

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。

店舗・オフィスリフォーム 集客最大化セミナー お問い合わせNo. S124255

開催要項

オンラインにてご参加

お申込み期日 ※祝日や連休により変動する場合がございます
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

日時・会場

2025年 3月19日(水)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月20日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月21日(金)	開始 10:00 ▶ 終了 12:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月22日(土)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込 5,500円) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込 4,400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(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みにも適用となります。

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.124255を入力、検索ください。

お問い合わせ

 サステナブル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**
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」と検索しご確認ください。

お申込み方法

右記のQRコードを読み取りいただき
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/124255>

リフォーム 内装工事業界向け

オンライン開催

2025年 3月19日(水)	10:00~12:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月20日(木)	13:00~15:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月21日(金)	10:00~12:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)
2025年 3月22日(土)	13:00~15:00	(ログイン開始: 開始時刻30分前~)

紹介に頼らず自社で集客する

オフィス・店舗

リフォーム

集客最大化セミナー

専門ブランド構築・専門マーケティングで継続的に新規集客する!

成功事例
を続々
輩出

成功ポイント3つ

- ① 新規がとれる**専門HP・専門ブランド構築**
- ② **WEB広告・紙DMをもちいた網の目販促**
- ③ **大手ゼネコンに負けない商品戦略**

2025年の飛躍に向け、今すぐご開封ください!

主催

店舗・オフィスリフォーム 集客最大化セミナー

お問い合わせNo. S124255

 サステナブル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
情報を
スマホで!



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。) → 124255

必見!市場規模9兆円超の店舗・オフィス(非住宅)リフォーム攻略セミナー

店舗・オフィス(非住宅)リフォームに参入すべき3つの理由

① 店舗・オフィス(非住宅)リフォームは『超巨大』マーケット

店舗・オフィス(非住宅)リフォームと言ってもその内容は多岐にわたります。ここで言う店舗・オフィス(非住宅)リフォームは店舗、オフィス、クリニック(診療所)、フィットネスジム、エステ等サロン、工場、倉庫のリフォームを指しています。

この店舗・オフィス(非住宅)リフォームに参入すべき一つ目の理由は、市場規模の大きさにあります。個人住宅向けのリフォーム市場規模が約7兆円であるのに対し、**店舗・オフィス(非住宅)リフォーム市場も約9兆円**とされています。(国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」より)船井総合研究所独自試算のマーケットサイズ(人口一人当たりが1年間に使うお金)でも個人住宅向けリフォームが36,590円に対し**店舗・オフィス(非住宅)リフォームは29,399円**と考えられており、巨大な市場が存在しているというのが一つ目の理由です。



② 店舗・オフィス(非住宅)リフォームは『空白』マーケット

店舗・オフィス(非住宅)リフォームに参入すべき二つ目の理由は、専門店の少なさにあります。店舗・オフィスリフォームや、クリニック(診療所)リフォーム、工場・倉庫改装など、**非住宅に専門特化して集客している会社はごくわずか**しかありません。

船井総合研究所のReformビジネスグループでも「都道府県名×○○リフォーム」で各県を検索し4000件超のサイトを閲覧しましたが、ほとんどのサイトは地場の建設会社や工務店の施工事例ページがヒットしているだけでした。市場規模は大きいのに専門特化している会社が少なく、今からの参入でも遅くないというのが二つ目の理由です。



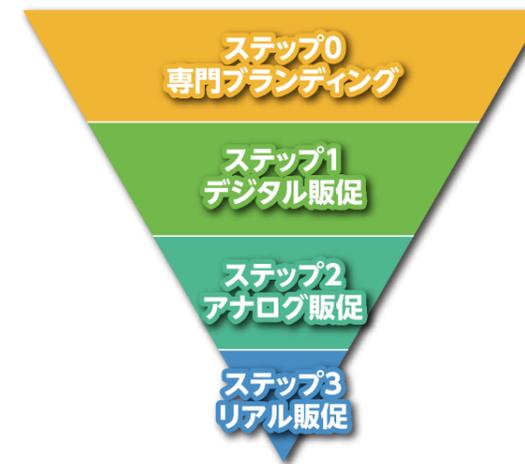
③ 店舗・オフィス(非住宅)リフォームは『時流に乗れる』マーケット

店舗・オフィス(非住宅)リフォームに参入すべき三つ目の理由は、これから需要が増えていく可能性が大きいマーケットということです。働き方改革やコロナ禍を通じて急速に変化している労働環境を背景に、オフィスリフォームの需要は堅調に推移しています。また、工場・倉庫についても、1970年代に建てられたものがメンテナンスや建て替えの時期を迎えています。

さらに、**福祉施設の数も平成元年からの30年でおよそ100倍にもなっており**、その改修やリフォームの時期が来ています。

個人住宅向けリフォームの市場も微増傾向です。しかし、工務店や大手ビルダーが本格参入し競争が激化しています。そのような環境だからこそ、「**市場規模が大きく**」「**競合が少なく**」「**今後も伸びるマーケット**」の店舗・オフィス(非住宅)リフォームに今こそ、いち早く参入すべきなのです。本セミナーではこの法人向けリフォームのビジネスモデルや集客方法について徹底解説していきます。

店舗・オフィス(非住宅)リフォーム専門店の起ち上げは簡単3ステップ!



店舗・オフィス(非住宅)リフォームのマーケットを攻略するには、まずは集客を最大化することです。集客最大化のための取り組みは3ステップに分けることができます。

まずはデジタル販促体制の構築、次にアナログ販促の構築、最後にリアル販促体制の構築の順で取り組むことをお勧めします。このステップ1のデジタル販促体制の構築とステップ2のアナログ販促体制の構築までを行うことで、商圏内シェア5%の7億円(50万人商圏)を目指すことができます。セミナー当日は、各ステップの中でどのようなことを行うべきかとその理由を詳細にご説明します。

本セミナーで学べるポイント

- POINT 1** 店舗・オフィス(非住宅)リフォームの全体像がわかる! 9兆円の店舗・オフィス(非住宅)リフォーム市場の中で、オフィス・店舗・クリニック・福祉施設など狙うべきターゲットの明確化と、ビジネスモデル・PL損益モデルの解説を行います。
- POINT 2** 店舗・オフィス(非住宅)リフォームの事業計画がわかる! 店舗・オフィス(非住宅)リフォームビジネスの数値シミュレーションや人員計画など、事業計画づくりに役立つデータを紹介します。また、組織づくりのポイントについても解説します。
- POINT 3** 店舗・オフィス(非住宅)リフォームの集客手法がわかる! 店舗・オフィス(非住宅)リフォーム需要には、どうすればアプローチできるのか?WEB、チラシ(DM)、そして意外ですが堅実なその手法について解説します。
- POINT 4** 店舗・オフィス(非住宅)リフォームの差別化手法がわかる! 店舗・オフィス(非住宅)リフォーム市場で、商圏エリアで地域一番店になるための、専門店化ブランディング・差別化手法をお伝えいたします。
- POINT 5** 店舗・オフィス(非住宅)リフォームの実態! 事例企業の成功手法をもとに、店舗・オフィス(非住宅)リフォームの実態をお伝えいたします。

このような方におすすめ

- ✓ 市場規模9兆円超、店舗・オフィス(非住宅)リフォーム事業に関心のある方
- ✓ 元請化したいが、集客・営業のしくみやノウハウがない施工会社の方
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたい方
- ✓ 仕事の仕組み化を進めて離職対策をしたい方
- ✓ 生産性を上げて利益率を上げたい方

講座	講座内容	講師
第1講座	店舗・オフィスリフォーム市場の時流予測分析・攻略法 店舗・オフィスリフォーム市場の2025年の時流と、市場の全体像、集客を増やすポイント、事業計画等について解説します。	株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ シニアコンサルタント 西村 諒
第2講座	店舗・オフィスリフォーム新規集客手法 紹介営業が当たり前のBtoBリフォームマーケットで、元請け集客化のための方法をお伝えいたします。成果がでるアナログ&デジタル集客手法と具体的な取り組み、成功事例を徹底解説します。	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 村上 圭
第3講座	まとめ講座 本講座終了後、すぐに成果を出していただくための、取り組みステップを整理していただきます。	株式会社船井総合研究所 Renovationビジネスグループ シニアコンサルタント 吉川 顕