

【Web】窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

講 座	セミナー内容	
第1講座	高回転&高粗利! 1拠点年商1億円、営業利益10%の窓サッシ専門店ビジネスモデルとは BtoCの住宅リフォームマーケットで、窓サッシとカーポートに専門特化することで、大手リフォーム会社や工務店と競合せず業績アップに成功している中小企業の成功事例を解説します。	
	株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ チーフコンサルタント 榎原 稔記 千葉県千葉市生まれ。大学在学時はマーケティング・統計学を専攻し、EコマースやSNSマーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行なっている。なかでも超・小商圏でも参入可能な小商圏ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店（1DayReform）におけるWeb・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、Web集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行なっている。	
第2講座 	地元のサッシ工事業の後継ぎとして選んだ「窓・ドアリフォーム専門店」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス サッシ工事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか?」をお話しいただくとともに、同社が展開した「窓・ドアリフォーム専門店ビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。	
	唐津トーヨー住器株式会社 代表取締役 北村 隼人 氏 佐賀県唐津市に本社を置く1950年創業の建具工事業会社。前期の売上高は1.8億円。新築着工棟数の減少によるBtoB売上縮小を見据え、今後の収益の柱としてBtoCリフォーム事業の本格参入を決意。2023年1月に窓・ドアリフォーム専門事業を立ち上げに踏み切る。立ち上げわずか3カ月で新規顧客年商が+7,000万円ペースにまで成長。BtoCリフォーム年商1億円突破を目指し、業績アップに向けて好調なスタートを切っている。今後はBtoB売上縮減に悩む同業他社のモデル企業となるために、トップランナーとして業界をリードしていく存在を目指す。	
第3講座	【モデル企業解説】BtoC集客を最大化する集客方法を徹底解説 今まで一般顧客向けの販促を行ってこなかった企業でも、即時集客を可能にする集客ノウハウを解説します。また、2024年に実施されたリフォーム補助金の活用事例から、2025年に取り組むべき補助金活用集客を提言いたします。	
第4講座	新規ビジネス参入時に知っておくべきリスクと対策 新規事業の立ち上げは良いことばかりではありません。今回ご紹介したビジネスモデル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と、それを回避するための対策についても事例をもとにお伝えします。	
	株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人 福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、興業種（住宅、不動産、建材卸、専門工事業）からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化（Web）、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。	

開催要項

開催日時	2025年 2月 7日(金) 2月 8日(土) 2月 10日(月) 14:30~17:30（ログイン開始:開始時刻30分前~）	※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。	
		開催方法 オンライン開催 お申込み期日 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。	
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	●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（ID: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

	【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。
	【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/122679 船井総研ホームページ（https://www.funaisoken.co.jp）に右上検索窓に「122679」をご入力し検索ください。

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）
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

【年末年始休業のお知らせ】2024年12月26日正午~2025年1月7日まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次で回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

元請け化を狙うサッシ・建具工事会社の経営戦略



オンライン開催

2025年 2月 7日(金)
 2025年 2月 8日(土)
 2025年 2月 10日(月)
 14:30~17:30（ログイン開始:開始時刻30分前~）

気軽に
参加しやすい
**オンライン
セミナー**

超 大型補助金 徹底活用 成功事例 集客 30 連発 セミナー



2025年の飛躍に向けて

窓・ドアリフォーム元請け化に向けた集客媒体の構築（HP・チラシ）や、補助金を活用した集客事例など **ここでしか聞けない成功事例**をお伝えします。

【Web】窓・ドアリフォーム専門店ビジネスモデル参入セミナー

お問い合わせNo.S122679

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

セミナーのお申込みはこちら➡

※セミナー開催時に補助金内容が一部変更となっている場合がございますので、予めご了承ください。



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。）➡ **122679**

2025年度
も使える

過去リフォーム補助金 成功企業の集客事例30連発大公開

下記に当てはまる **事業者** の皆様はご参加ください。

- ✓「**自社でも補助金を活用して集客したいが、その方法がわからない**」
- ✓「**法人の販売量が減って、利益率も減少している**」
- ✓「**窓・サッシ工事会社の将来を考えた時、新たな収益の柱が欲しい**」
- ✓「**収益性の高い元請売上比率をもっと高めたい**」
- ✓「**エンドユーザーからの反響を増やす方法を知りたい**」
- ✓「**業績好調な同業他社の取り組みを知りたい**」

知識ゼロ・BtoC未経験でもできる、成功企業の**BtoC強化戦略**を大公開

①補助金を徹底活用した集客手法+補助金終了後も 集客を落とさない方法

- 自社集客だけで月間70件の元請け集客を実現するために必要なのは『三位一体戦略』を実践するだけ！
- 効果的なチラシやHP、店舗の作り方を成功事例を基に徹底解説！
このセミナーに参加すれば、即効果が見込める販促戦略がまるわかり。



②営業未経験でも即戦力化。成功企業の営業手法とは？

- BtoC営業未経験の既存社員を即戦略化するキーワードは、『脱属人化』。その方法と活用ツールを特別に大公開！
- 案件増加により不安要素となる『営業管理』『配客体制』に関しても実際の成功企業の取り組み事例を基に徹底解説。



③成功事例企業がゲスト講師としてご登壇。 成功者の生の声をお届け！

- 特別ゲスト講師として、実際に窓ドア専門店に取り組まれている唐津トヨー住器株式会社 代表取締役 北村隼人氏にご登壇いただきます。取り組みを開始した背景、取り組みの中での苦労、今後の事業戦略など、余すところなくお話しいただきます。



人口7万人の地方商圏で

元請売上**1億円**のビジネスモデル

BtoC強化成功事例を一挙公開！



当日は事例の**成功ポイント**を詳しく解説いたします！
セミナー当日の内容はこちら！（一部抜粋）

ポイント
①

補助金需要を取りこぼさず集客する販促手法

ポイント
②

超効率営業を可能にする！成功企業の商圏設定方法

ポイント
③

**新規反響率1/2,000！
補助金訴求型メニューチラシの作り方**

ポイント
④

**窓・ドアリフォーム特化のホームページと
高反響を生み出すショールームの作り方**

ポイント
⑤

**窓・ドアリフォーム専門特化！
粗利率40%超企業の商品設計方法を大公開！**

ポイント
⑥

**オープンマーケットで高粗利をつくる！
法人に依存しない販売手法**

ポイント
⑦

営業未経験でも無理なく売れる！営業ツール大公開！

ポイント
⑧

既存人員で開始した成功企業の運営手法

**まだまだあります！
続きはセミナーでご確認ください！**