

- ☑アフターメンテ事業の生産性を高めたい
 - ☑新築以外の事業を強化したい
 - ☑既存オーナーからリフォームを獲得したい
- と考えている**住宅・工務店業界**向け

アフターメンテ事業

2025年2月20^木日・21^金日・24^月日

オンライン開催 15:00~17:00
(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

高収益化セミナー

事例 紹介

アフター部門が既存オーナーから**リフォーム**年商4億円、
新規客からさらに**10年商7億円**増やしたビジネスモデル



ヤマサハウス株式会社 (鹿児島県)



代表取締役社長
森 勇清 氏

**鹿児島トップクラスの
老舗ビルダー企業が、
リフォームでも県No.1に!**

★出典: リフォーム産業新聞2024年12月24日
<https://www.reform-online.jp/news/reform-shop/26028.php>

※当日のゲスト講師登壇はございません。同社の取り組み事例を
株式会社船井総合研究所の担当コンサルタントが解説させていただきます。

住宅会社の未来を切り砕く!! 成長する**アフター部門**のつくり方

主
催

新築アフターリフォーム生産性向上ビジネスセミナー



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Fundai 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

お問い合わせNo.S123948



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。

123948

【新築売上不振＆アフターメンテ部門の生産性】2つの課題を乗り越える 新築アフターリフォームで増収増益戦略

事例紹介

新築のアフターメンテナンス部門から
スタートしたリフォームビジネスが、
県No.1 年商12億円事業に！

※出典：リフォーム産業新聞2024年12月24日<https://www.reform-online.jp/news/reform-shop/26028.php>



新築ビジネスに力を入れてきた会社が、
年間完工棟数179棟、累計10,000棟超の
地域密着型有力ビルダー（鹿児島県）



積極的なリフォーム需要の掘り起こしを行う前は、新築オーナーからのリフォーム売上は現在の1/3以下だった。つまりそれだけの売上が他社に流れていたことになる。

アフター経由でリフォームを掘り起こし、
■ 10年点検時に「20年延長保証のためのリフォームパック」を提案する仕組み
■ 顧客管理システムを基に、築年数に応じた提案（防蟻、塗装など）
■ 点検・メンテ・営業の3役割で連携

**売上
4億円**



リノベーション事業と水まわりリフォーム事業を立ち上げて新規需要も獲得！
■ 水まわり展示の自社ショールーム
集客で3年で新規売上＋4億円、
新築営業からの異動社員が活躍
■ リノベ業態は平均単価1500万円

**売上
7億円**

新築OB顧客を基盤としたリフォーム事業の中心となるのが、アフターメンテナンスを担う「グッドエイジングサポート事業部」です。当事業部は「①点検担当：定期点検を通して顧客との接点を維持」、「②メンテ担当：トラブル対応で顧客の信頼を獲得」、「③リフォーム担当：築年数に応じたリフォーム提案で売上を創出」という3つの役割で構成され、三位一体となって顧客との長期的な関係構築を図っています。10年前はメンテ担当がリフォームも兼任していましたが、需要増加に伴いリフォーム担当を新設し、外壁塗装DMや保証延長セミナーなどの施策を導入することで、新築OB顧客からのリフォームを活性化させてきました。当社の事例が、皆様のアフターメンテ部門を収益の柱へと変革し、安定的なリフォーム売上を実現するための参考になれば幸いです。



ヤマサハウス株式会社
グッドエイジングサポート事業部
部長 高崎 大作 氏

セミナー内容を一部抜粋！

詳細が気になる方はぜひお申込みください

- ヤマサハウスが新築オーナーからのリフォーム受注を増やした「アフターリフォーム」「水廻りリフォーム」「リノベーション」各ビジネスモデルの組織体制、集客方法、立ち上げプロセス
- メンテナンス対応や小工事案件から、3割以上の確率で単価100万円以上のリフォーム依頼を掘り起こしたセールス方法



- 営業未経験者やシニアの活用も可能！「稼げるメンテナンス部門」にするための人員体制モデルとKPI設定、評価方法
- 「CRM」を構築・運用して、既存顧客のリフォーム需要を逃さずに売上に繋げている会社のシステム設計事例と運用事例
- 住宅会社のリフォーム事業の多くは、ビジネスモデルの設計を間違えているから利益が出ない
- 新築事業の延長線上でリフォーム事業に取り組む会社が伸び悩む理由

このような方におすすめ

- アフターメンテナンス部門の収益化に悩んでいる事業者の方
- アフターメンテナンス部門の業務効率化を図りたい事業者の方
- リフォーム事業の売上拡大を目指している事業者の方
- 営業担当者とアフターメンテナンス担当者の連携を強化したいと考えている方

セミナーで学べること

- 収益を生み出す新築アフターリフォームの業態
アフターメンテナンスを起点とした、収益性のあるリフォーム事業の構築方法を、成功事例を交えて具体的に解説します。「顧客満足度向上」「効率的な業務体制」「安定収益の確保」を三位一体で実現する、最新のビジネスモデルを学びます。
- 優良顧客を育成する関係構築・リピート促進
顧客との長期的な信頼関係を構築し、優良顧客へと育成するノウハウを学びます。リフォーム需要を喚起し、リピート率を高めるための効果的な戦略を提言します。
- 最新ITツールで効率的に見込み客を発掘・育成
顧客情報を一元管理し、的確なタイミングでリフォーム提案を行う方法を学びます。デジタル活用で見込み客の発掘・育成・成約率向上に繋げる手法を提言します。
- 組織全体で成果を上げる連携強化ノウハウ
アフターメンテナンス部門と営業部門の連携を強化し、相乗効果を生み出すための仕組みを学びます。情報共有、コミュニケーションを円滑化し、全社的な目標達成を促進するための方法を習得できます。

事例企業が実際に取り組んだ内容を基に、具体的な戦術や数値モデルまでお伝えします

建築工事業界 支援歴13年
支援実績数累計170社※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む

メンテナンス＆機器交換特化型の
リフォーム事業立ち上げ支援実績18社

セミナーで余すことなく
徹底解説いたします。
ぜひご参加ください。



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
マネージャー 齋藤 勇人



株式会社船井総合研究所
住宅・リフォーム支援部
チーフコンサルタント 谷 清

アフターメンテナンス部門の収益化に課題を持つ 住宅事業者方必見です

顧客満足度向上と効率的な業務体制を両立させる方法

優良顧客を育成し、安定的な収益を確保する戦略

最新のITツールを活用した見込み案件づくり・成功事例から学ぶ実践的なノウハウ

新築アフターリフォーム生産性向上ビジネスセミナー

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日程をお選びください

日程
会場

2025年
2月20日(木) 21日(金) 24日(月)
15:00～17:00 (ログイン：開始時間30分前～)

費用

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

※会員価格は、各種研究会、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Plan)へご入会のお客様のお申込みに適応となります。

【会場】

オンラインにて開催

※本講座はオンライン受講となっております。ご了承ください。
※セミナーご参加方法の詳細は
「船井総研 Web 参加」で検索ください
※諸事情により受講いただけない場合がございます。

・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
・申請締切日：※祝日や連休により変動する場合もございます。

【セミナー参加者特典】新築アフターリフォーム 無料経営相談

貴社の商圈や組織・人材の状況を基に、新築アフターリフォームの成功率や売り上げシミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください

講座

内容

第1講座

アフターメンテナンス部門が年商4億円のリフォーム売上を作る住宅会社の仕組み

新築OB顧客10,000件から年商4億円ものリフォーム売上を生み出している会社のアフターメンテナンス部門の具体的な仕組みや体制について解説します。(事例：ヤマサハウス株式会社 鹿児島県)

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 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、異業種（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。



第2講座

アフターメンテナンス部門の収益性を高めるリフォームビジネスモデル解説

アフターメンテナンスを起点とした顧客との長期的な関係構築、収益性の高いリフォーム事業の構築、効率的な業務体制と成功事例の紹介など、住宅会社のアフターメンテナンス部門を収益の柱に変えるリフォームビジネスモデルを解説します。アフターメンテナンス部門の収益化に課題を持つ住宅会社は必見です。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 1DayReformチーム チーフコンサルタント

谷 清

東京都江戸川区生まれ。大学在学時は経営学を専攻し、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（1 Day Reform）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っている。



お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取っていただき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。

※お申込に関してよくあるご質問は「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)

※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

【船井総研研究会事務局】

E-mail: Seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研 123948

検索

【ホームページURL】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123948>

