

販促費高騰に悩む

地域密着リフォーム業界のための

／新店舗でも／
OB客
のみで

3 **1店舗**
億円

チラシをやめて販促投資の仕方を変える
ことでむしろ利益が上がりました!

POINT
1

OB名簿が**1,000件**あれば
売上**1億円**を作ることが可能!

POINT
2

OB顧客への販促投資を全体の**8%**
から**37%**に引き上げ**反響数アップ!**

POINT
3

OB顧客からの**紹介促進**と**追加提案**
によって1顧客あたりの売上向上!



株式会社ミタカ工房
代表取締役社長

小澤 亮 氏

※セミナー当日の登壇はございません

PC・スマホで
かんたん
セミナー参加!

オンライン
開催

2025年 9月 29日 月・30日 火

13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

OB客のみで1店舗3億円セミナー

お問い合わせNo.S132210

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



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。) →

132210 🔍

新規顧客中心だったアプローチから、OBへの販促活動やサービス体制の見直しに重点を置くことでリフォーム事業はまだまだ伸びる!



こんなお悩み・課題はありませんか?

- ☑ OB名簿はあるが、OB客からの反響が少ない
- ☑ 販促費を下げながら売上を伸ばしたい
- ☑ 1世帯当たりの売上を増やしたい
- ☑ 1店舗当たりの売上を増やしたい

地域密着の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 OB顧客の母集団形成

1件あたりの反響獲得単価
10,000円で新規案件を集客

OB顧客との定期的な接点を作り、
安定的にリピート案件を獲得する

1件あたりの反響獲得単価10,000円を実現
するためのコストダウンを実施! 成功事例企業
では年間の廃材処分費をほぼ0にする原価圧
縮も同時並行で実施

STEP 2 リピート率向上の仕組み化

サイレントクレームを防ぐ仕組み化
OBイベントを中心とした案件作り

コミュニケーションツールを
活用した反響対応の効率化

OB顧客総件数1000件の場合
毎月の平均反響数が
・30件: 関係性良好
・20件: 合格ライン
・10件: 関係性不和の可能性

STEP 3 新たなリフォーム案件を作る仕掛け

紹介と追加提案の仕組み化

OBからの見え方を変える
ことで小工事以外の案件を
獲得する複合ブランド戦略

成功事例企業では、受注案件の4件
に1件の割合で小工事以外の新たな
リフォーム見積依頼を獲得



ポイントはリピート案件の平均
客単価を上げるのではなく、客
単価の高い新たなリフォーム
案件を創出する仕組みを作る!

OB顧客総件数に対して毎月3%の
反響を獲得して売上1億円を実現する!

※OBリピート率の定義

$$\text{OBリピート率} = \frac{(\text{OBリピート} + \text{紹介}) \text{ 現調数}}{\text{OB顧客総件数}} \times 100 (\%)$$

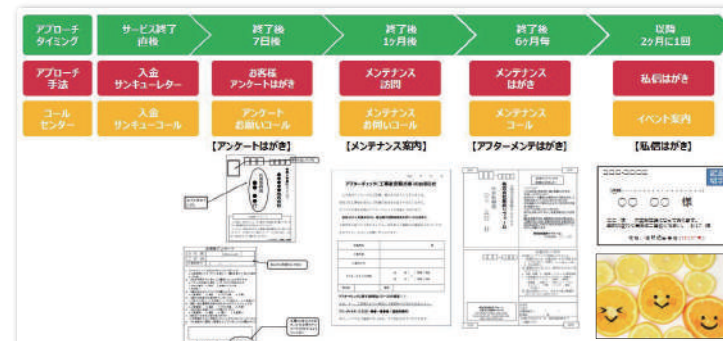
本セミナーに参加すると… **こんなことがわかります!!**

1 OB名簿1,000件から年間360件の反響を発生させる仕掛け

2日間で300組が来場するOBイベント



OBとの定期的な接点を戦略的に作る



2 月間40件の見積提出を可能にする営業&見積提出の仕組み化

LINEを活用して1回のみの商談で契約

案件発生後LINE QRをお客様へ送付

LINEで概算見積と現場調査アポ取得

現場調査中に見積作成&その場提示

現場調査日に契約&工事日確定

パック化でその場見積&見積の簡素化



3 OB名簿1,000件から年間360件の反響を発生させる仕掛け

紹介促進と追加提案の仕組み化とDX化



需要喚起のための新商品開発

OOOOリフォーム株式会社

水廻り 機器交換 外壁屋根 窓サッシ LDK

OB客のみで1店舗3億円セミナー

講座	内容	
第1講座	成長企業100社の事例から見てきた「勝ち組リフォーム会社の戦略」 全国の地域一番企業を中心として、100社を超えるリフォーム会社の事例から、伸びている会社に取り組んでいるリフォーム事業戦略に焦点を当てて、業績動向と成長のポイントを解説します。 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2講座	OB客のみで1店舗3億円の事例大公開 年間売上6億円のうち、半分以上の売上をOB客から創出している取り組みについて大解剖します。 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	

開催日時	2025年9月29日(月)	13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)
	2025年9月30日(火)	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/132210 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「132210」をご入力し検索ください。



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。