

リフォーム会社向け機器交換集客力復活セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	2025年! リフォーム業界時流予測 ライフサイクルから読み解く!リフォーム・住宅業界の打つべき対策を解説。 なぜいま、設備交換リフォームが狙い目なのか? 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ リーダー 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 	モデル企業が取り組む、「人が育つ」機器交換リフォーム集客戦略とは たったの3年で、月間集客数70件・リフォーム年商1.4億円を突破するほどまでに成長させた実際の取り組みをお話いただきます。 株式会社カナメ 代表取締役 矢端 要一 氏 群馬県前橋市に本社を置くLPガス販売店。代表に就任して約1年後に東日本大震災を経験。その際に東北のガス販売店の応援に訪れ、事業存続が困難な状況でありながら、地域のために存続を即決した姿勢を見て「地域のガス供給業者としての使命感」をあらためて感じ、地域に必要とされる会社を目指してきた。現在ではガス事業にとどまらず、地域の生活を支えるリフォーム専門店として、住宅設備の取り付け、修理を中心にリフォーム事業を成長させる。わずか3年で年商1.4億円2店舗を構えるまでに急成長している。 
第3講座	機器交換における集客力を復活させるリフォームビジネスモデルとは ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つひとつご紹介いたします。 株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ 高木 佑哉 神奈川県横浜で育ち、青山学院大学理工学部経営システム工学科卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後住宅リフォーム業界に従事し、多くの企業へ住宅リフォーム事業の新規立ち上げや業績向上のコンサルティングを実施している。圧倒的地域一番店づくりのサポートを志し、有カリフォルム会社においてビジネスモデルの導入や組織の仕組みづくりを行うだけでなく、異業種(不動産、新築、ガス)からの参入も経験している。マーケティング領域(チラシ・WEB)～営業組織マネジメントまで幅広く実行と提案しており、多くの企業の業績改善を行っている。 
第4講座	本日のまとめ 今後勝ち残る会社になるために、地方のリフォーム会社が“いま取り組まなければならないこと”を、全国の成功事例をもとにお伝えいたします。 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番店や有カリフォルム会社において、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。 

開催要項

開催日時	2025年 3月 6日(木)	※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
	3月 7日(金)			
	3月 8日(土)			
	14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)			
受講料	一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円) / 一名様	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。	
●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

	【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/124697 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に「124697」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。



- ✓ 機器交換案件が減少している
- ✓ 新人育成に適した反響を増やしたい

オンライン開催

2025年
3月6日・7日・8日
全日14:30~17:30 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
**手軽でリーズナブルに参加できる
オンライン開催**

リフォーム業界向け 機器交換 集客復活 セミナー



**月30件の機器交換案件を
創出する専門サイトを公開!**



特別ゲスト講師

株式会社カナメ
代表取締役 **矢端 要一 氏**

**未経験の新人営業が3年で1億円
売れるようになりました!**

リフォーム会社向け機器交換集客力復活セミナー

お問い合わせNo. S124697

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



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。) → **124697**

他では絶対に聞けない!セミナーで学べること一覧&ゲスト講師事例

機器交換における集客力を「復活」させたい経営者必見のコンテンツをご用意!

下記に当てはまる方はご参加ください。

- ✓「新人育成に必要な『機器交換案件』が減少している」
- ✓「手離れのいい設備交換案件を増やしたい」
- ✓「ホームページはあるけど、お問い合わせが全然来ない」
- ✓「水廻りリフォーム案件自体の集客が減少している」
- ✓「水廻りリフォームの受注を増やしたいチラシや紹介だけで限界を感じている」
- ✓「業績好調な同業他社の取り組みを知りたい」

Webを中心とした機器交換集客の成功企業のマーケティング戦略を大公開!

①お問い合わせを増やすために知るべき「ホームページを改善する5つのポイント」とは?

お問い合わせを増やすためのホームページ改善ノウハウを、デザイン、構成、コンテンツ、導線設計、モバイル対応など、多角的な視点から解説します。また、どのようなコンテンツを顧客に向けて発信し、顧客とのエンゲージメントを高めていくべきか、コンテンツマーケティングの手法を学びます。



②機器交換リフォームに特化したSEO対策とは?

機器交換リフォームに関連したWeb検索において上位表示するためのキーワード選定、コンテンツ作成、サイト構造の最適化など、SEO対策の基礎から応用までを網羅的に解説します。また、明日から使える基本的なSEO対策ノウハウをお伝えさせていただきます。



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!

特別ゲストとして、機器交換リフォーム専門店に取り組まれている株式会社カナメ 代表取締役 矢端要一氏にご登壇いただき、Webを中心に機器交換を集客するために行ったこととその背景、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させていただきます。



特別ゲスト講師 株式会社カナメ 代表取締役 矢端 要一氏

月30件の機器交換案件を創出する専門サイトを公開!

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)

- 成功ポイント ① 最短3カ月で主要キーワードの検索順位が1位に!
成果を機器交換リフォームに特化したSEO対策
- 成功ポイント ② 反響獲得単価15,000円!
成果を上げるリスティング広告運用術
- 成功ポイント ③ 集客トレンドに追いつく! SNSで集客力を高める戦略立案とその施策
- 成功ポイント ④ 高反響を実現するための設備交換特化の専門ホームページの作り方
- 成功ポイント ⑤ 継続的にお問い合わせを増やすための、分析ツールを活用したホームページ改善手法
- 成功ポイント ⑥ 粗利率40%~を生み出す商品設計と販売手法
- 成功ポイント ⑦ 営業未経験でも無理なく売れる! 営業ツール大公開!
- 成功ポイント 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!