

リフォーム業界 地域コングロマリット戦略		お問い合わせNo.S113186
講座	講師・内容紹介	
第1講座	地域コングロマリット戦略	
	(1)住宅・リフォーム業界時流予測 (2)地域一番店を目指す意味 (3)地域コングロマリット戦略とは	
第2講座	特別ゲスト講座	
	鳥取県東部エリアにてリフォーム、新築、不動産、カフェ、雑貨等の複数事業を展開。ホールディングス傘下に4つの事業会社を展開し、地域圧倒的一番企業を目指すコングロマリット戦略。	
第3講座	本日のまとめ	
	正しい新規事業の選び方と成功確率を上げる方法	

開催要項	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・会場	会場：船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。
	2024年6月26日水 14:30~17:00 ※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20,000円(税込22,000円)／一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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。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。
お申込み方法	下記QRコードよりお申込みください。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.113186を入力、検索ください。
お問い合わせ	サステナグロースカンパニーをもっと。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。 ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。



お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。

セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113186>



リフォーム業界

Road to

30億

円

地域コングロマリット戦略

セミナー

東京会場
2024年
6月26日水
14:30~17:00
船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO





ヤマタホールディングス株式会社
代表取締役 山田 雄作 氏

22万人商圏で36億!



クローバー住工房
新築住宅事業



ヤマタリフォーム
リフォーム事業



やまた不動産Labo
不動産事業



HOME & ASE
新築不動産事業



moco lifestyle store
カフェ&雑貨事業
※展開ブランドの一部

鳥取県東部エリア(人口22万人)を中心に
ホールディングス+5事業会社、12ブランドを展開
地域における圧倒的一番企業を目指し躍進中
今回、特別にその戦略についてご講演頂きます

リフォーム業界 地域コングロマリット戦略

お問い合わせNo. S113186

主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
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

鳥取という地域への愛と感謝を忘れず、常に経営の中心に据えて展開。



鳥取県東部エリア商圈
人口22万人にて、2008年
に新築住宅事業の展開を
本格的に開始して、15年
間で売上36億円を達成。

その事業ドメインは新築住宅事業、不動産仲介事業、デベロッパー事業、リフォーム事業、ハウスクリーニング事業などの住宅関連にとどまらず、カフェ&インテリア事業など多岐に渡り、現在12ブランド展開中。

事業展開において特徴的なのはその成功確度の高さにあると言える。

新築住宅事業であるクローバー住工房については鳥取県内で100棟ほどの着工棟数であり、県下一番企業レベルにある。

リフォーム事業においても2022年
新規立ち上げにも関わらず2030年度
売上目標を10億円にしている。

また、県内におけるブランディングとしてスポーツパークのネーミングライツ獲得や、地域社会貢献活動として「キッズマネースクール」、「とっとり転職の相談窓口」、「鳥取経済新聞」、「DX学校」等ヤマタグループと地域社会との関係を向上させ、鳥取の地域活性を目的とした活動と、持続的な地域発展を目指した、新たなソリューションを展開している。



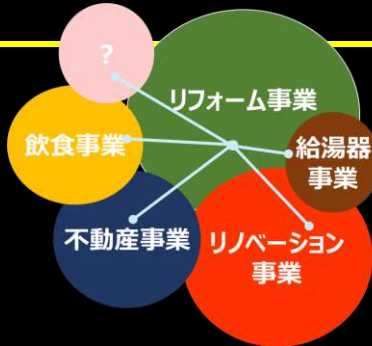
2015年にはホールディングス化し、現在傘下に5つの事業会社を設立。2030年までに5人の社長を誕生させるというビジョンのもと、2030年のグループ売上50億円を目指して躍進中である。

会社の業績はこれくらいで良いよ・・・そのような経営者の声を聞くこともありますが、社員の皆さまの幸せや地域貢献を考えると規模・業績の拡大は経営者の役割であると考えます。

では、どうすれば良いのか・・・まずは目的を明確にすること、何のために会社の業績をあげ、規模を拡大するのか。次にその目的を叶える目標を創り、その目標を達成するための階段・ステップを創っていく事です。
ここでは大きく3つの戦略について触れていきます。

事業戦略

Point I : ○年後に○億円を目指すと決める
ところからスタートします。この時点での大きなポイントは積み上げではなく、最終目標から逆算した計画を作成することです。
Poin II : 現業を複数店舗展開することも重要ですが、エリアを広げすぎずに複数業態・複数業種の展開を検討することも必要です。



人財戦略

役割別	事業計画	事業計画	事業計画	事業計画	事業計画
経営者	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行
役員	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行
部長	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行
課長	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行
社員	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行	事業計画の策定・実行

Point I : 事業計画と連動した組織の拡大イメージを持ち、それに伴う人財採用と育成を進める必要があります。
Point II : 階層別にこういったことを身に付けて欲しいかの育成スキルマップを計画します。階層×テーマ別に身に付けるスキルや知識を明確に人財育成します。

DX戦略

Point I : 単にDXツールを導入することではなく、何のために、何を効率化するために、どのDXツールを使うのか。この点を整理することです。
Point II : 集客・営業、施工管理などのフロント業務はもちろん、人事、評価、経理などのバック業務も揃えます。

	集客・営業DX	施工管理DX	経理管理DX
デジタル化	資料集、集客ツールからデジタルにシフト 紙での集客からデジタル		
デジタル化	集客プロセス (KPI) のデジタル化 集客管理一元化	管理ツールによる 業務効率化 (施工管理 受発注)	管理ツールによる 業務効率化 リアルタイムでの 財務状況把握
デジタル化	経営計画活動の自動化 重要情報の通知 データに基づいた指示	施工管理現場の 拡大	リアルタイム財務 状況把握に役立つ 機械的業務

今回のセミナーではゲスト企業の事例や弊社がこれまでコンサルティングしてきた事例やデータをもとにして、30億企業化を図るためのベストプラクティスをお伝えさせていただきます。

お席に限りがございますので、お早めのお申込みをお待ちしています。

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

