

関西
絶好調
事例

本気のリフォーム会社集まれ!

本当に強い骨太の会社はこう作る

リフォーム事業に対する

考え方が変わるセミナー

リフォームはもうやりたくない

と言っていた社長が変わった!



株式会社ヤマユウ
代表取締役 山本 優一氏

4年で25倍

営業利益

100万円

2,500万円

8年半営業利益がほとんど出なかった会社が
地道に取り組みを続けてきました。

経営者の苦勞の成果がココにあります!

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

地域密着リフォーム会社の勝ち残り戦略大公開セミナー

お問い合わせNo. S103255

大阪会場: 2023年9月15日(金) 13:00~16:30 株式会社船井総合研究所 大阪本社
(受付 12:30~) [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]

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。

主催 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からも
セミナー情報をご覧いただけます。



当社ホームページ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。) → 103255 🔍

レポートを開いていただき 誠にありがとうございます

おそらくさまざまな思いからこのレポートを開いていただいたと思います。

**リフォーム事業を長年やっているが忙しいだけで
やってもやっても先が見えない**

**リフォーム以外にもっと楽な仕事があるのでは？
今のお店で売上を増やすには、何をすべきか**

など、さまざまなお悩みを持たれていることと思います。

実は、今回このレポートで紹介させていただく株式会社ヤマユウ 代表取締役
役の山本優一氏も以前は同じような悩みを持たれていたとのことでした。
しかしながら、考え方ややり方を大きく見直すことで

**経営に特効薬は無く、やるべきことを地道に堅実に
やり続けていくことで成果に繋がること
「知ってる、やってる、できている」のレベルの
深さに大きく違いがあったこと**

に気づいたそうです。今回は、上記のような自分と同じような悩みを抱え
られている方に向けて経験者から伝えられることがあるのではないかと
いうことで快くインタビューに承諾をいただきました。このレポートの内容
が皆様の経営の一助となれば幸いです。それではご覧ください。

スペシャルコンテンツ 山本社長へのインタビューレポート



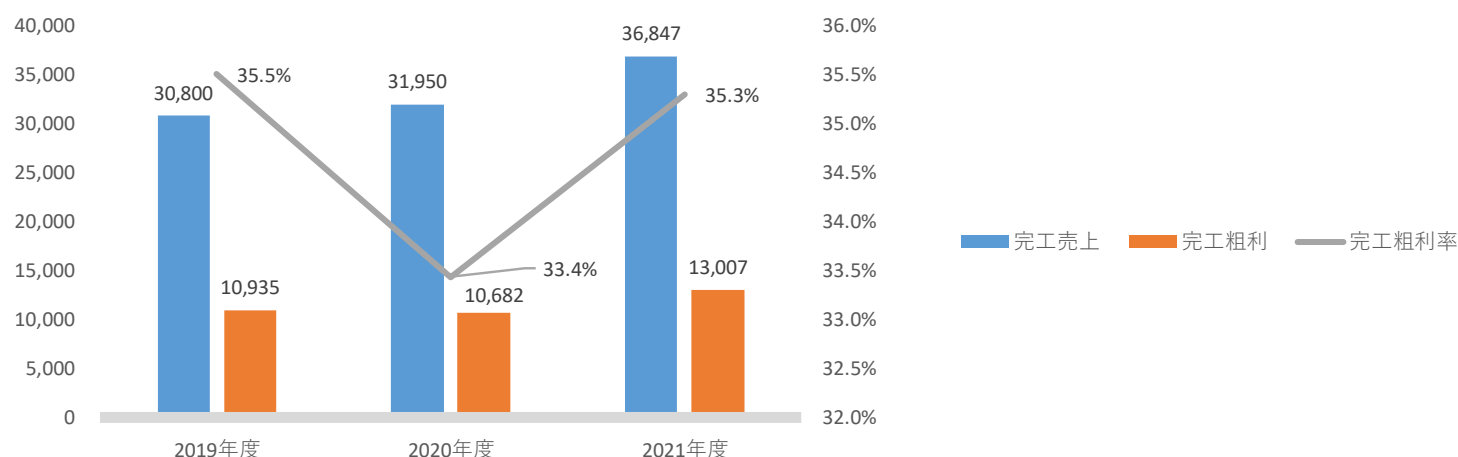
本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



矢川：本日はお時間をいただき、誠にありがとうございます。早速ですがインタビューを進めさせていただきますと幸いです。

まずは、株式会社ヤマユウの実績を教えてください。

山本：わかりました。実績としては、下記のようになっています。



矢川：ありがとうございます。2018年度～2019年度で大きく数字に変化があることがわかりますね。ぜひ本日は、

- ①創業期～2018年度までの状況と取り組み
- ②数字が大きく伸びた転換点
- ③現在の取り組みと今後の展望について

お聞きできればと思います。早速ではありますが、創業期～2018年度まではどういった状況だったのでしょうか。



株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントが分かる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

【①創業期～2018年度までの状況と取り組み】

山本：もともとは、父親の会社が倒産したことがきっかけで、親子2人で独立し、下請けから始めました。ただ、下請けをしていた当時は何もかも苦しくて、大手と呼ばれるような会社の下請け工事もおこなっていましたが、今思い出してもあの頃には戻りたくないですね。

矢川：こういった面で厳しさがあったのでしょうか。

山本：例えば、翌日業務の内容を知らされるのが前日のため、業務の前準備や予定が立たない上に、急遽連絡がきても対応できないと業務量を減らされる事態もありました。他にも元請け企業の営業マンがお客様と揉めたことが理由で弊社への支払いが滞ったり、予定通りの入金がないことも多々ありました。

矢川：大手と呼ばれるような会社でもそういったことが起こるのですね。

山本：私たちが関係を持っていた大手の会社だけかもしれないのですが、大手企業の方が対応品質は悪かったと思います。仕事量はありませんでしたが、事業規模の大きな元請企業故に見下されるような状況もあったため、気分は良くなかったですね。このような状態が3年程度続きましたね。

矢川：元請け化したのは、そこからの脱却の想いが強かったのでしょうか。

山本：それもありますが、単純に自分たちの方がお客様のためにより良い仕事ができると感じたからです。当然、仕事を貰っていましたが、恩は感じていましたが、営業の進め方などを見るとこれで良いのだろうかと疑問を感じる場面もありました。正直な話、元請け企業の担当者を見ていて、この担当者でも売れるなら、自分の方がもっといい提案ができると思いました。



株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

矢川：そういった状況の中で元請け化を考えるようになったのですね。

当時はこういった取り組みをおこなっていたのでしょうか。

山本：まずは、**元請け企業のモノマネ**から始めていきました。工事の知識や営業のやり方などは日々の活動の中で学べていたので、どのように**販促をするのかを中心に模範**をしていきました。折込チラシ、Webサイト、店舗など少しずつ模倣し、順調に伸びていきました。

矢川：その間も下請け業務はおこなっていたのでしょうか。

山本：はい。先ほど下請け業務を行いながら元請け活動をおこなっていました。ただ、**売上が伸びるにつれて少しずつ下請け業務は減らしていきました。**ちょうどお世話になっていた担当者が退職するのを機に発注を一切受けない体制にしました。

矢川：元請け業務のみになってからは順調だったのでしょうか。

山本：順調には進みませんでした。少しずつ**着実に伸びていた売上も2億円前後に達したところからなかなか伸びませんでした。**2018年度までは、**業務量が多いのに**営業利益100万円前後でなかなか伸びず、**仕事楽しくない日々が続いていました。**正直当時は、**生まれ変わったらリフォームなんて絶対やらない**と思っていました。

矢川：こういった状況が当時続いていたのでしょうか。

山本：1つは**収益的な観点**で厳しかったですね。大阪全域でホームページを中心とした集客をおこなっており、広告に月90万円ほどかけていました。それでも月の反響は10件から多くて15件程度だったため、コスパの良い集客ができず売上も上手く伸びませんでした。



株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

山本：特に大阪全域を商圈としていたため事務所から遠い地域からの反響も多く、OB様からのリピートも少なかったです。後々になって気づいたことですが、やはりリフォーム事業ではリピートをどう生むのかを考えていかねばならないと今では考えています。

また、営業効率的な観点でも苦しい状況でした。先ほど申し上げた通り大阪全域を商圈としているため、移動時間が今と比べると長かったと思います。また、1日現場を回って夕方帰ってきてから、見積作成や事務処理を行うため帰りが夜遅くなることも多かったのです。体力的にも精神的にも辛かったですね。どうにかしないといけないとは思っていましたが、どうすれば良いのか先があまり見えていない状況でした。

矢川：そういった状況が、2019年度から少しずつ改善していったのはどういった変化があったのでしょうか。

山本：これは大きく2つの変化があったと考えています。1つは事務所を中心とした足元商圈を大事にしていく戦略へ変えていきました。やはり、先ほどの通りで営業範囲が広いとそれだけ収益的な観点でも営業効率的な観点でもデメリットが多くなっていましたので、改めて店舗を中心とした営業を行うにはどういった取り組みを行えばよいのかを考えていきました。もう1つは、知ってる、やってる、できているの違いに気づき、地道な取り組みを徹底してやっていくように変えていきました。自分の中ではできているつもりでも、やれていないことが多かったのだと気づきました。



株式会社ヤマユウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

【②数字が大きく伸びた転換点】

矢川：知ってる、やってる、できているの違いに気づき、地道な取り組みを徹底してやっていくように変えていったというのは、どのようなことがやれていなかったのでしょうか。

山本：いろいろありましたが、1つ挙げるとしたら「**ビジネスモデルの重要性**」でしょうか。お客様に専門性を感じてもらうためには、川上から川下に至るまで**一貫性がないといけません**。ですので、改めて自社のコンセプトやメインとしたいターゲットを明確にして店舗づくり、商品づくり、販促作り、営業の仕組み、売り方などに落とし込んでいきました。特に取り組みを変えてから衝撃的だったのは“**ヤマユウさんってこういった工事も扱っているんですね**”とお客様から言われたことです。当時は、私が水廻り設備の組み立て職人をやっていた経歴もあったため、自分の感覚では水廻りに強みを持っていると考えていました。ただそれが**自分が考えてただけで「お客様からの見え方は違う場合があること」や、「専門性を伝えるためにはやり切ることが必要なこと」**に気づきました。

矢川：やり切るという観点では、何をおこなっていったのでしょうか。

山本：店舗から営業まで全てですね。やれるところから少しずつ変えていきました。例えば、これは船井総合研究所から教えてもらったものですが、差別化の8要素（①から順番に差別化する上で重要度が高い項目とされている）に基づいて考えると水廻りの展示も無かったですし、専門店に必要とされるような商品設計もできていなかったです。



株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

①立地戦略

1商圈1立地

②店舗戦略

売場面積規模

展示台数

③ストアロイヤリティ戦略

地域の信頼と評判

商圈内の好認知度

④商品戦略

数・量・幅・質

水廻りパック力

工事現場力

⑤販促戦略

チラシ イベント (店内)POP力

Web

⑥接客・営業戦略

初期・店頭接客力

営業対応力

⑦価格戦略

コストコントロール(ダウン)力

⑧固定客戦略

アフター力 リピート力

山本：①～③の項目はすぐに取り組めるものではないため、変えていく前提でショールーム立地を探しながら、やれることから実施していきました。取り組むと決めてから3カ月で当時の店舗をリニューアルし、できる限りのショールーム化も行いました。

矢川：非常に動き出しが早かったんですね。

山本：やると決めてからは一気に進めていきましたね。当然、不安もありましたが、取り組み始めてから利益は出始めていたので、この方向性で間違っていないんだと自信を少しずつ持ちながら進めることができました。

矢川：店舗のリニューアルの他には何をおこなっていったのでしょうか。

山本：まずは商品づくりとチラシですね。取り組み前後のチラシを見比べてもパッと見は同じように見えますが、やはり違うんですよね。



株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

山本：サイズもB3サイズからB4サイズに小さくしたので大丈夫かなあと
思っていたんですが、結果としては、反響獲得効率が1.3倍程度になり
ました。やはり、細かい作り込みが重要なのだと改めて感じました。
あとは、徹底してやり切るという観点で自分たちの取り組みを見てい
くと、**分析の仕方**や**営業のやり方**も変わっていきました。分析の一
例としては、折込の販売所ごとにエリア別の反響を算出し、相対的に
チラシのコスパを計測できる流れに変えていきました。高反響エリア
に重点的に折込（月2～3回）、反響普通エリアには月1～2回、低い
エリアに月0.5～1回、と強弱をつけることで同じ枚数でも反響率が上
がるといったような具合です。

【エリア別分析の一例】





株式会社ヤマコウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

矢川：その他、数字が伸びたポイントはどんなところだったのでしょうか。

山本：ショールームの移転は大きかったですね。今までの店舗と比べると家賃も高かったため、幾度となく営業利益がどの程度でるのか細かいシュミレーションを重ねました。また、**2020年1月移転後、3月にコロナ禍に突入**したためかなり不安でしたが、**コロナ禍でも増益増収を達成**したことで、少しずつ自分の中にも自信が出てきました。今では、ショールーム移転によって**月40件程度だった反響数が90件程度**まで伸ばせています。また、人材育成の観点でもショールームオープンによって**社員の士気も上がり**ましたし、展示台数が増えたことで**若手の営業でも説明がしやすくなりました。**やはり、ショールーム出店はやってよかったなと感じています。





株式会社ヤマユウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



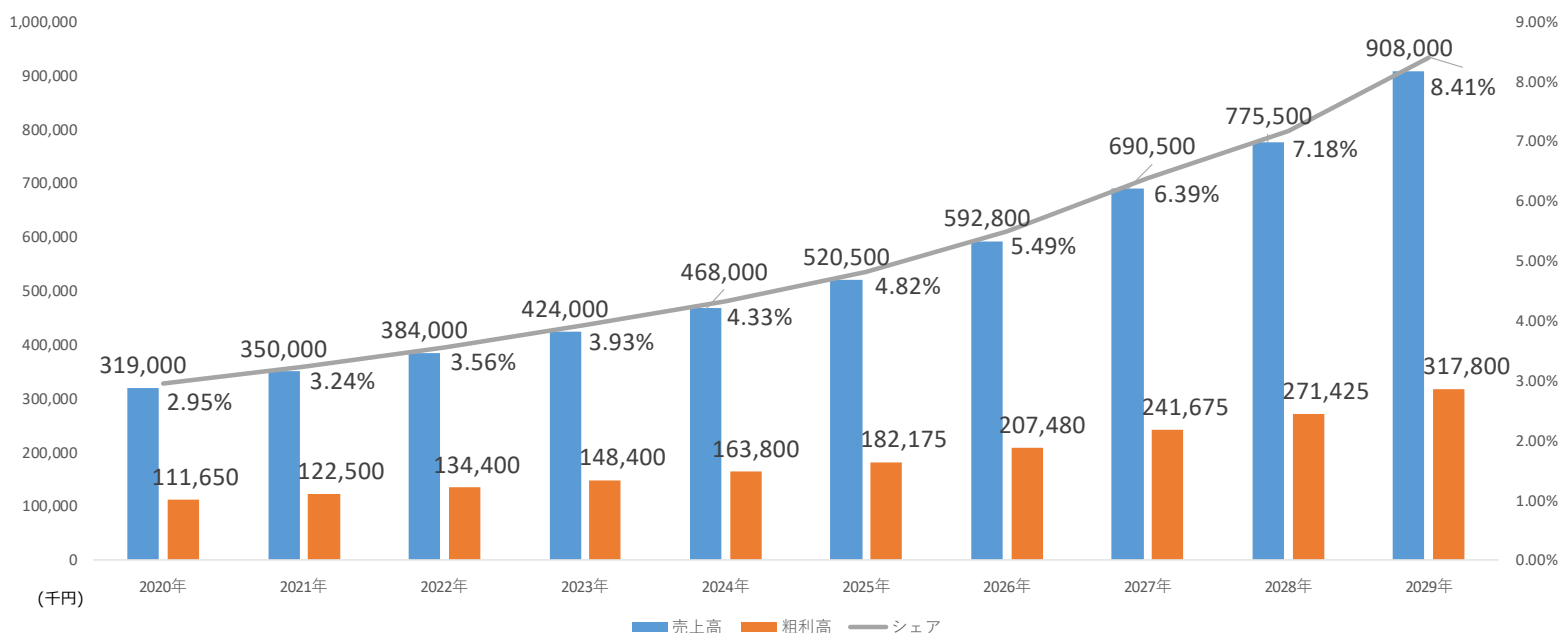
株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

【③現在の取り組みと今後の展望】

矢川：現在の取り組みと今後の展望について教えてください。

山本：今までおこなってきた店舗づくりや販促・営業活動は引き続きより良いものに改善を続けていっていますが、その他でいくと採用・教育・評価制度など、**人材に関わることに**少しずつ力を入れています。今後の展望として**売上10億円という目標**がありますが、その売上を作るだけの人材が必要ですし、早期育成もさらに進めていく必要があります。また、社員には**仕事をしたらその分だけ正当な報酬**が受け取れる体制にしていきたいので、合わせて評価制度も整えています。今後は、10億円に向けて社内の体制や人材をより強固なものにしていければと考えています。経営方針発表会などを通して社員の意識も上がってきているので、今いる社員とともにより良い組織を作っていけたらと思います。

ヤマユウ 業績推移





株式会社ヤマチュウ
代表取締役
山本 優一 氏

骨太のリフォーム会社になるための ポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 リーダー
矢川 魁人

【リフォーム事業を行う経営者へ】

矢川：ありがとうございます。最後に売り上げが伸び悩んでいる企業や経営者の皆様へコメントをいただけますでしょうか。

山本：承知いたしました。私の経験から言えることは、経営には、**「特効薬があるわけではない」**ということだと思います。複合的に絡まった課題を1つずつ解きほぐしていくことが必要なのだと思います。また、それをおこなっていくためには地道な内容も多いですが、その**地道な取り組みを日々やり切ることが**改善に繋がっていくかと思っています。私の場合は特にそうでしたが、良いも悪いも一度やり切ってみないと分からないと思います。ですので、やると決めたら振り切ること、そして、徹底的にやるべき内容をやり切ることが遠回りのように見えて一番の近道であると考えています。私もより一層頑張っていきますので、ぜひ一緒にリフォームを盛り上げていきましょう。

矢川：大変貴重なお言葉ありがとうございます。以上で本日のインタビューを締めさせていただきます。この度は、貴重なお話を誠にありがとうございました。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

本レポートをお読みいただいた皆様に

特別なご案内があります！

ぜひ、次のページをご覧ください！



「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

ここまでをお読みいただき、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。

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、株式会社ヤマユウのご協力のもと、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」と思われた事業者の皆様を対象に、株式会社ヤマユウ 代表取締役の**山本 優一氏をゲスト講師**としてお招きいたしました。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。



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

地域密着リフォーム会社の勝ち残り戦略大公開セミナー

「リフォームなんて絶対やらない」と言っていた社長が変わった！
4年間で営業利益が100万円⇒2,500万円に。
地道に取り組み続けた経営者の苦勞と成果が生で聞ける！

日程
会場

2023年

9月15日(水)

13:00~16:30
(受付12:30より)

- 会場 -

【大阪会場】

株式会社船井総合研究所 大阪本社

第1講座

成熟期のリフォーム業界を勝ち抜く、地域密着リフォーム会社の戦略とは？
舵取りが困難時代でも勝ち続けるリフォーム会社の事例から、「今まさに伸びている会社に取り組んでいるリフォーム事業戦略」に焦点を当てて、業績動向と成長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 リーダー 矢川魁人



第2講座

戦略の転換でコロナ禍にも拘わらず、4年連続増収増益！3年で年商2億円から5億円へと成長させた方法と秘訣

ウルトラCは必要ない！“地道に”、“着実に”やるべきことをやり続けた株式会社ヤマコウ。同社の取り組みを代表取締役の山本優一氏に直接質問をしながら徹底解剖していきます。ご参加の企業からの質問時間も設けております。

株式会社ヤマコウ 代表取締役 山本 優一 氏

株式会社船井総合研究所 不動産・賃貸支援部 シニアコンサルタント 半崎 泰生



第3講座

お客様が集まる・人が育つ・収益が上がる！成功企業のビジネスモデルを徹底解剖

成功企業の取り組みの中から、①粗利率35%を実現する商品設計手法、②集客に困らない最新マーケティング手法、③未経験・新卒営業を半年で一人前にする営業の仕組みづくり、の3点を重点的に解説します。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 米村智晴



第4講座

地域密着のリフォーム会社で成長する会社と伸び悩む会社の分かれ目

成長するために必要なことは、やり切る実行力です。実行力を上げるポイントについて事例をもとにお伝えします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川魁人



セミナーは当社ホームページからお申込みいただけます！

右記QRコードからお申込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。
※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。

セミナーWebページ⇒<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103255>

QR
は
こ
ち
ら



地域密着リフォーム会社の勝ち残り戦略大公開セミナー

大阪会場

2023年 9月 15日 (金)

開始 終了

13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

日時
会場

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

【地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2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、会場はマイページ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致しかねますので、ご了承ください。

申込期限

開催日の4日前まで

●銀行振り込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合がございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合がございます。

受講料

一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400円**) / 一名様

- 銀行振り込みの方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、及び社長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

1 Webお申込み



下記QRコードを読み
込みもしくは船井総研
右上検索窓に

103255 で検索

2 お支払い



お申込み時に
クレジットカード・
銀行振込のご選択
が可能

3 メールが届く



受講料お支払い確認
後お申込み手続き完了
のお知らせをメール
で案内、マイページにも
ご案内が表示されます

4 セミナー受講



お申込みされた
会場にてセミナーへ
ご参加ください

お問合せ



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）※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

▽よくあるご質問

・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

