

リフォーム業界・住宅業界向けセミナー

【1日限定】
来場型開催

東京会場

2023年

6月21日(水)

13:00~16:00

株式会社船井総合研究所 東京本社(丸の内)



売上2億円の会社を 10億円にする方程式

1,000社を超えるコンサルティングから導き出した共通セオリー

セオリー
1

販促投資で3億円の壁を突破!

セオリー
2

育成の仕組化で5億円の壁を突破!

セオリー
3

マネジメントを強化し多店舗・多業態で
10億円を突破!

詳細は中面をチェック



特別
ゲスト
講師

株式会社ライフラインサービス
代表取締役

山崎 貴修氏

3つの取り組みで
創業10年

12億円

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

10億突破を目指す「社長の仕事」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.S100946

※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
明記のうえ、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。) → 100946

ゲスト
講師

高知県高知市

株式会社ライフラインサービス
代表取締役 山崎 貴修氏

お客様との仕事を通じて、人生のあらゆる壁を正面から受け止め乗り越えてゆく事で、自己と仲間を成長させ、自己の人生の幸福感とお客様の満足感に貢献する事ができる

上記の企業理念のもと、太陽光発電に始まり、中古+リフォーム、新築住宅、不動産仲介業と積極的な事業展開と新規業態の付加、さらに店舗展開を実現するためのマネジメントの仕組づくりにバランスよく取り組み、創業わずか10年で12億の年商を達成。



- ①積極的な事業展開と新規業態の付加
 - ②店舗展開を実現するためのマネジメントの仕組み
- 創業10年で売上12億円達成！**

Point 1 売上2億円から10億を目指すための設計図

企業経営における**最初の節目（変換点）が訪れるのは2億円～3億円。**

2億円～3億円までは、社員が10人未満で社長先頭にたち、社長が頑張って売上を作る事で達成できます。しかし、それ以上、さらには10億円を目指すには社長一人の頑張りだけでは不可能です。

10億円を目指すには社長一人の頑張りではなく、今まで3倍前後の人が働いて結果を出すことが必要になります。つまり**10億円を目指すには、社長はトップセールスから、社員が育ち、結果を出せる仕組み・環境を作る事をメインの仕事に変えなければならない**ということです。

社員が育ち、結果を出せる仕組み・環境を作るうえで非常に重要な前提は「分業」すること。なぜなら社長一人でやっていたことを、そのまま別の人が担当することは不可能だからです。経営＝マーケティング＋マネジメントとすると、仕組み・環境を作るとはマーケティングとマネジメントを分業できるようにすることと言えます。

分業できるように仕事を設計するのが10億円を目指す際の社長の仕事になります。何をどのように、または何から分業していくかを決めるのが設計図を作ること。計画的に企業を成長させるためには設計図は必須と言えます。

設計図を作る前に必要なことがあります。それは、社長が現場を離れるという決断をすること。その決断があるからこそ、設計（分業）が実行されるようになるからです。

その決断をしたうえで、どのような設計図を作る必要があるのか。今までに**10億円を超えて成長した企業**を分析し、ルール化した結果、細かい部分は企業により違いますが、**設計図には多くの共通点**がありました。

それが下の設計図です。

マーケティング & マネジメント

- 商品づくり
- 店づくり
- 集客
- アフター体制
- 営業
- 実務

- 教育・育成
- 採用
- 管理
- 評価
- 理念 (PMVV)

売上2億円の会社を10億円にする方程式とは

この設計図では、**経営をマーケティングとマネジメントの両輪**で考えています。マーケティングでは、商品づくりから集客、営業、OBリピートまでの流れとそれに対する会社としてのフォローに分解しています。マネジメントでは、採用し育成し管理、評価する一連の人に関する部分を項目として整理しています。理念は10億円を超える段階ではなく、10億円から30億円を目指す際に必ず必要になります。その30億円を目指す際の核となるのは、社長と共に10億円の壁を乗り越えた社員であるためこの段階から決めておけると次へのステップアップがスムーズになるので設計図に入れていきます。

Point 1 10億に向けて立ち足はだかる年商ごとの壁

10億円の設計図では、設計する項目が11項目あります。この項目を全て一度に設計することは容易ではなく、**優先順位をつけて行う**必要があります。

多くの企業を分析した結果、ある一定の年商になると発生する問題があることがわかりました。それを「年商の壁」と呼んでいます。そして、その年商の壁を超えるために必要な要素と設計図の11項目をセットで考えてることで優先順位をつけることができます。

そこで、年商の壁について確認していきたいと思います。

創業してから売上2億円前後まで成長した企業のほとんどの成功要因は、社長の営業力。粘り強いアプローチや手厚いフォローが評価され、実績が積み上がってきたはずですが、しかし、どんなに優秀な営業マンでも上限は売上2億円前後です。10億円を目指すには、社長以外の大勢の営業マンが必要になってきます。

今までの成功要因 = 社長の頑張りでしたが、これ以上を目指すにはいくら社長一人が頑張っても届かない。先程述べた通り、優れた営業マンでも上限は売上2億円前後だからです。2億円を超えて10億円を目指すには、**今までの成功体験や考え方、やり方を一度捨てる**ことが求められます。社長は、会社の更なる成長のために、社長以外の営業マンが売れる仕組みを作ることに注力しなければなりません。

売れる仕組みを作るという決断をして取り組み始める。ここで問題が発生します。

まずは集客。

これまでのお客様は、おそらく社長の知り合いやその紹介客がメイン。これらのお客様は社長の人脈によるもので、社長だからこそ付き合いがあったお客様です。社長が対応しなければ満足度が下がり、新たな紹介は発生せず、集客数が増えていかないという悪循環に陥ってしまいます。

そこで社長の人脈とは関係のない、新しいお客様を集客しようとしします。しかし、新しいお客様を集客するためにチラシやHPを作ったものの、思うように集客できなかったり、思っていた内容とは違う問合せだったりといった問題がまず発生します。

また一度、販促活動をして狙った通りの結果が出てても安心できません。3億円、5億円、10億円と成長していくには、ある程度、**「狙った内容（価格帯）」を「十分な数」、「見込んで安定的」**に集めるようにしていく必要があるからです。

この集客の問題を3億円の壁と呼んでいます。

そして、次に営業。

売上目標が高くなるほど、多くの営業マンが必要です。しかし、**どんな営業マンも絶対に社長ほどは売れません。**というのも、営業マンは社長ほどの熱意や技、経験を持っていないからです。社長とはかけ離れた実力であるにも関わらず、何の準備もなく「売ってこい」と送り出しても売れるはずがないのです。せっかく集客しても、なかなか営業マンが売れないという問題が、次に発生してきます。

「社長だから売れる」から、**「平凡な営業マンでも売れる」**ようにすることが、10億円を達成するためには必要になってきます。

ここで注意が必要なのが取り組みの順番です。

営業マンを売れるようにするためにやりがちなのは、営業ツールやマニュアル作成、営業研修です。もちろんそれらの取り組みも大切ですが、それより先に手を付けるべきは売りやすい環境を作りです。つまり、ツールなどを充実させる前に、そもそも売りやすい・育ちやすいお客様を集め、契約しやすい仕組みを作っておくということです。

この育成の問題を5億円の壁と呼んでいます。

「商品をつくり直し、新しいお客様を集客し、そのお客様にあった営業方法を整備し、そして実際に営業を行いお客様にご契約いただき、ご満足してもらう。」

この一連の流れを、優れた営業マンでなくてもできるようにすることが3億円、5億円の壁を乗り越えるために行うことです。いわば、**「社長だからできた」を「誰でもできる」**にするために、**ビジネスモデルを変える**ということです。

3億円、5億円と成長し、集客や営業の壁超えてきた会社が、最後にぶつかるのがマネジメントの問題。

このマネジメントの問題を10億円の壁と呼んでいます。

売上2億円の会社を10億円にする方程式とは

10億円の壁は3億円や5億円の壁と少し異なります。

集客ができ、人が育つようになることでどんどん人増やし、店舗も1店舗から2店舗目と増加して5億円、6億円と伸びていきます。そして、10億円を目指してもう一店舗、つまり3店舗目を出した頃に出てくるのがこの10億円の壁。

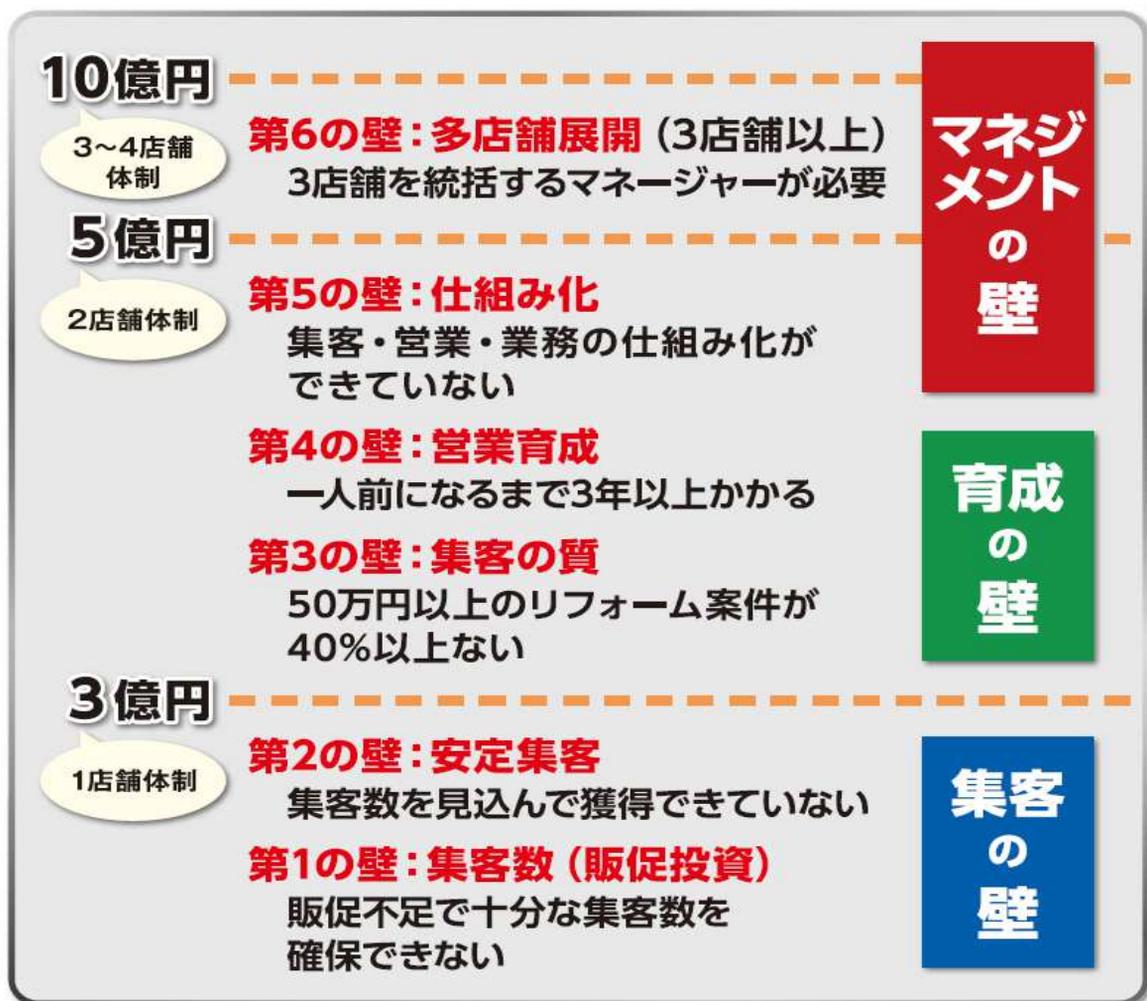
ひとつのビジネスモデルの精度があがり、同じビジネスモデルでどんどん店舗を増やしていけば10億円を超えていけそうだったタイミングで現れるのです。

3店舗目を出しても、いまいち売上が伸びない。新店舗で売上が作れても、既存店の売上が落ちて2店舗体制の時と売上の伸びにはあまり変わらない。これはマネジメントがうまく機能していないから起きる現象です。

つまり10億円の壁とは複数店舗をマネジメントする幹部力の問題なのです。

この問題を解決するには、幹部育成をするという視点も必要ですが、**最も必要なのは3店舗以上をマネジメントするための仕組み**です。その仕組みとは、「各店舗の店長+事業全体を見るマネージャー」という役職を作り、誰がどこまでの範囲に責任を持つのかを決めるというシンプルなものです。

これまでお伝えしてきた年商の壁を整理すると、下図のようになります。



そして、この年商の壁と設計図を連動させると下図のようになります。

マーケティング & マネジメント

3億円 集客	—商品づくり	5億円 育成	—教育・育成
3億円 集客	—店づくり	10億円 幹部	—採用
3億円 集客	—集客	10億円 幹部	—管理
3億円 集客	—アフター体制	10億円 幹部	—評価
3~5億円 営業	—営業	10~30億円 幹部	—理念 (PMVV)
3~5億円 営業	—実務		

経営をマーケティングとマネジメントの両輪で考えたこの設計図では、**2億円から3億円・5億円にするために立ちはだかる問題はマーケティングに集中**しています。そして、**5億円から10億円を突破するための課題はマネジメントに集中**しています。

このことから、売上2億円から10億円にするこの設計図の中で**最優先で取り組むべきなのはマーケティング**といえます。実際に、10億円を目指す際には多くの企業がマーケティング面から、つまり**ビジネスモデルを作り直すところから始める**ことで結果を出しています。

いかがだったでしょうか。ここまで売上2億円から10億円を目指す際に発生する課題とそれを解決するための手段＝設計図の大枠についてお伝えさせていただきました。セミナーでは多くの事例をもとに、10億円を超えて成長した企業が各設計項目についてどのような取り組みをしたのかについてお伝えさせていただきます。

1日限定

来場型開催

東京会場

2023年
6月21日(水)
13:00~16:00

船井総合研究所 東京本社 (丸の内)



右記のQRコードを読み取り頂き、セミナー専用ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。



本レポート成功事例企業である株式会社ライフラインサービス 代表取締役 山崎貴修氏が
ゲスト講師としてご登壇されます！

講座

セミナー内容

第1講座

13:00
～14:05

成長を続ける社長の仕事とは

ポイント 売上10億を超えるための社長の仕事とは大きく3つ。その3つの仕事について事例を交えて解説します。

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント **生田目 吉章**

不動産、通信系企業にて十数年、営業現場に携わる。顧客の潜在ニーズにアプローチをするコンサルティング営業を得意とし、「不可能を可能に」を実践してきた。船井総合研究所入社後は、営業現場の業績アップ手法開発、営業マン教育に携わってきた。現在はリフォーム業界、住宅不動産関連業界を中心に業績アップや新規ビジネスモデルの構築、導入を柱とした経営力向上、現場営業マンの営業力向上を図るための経営革新戦略に取り組んでいる。



第2講座

14:15
～15:00

特別ゲスト講演

ポイント 売上10億を超えるリフォーム会社の社長に求められる仕事とは何か。複数業態を積極的に展開する企業社長をゲストに迎えてお伝えします。

株式会社ライフラインサービス 代表取締役 **山崎 貴修氏**

高知県高知市に本社を構え、太陽光発電に始まり、中古+リフォーム、新築住宅、不動産仲介業と積極的な事業展開と新規業態の付加、さらに店舗展開を実現するためのマネジメントの仕組づくりバランスよく取組み、創業わずか10年で12億の年商を達成。さらに10年後も見据えてより積極的な事業展開を行っている。



ゲスト講師

本日のまとめ

ポイント これまでの講座のまとめとポイントを整理し、どの段階の企業でも押さえるべき原理原則、そして明日から取り組んでいただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 リノベーション支援部 Renovationビジネスグループ マネージャー **井手 聡**

1996年、(株)船井総合研究所入社。以来、リフォーム会社のコンサルティングには一貫して従事し、累計支援先は250社、講演回数は600回を超える。総勢50名のリフォームコンサルティング部門をサポートしながら、現在も毎月15社の経営支援に飛び回り、戦略立案から実務支援まで、社長を多面的にサポートしている。「いつでも相談できる社外参謀」として、多くの社長から厚い信頼を受ける、ベテランのリフォーム専門のコンサルタント。



第3講座

15:10
～16:00

開催要項

東京会場にてご参加

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。

日時

2023年6月21日(水)

お申込み期限
2023年
6月17日(土)

開始 終了
13:00 ▶ 16:00
受付開始(12:30～)

株式会社船井総合研究所 東京本社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

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みに適用となります。●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.100946を入力、検索ください。

お問い合わせ

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>

*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。 TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ:中田 ●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、お申し込みください。Webページではより詳しい内容を掲載しております。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/100946>

