

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。

平均単価300万円！高単価リフォーム攻略セミナー

お問い合わせNo. S115200

開催要項

東京会場にてご参加

お申込み期限 銀行振込み：開催日6日前まで・クレジットカード：開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます

日時・会場

2024年7月25日(木) 14:30 ▶ 17:00
(受付 開始時刻30分前～)

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二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
※[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。

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)

●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。●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。

●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。クレジット決済が可能です。
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.115200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
Funai Soken

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。

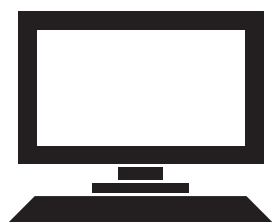
お申込み方法

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
お申込みくださいませ。



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/115200>



「単価が低い」「相見積・価格競争が激しい」

現状を打破し成長する
今後の飛躍ヒントを
お探しの方、必見！

東京会場

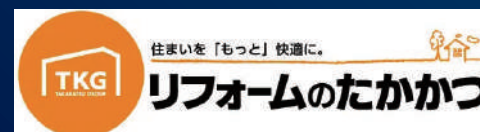
2024年 7月25日(木) 14:30 ~ 17:00
(受付 開始時刻30分前～)

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

平均単価 300万円
高単価リフォーム

契約率60% 完工粗利率35%

リフォーム年商20億円！
タカカツリフォームの戦略を大公開



3拠点9億円

新規平均単価300万円
契約率60%

3拠点11億円

新規平均単価100万円
契約率80%

2024年の飛躍に向け、今すぐご開封ください！



株式会社タカカツリフォーム
取締役社長 戸ヶ瀬 弘氏

主催

平均単価300万円！高単価リフォーム攻略セミナー

お問い合わせNo.S115200

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 Funai Soken

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



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。) → 115200

平均単価300万円×6拠点でリフォーム年商20億円

持続的成長を続けるタカカツリフォームの戦略を大公開!!

株式会社タカカツリフォームのご紹介



リフォームのたかかつ3店舗
ハピラク(単独店)1店舗
ハピラク・イエガード(複合店)2店舗

6拠点

今期20億円ペース

株式会社タカカツリフォーム

取締役社長

戸ヶ瀬 弘 氏

2006年に新卒で株式会社タカカツリフォームに入社。リフォーム事業部長を経て、2022年取締役社長へ就任。「お客様に喜んで頂く為に、仲間と本気になって楽しく仕事をする事」をモットーに邁進している。



商圏	6拠点 70万人商圏
創業	2009年
売上高	リフォーム売上 20億円
社員数	72人
リフォームの展開ブランド	【ハピラク】 水廻りリフォーム 【イエガード】 外壁・屋根塗装 【リフォームのたかかつ】 LDKリフォーム

リフォームのたかかつ
(LDKデザインリフォーム)

新規
平均単価 **300万円**



LDKリフォームや間取変更、増改築を中心に平均単価200~300万円の高単価案件を受注!ショールームを中心とした差別化で価格競争からも脱却し1人前営業の次なるステージづくりが可能

ハピラク
(水廻りリフォーム)

新規
平均単価 **100万円**



工期と単価のバランスが良いキッチン・浴室・トイレ洗面などの50~100万円のリフォームを中心に行うことで回転率が良く、売上が安定!未経験中途や新卒でも経験を積みやすく人が育つ環境づくりが可能

イエガード
(屋根・外壁塗装)

新規
平均単価 **160万円**



手離れの良い平均単価100~120万円で粗利率40%以上の塗装工事を月に20棟以上契約する高収益モデル!屋根カバー・葺き替えなどのメニュー付加により更なる高単価受注が可能

見どころ
1

平均単価単価300万円を実現するマーケティング手法

point **1**

予算帯理論を活用した商品ラインナップ

point **2**

目線があがり提案がしやすい
LDK空間を体感できるショールーム

point **3**

チラシ×WEB×SNS×店舗の網の目販促



見どころ
2

商圏内で売上最大化し営業利益率を上げる多ブランド戦略

point **1**

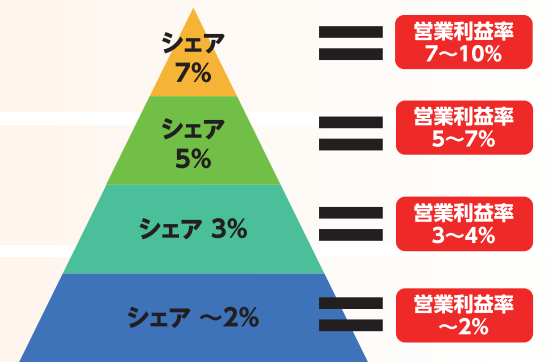
営業利益率は商圏内のシェアに比例する

point **2**

ニーズ・客層が細分化している
今の時代に合うのは専門店の複合化

point **3**

専門店の複合化することで
集客も営業・育成もしやすくなる



講座	講座内容
第1講座	リフォーム業界動向と有力リフォーム会社を取り組み始めている新業態とは 競争激化で今後の展開に悩む経営者必見!!リフォーム業界動向から今後の展開を予測し、有力リフォーム会社を取り組み始めている新業態・ビジネスモデルについてお伝えします。
第2講座	特別ゲスト講座 6拠点、3ブランドでリフォーム年商20億円を達成するタカカツリフォームの事業戦略についてお話しいただきます。
第3講座	平均単価300万円を実現するビジネスモデルとは 成功企業の取り組みの中から、①平均単価300万円②契約率50%超③粗利率33%超を実現する商品・販促づくりと営業の仕組みづくりについて解説します。
第4講座	まとめ 本セミナーでご紹介した戦略を実践するにあたって知っておいていただきたいリスクや陥りやすい失敗ポイント、そしてそれらを回避するための対策についてお伝えします。

このような方にオススメ

- ✓ 全国のリフォーム会社の成功事例が知りたい
- ✓ 価格競争に巻き込まれず契約率を上げる方法が知りたい
- ✓ 社員が育つ仕組みが知りたい
- ✓ 高単価リフォームを集客する方法が知りたい
- ✓ リフォーム事業を成長させるための「次の一手」を模索している