

リフォーム会社が 社員の平均年収を700万円にする方法

講座	セミナー内容
第1講座	なぜ今、「平均年収700万円」なのか リフォーム会社がこれから成長するためには、「社員の平均年収を高める経営」が必要です。その理由と進め方について、成功事例を交えてお話します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 ディレクター 井手 聡
第2講座	社員の成長スピードと生産性を飛躍的に高める方法 生産性を高め、給料UPと経常利益率UPを実現するためには、「基礎戦力」の底上げが欠かせません。DXやAIも駆使した社員の成長スピードUP法をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 シニアコンサルタント 矢川 魁人
第3講座	「インフレ新時代」におけるリフォーム会社の成長戦略 ブランディングとエンゲージメント強化で高収益化と社員平均年収700万円を実現。採用・定着で社員数を増やし、成長を続ける経営戦略について、詳しくお話します。 株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 ディレクター 井手 聡

開催日時

2025年 **9月24日(水)**
9月25日(木)
9月26日(金)
13:00～15:00(ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

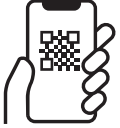
お申込み期日

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 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/131651>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「131651」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。

社員が採用できない、離職する…

インフレ新時代、
会社を伸ばすには
これしかない!

オンライン開催
2025年 **9月24日(水)・25日(木)・26日(金)**
開催時間 13:00～15:00(ログイン開始:開始時刻30分前～)
※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。



リフォーム会社が 社員の平均年収を 700万円にする方法

生産性UP → 給料UP → 経常利益UP を

実現する経営戦略が2時間でわかる

全国のモデル会社事例をご紹介します!

- 経常利益の25%を分配する制度で平均年収700万円!離職率4%!
- 「チーム制」で生産性UP、店長の平均年収860万円!離職率7%!
- 法人客強化で無販促安定受注、平均年収605万円!離職率6%!



リフォーム会社が社員の平均年収を700万円にする方法セミナー

お問い合わせNo. S131651

主催



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
スマホでチェック!



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。) → **131651**

2024年から始まったインフレ新時代 会社を伸ばすにはこれしかない!! リフォーム会社が社員の平均年収を700万円にする方法!!



こんなお悩み・
課題はありませんか?

- ☑ 人材採用ができずにお悩みの方!
- ☑ 社員の離職が多いことにお悩みの方!
- ☑ 採用・定着に困らない、魅力的な会社になりたい方!
- ☑ 社員の給与を上げたくても利益率が低くてできない方!
- ☑ 「インフレ新時代」の経営戦略が知りたい方!

インフレ新時代 リフォーム会社はこうして伸びる!

3ステップ成長戦略



STEP 1 生産性UP

- 「成約率67%×粗利率35%」を実現する方法!
- 画期的なAI営業育成システム「SEA」とは?
- 「優良見込客」を集める販促・広報戦略!

STEP 2 給料UP

- 給与・待遇と社員定着率は「正相関」する!
- 評価制度はむしろ、「歩合給」を拡充せよ!
- 「若くても結果を出せば高給取り」が合言葉!

STEP 3 経常利益UP

- 今こそ社員を「純増」させ、売上を上げるとき!
- 「規模は力なり」…売上UPが高収益化のカギ!
- DXとAIをフル活用して販管費をスリム化せよ!

売上UPで
スケールメリットを
活かして
高収益化せよ!

リフォーム営業職の
全国平均年収
400~450万円(推定)に対して
700万円を目指せ!



社員の
平均年収を**700万円**にできれば…

社員が
辞めない!!

採用が
できる!!

社員が増え、
売上が上がる!!

高年収 低離職率 全国リフォーム会社のモデル事例をご紹介します!

事例① A社

評価制度の工夫で
平均年収UP・業績UP!
経常利益の25%を分配する制度で
社員のモチベーションUP、
平均年収700万円! 離職率4%!

事例② B社

組織の工夫で
平均年収UP・業績UP!
1案件を2名以上が担当する
「チーム制」で生産性UP、
店長の平均年収858万円! 離職率8%!

事例③ C社

集客の工夫で
平均年収UP・業績UP!
「法人(非住宅)リフォーム」
強化により、販促ナシで安定受注、
平均年収605万円! 離職率6%!

本セミナーに参加すると…こんなことがわかります!!

1 社員の採用・定着に困らない会社にするためのポイントがわかる!

採用・定着のためのキーワードは、「給与・待遇」「ブランディング」「エンゲージメント」の3つです。これらの高め方について、成功事例を交えながら具体的にお伝えします。

2 会社を「高収益化」(利益率アップ)するために必要なことがわかる!

社員の平均年収を高めるためには、言うまでもなく高収益化が必要です。モデル企業に学んだ、粗利率や経常利益率を高めるための実践的手法をお伝えします。

3 「インフレ新時代」に業績を伸ばす経営戦略がわかる!

「失われた30年」がついに終焉し、「インフレ新時代」が幕を開けました。多くの経営者にとって未知の経済環境でいかに業績を伸ばすか。その経営戦略をお伝えします。

会社にいながら受講できるから効率的な

オンライン開催

しかも、2時間に濃縮してお伝えします!!

交通費も
移動時間も
かからないから
参加しやすい!!



2025年 9月 **24日**・**25日**・**26日** オンラインセミナー開催日程
13:00~15:00(ログイン開始:開始時刻30分前~)

※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

QRコードからカンタン1分!!今すぐお申し込み下さい!!

