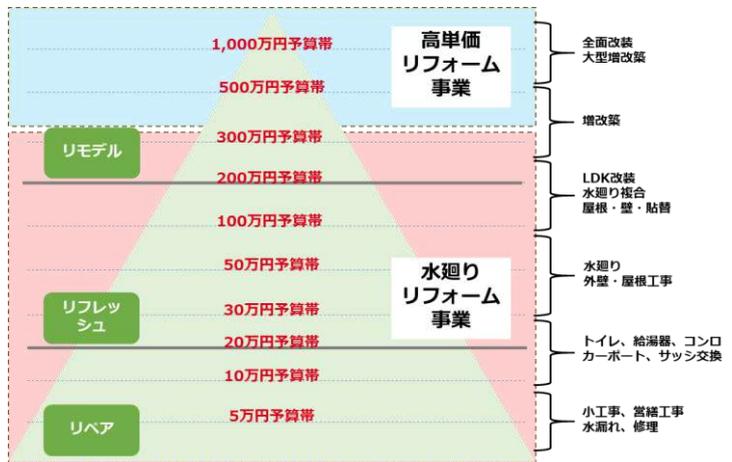
ショールーム中心の販促を実施することで月間40件の新規反響を安定的に集客！
また、OB顧客への接触を戦略的に増やすことで、年間500件以上のリピート・紹介案件を安定獲得！

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

改めて株式会社近江建設では、3拠点全ての店舗でそれぞれ5億円規模の店舗づくり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。

Q.リフォーム事業に注力をし始めた経緯とは？

新築事業が苦戦するなか、リフォーム事業に可能性を見出したからです。全国的に見て新築の着工件数は減少していますが、山形も例外ではなく、着工棟数は確実に減っていました。また、今後世帯収入が下がってくることも考えるとリフォーム、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した。現に新築工事をしたお客様から“**水廻りの修理はできないのか？**”や“**内装がはがれてきてしまったため対応してもらえないか？**”のようなアフター工事であったり、紹介のお客様から“**リノベーションをお願いしたい**”、“**二世帯住宅にするために増築を考えている**”等のお声をいただくことも増えてきました。

高成長のポイントがわかる “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？



加えて最近ではウッドショックに次ぐ資源高騰で、原価がどんどん上がる

状況も生まれています。資材高騰をお客様に伝えても、すでに受注している

物件の金額はどうすることもできません。工務を中心に社内では「少しでも利益を確保できないか？」など日々知恵を絞り、

進めていきました。営業面では、これまでと比べてお客様への提案金額も上がるため、受注までのハードルも今まで以上に

上がっていました。お客様から“こんなにするんだったらちょっと決められない…”というお声があり、

限りある予算の中で要望をどう実現するのか、

他社とどう差別化するのか社内での話し合い

も増えました。さらに追い打ちをかけるように、

資金面の悩みもありました。完工していない物件がズルズル

と工期が伸び、資金繰りには大変悩まされました。新築工

事は受注してから工事完了までの期間が長いいため資金繰り的には苦しくなります。特に、資材高騰が始まった頃は当初計画

をしていた予算から大きく変わる物件もありました。その

ため、お客様から“そんなに費用が変わるならもう一度考え直す”や“他の会社にも聞いてから判断する”というお声もいただきました。そういった状況もあり

【新築事業を補完する何か】

をより強くしていかなばと考えるようになりました。



高成長のポイントがわかる “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？



集客の仕組みづくりと若手営業の育成で

リフォーム事業に取り組み始めた当初は大規模物件のリフォームが中心でした。案件が大規模になるほど、数が限られるため安定的な集客が作れるようになるまでに時間が掛かりました。また、工事知識も必要な

領域であるため、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、若手が一人前の営業になるまでに3年～4年掛かっていました。そんな

中でリフォーム会社が専門店化することで高成長を遂げている話を聞きました。さらに、ターゲットの違う専門店を複合化することで1拠点当たりの売上を最大化できるとのこと

でした。最初は“専門店化、特に1拠点に複合化させるのはどうなのだろうか…”“本当に上手くいくのだろうか”と悩んで

いましたが、まずは取り組むことにしました。もともと当社では新築事業を2ブランドで事業展開をしています。高価格帯の「フィアスホーム」とお手頃価格帯の「アイフルホーム」でお客様のターゲット層を分けてのブランド展開です。その考えをリフォームにも応用すれば上手くいくのではないかと考えたからです。

その結果現在では、安定的な集客が作れ、

若手営業が今まで以上に育つ環境が整えられています。



高成長のポイントがわかる “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？



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



1店舗内でブランド複合化をおこなったことです。

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。

高成長のポイントがわかる “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？

中心となる取り組みに対しては成果を出すことを第一に考え、中途半端な投資にならないようコストを惜しまずに進めることだと考えます。弊社の場合は、ショールーム出店と販促投資でした。

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、商圈の中で一番良い立地に一番規模のショールーム出店をおこなっています。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の売り場面積をうたえるようなショールームを構え、高単価ブランドとお手軽ブランドの展示をおこなっています。

また、目指す未来を明確に描くことも重要だと考えています。元々はロゴにも入っていますが、A（新築）からZ（リフォーム）まで



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ことを目指しています。ロゴに込められた想いを実現するためにも、リフォーム事業の果たす役割は非常に大きいいため、これからもより一層注力していきます。

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

ここまでお読みいただき、ありがとうございます。

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
専門工事ビジネスグループ
リフォームビジネスチーム
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件**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「キッチンラインアップ」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. 立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・住宅会社必見】1拠点5億円突破リフォームセミナー

講座内容& スケジュール

2023年4月11日(火)・12日(水)・13日(木)・14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 13:00 ~ 13:40	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るべきか? 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。  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ リフォームビジネスチーム 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 13:50 ~ 14:45	既存新築ブランドのイメージそのままにリフォームを第二の柱にする事業戦略を大解剖 3拠点全店舗で5億円規模を実現し、リフォーム年商14億円で山形県売上No.1 (※リフォーム産業新聞社調べ) となった株式会社近江建設のリフォーム戦略についてお話しいただきます。  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=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 14:45 ~ 15:30	リフォームでも1拠点5億円を実現するための具体的実践手法 近江建設リフォーム事業の高成長を可能にしたビジネスモデルについてお伝えいたします。今からでも取り組める「未経験者活用」・「高収益」なビジネスモデルです。  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ リフォームビジネスチーム 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4講座 15:30 ~ 16:00	地域密着の工務店、住宅会社のリフォーム事業で成長する会社と伸び悩む会社の分かれ目 新築着工数減少トレンドの中で、地域密着ビルダー・住宅会社が行うべきストック事業戦略としてのリフォームビジネス。様々な成功事例・失敗事例とともに、あらためて押さえておきたい「高成長リフォーム事業の経営指標」についてお伝えいたします。  株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ マネージャー 中嶋 翔一 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。

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みください

【工務店・住宅会社必見】1拠点5億円突破リフォームセミナー

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：4月 7日 (金)

2023年 4月 11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：4月 8日 (土)

2023年 4月 12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：4月 9日 (日)

2023年 4月 13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：4月 10日 (月)

2023年 4月 14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へ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 096970 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：日田 ●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。

お申込みはこちらからお願いいたします

【オンライン受講】

4月11日 (火)

申込締切日 4月 7日 (金)

4月12日 (水)

申込締切日 4月 8日 (土)

4月13日 (木)

申込締切日 4月 9日 (日)

4月14日 (金)

申込締切日 4月10日 (月)

