

国も後押し！ 目指そう、上位1%への道

住宅

リフォーム

不動産

業界のための

東京会場

11月11日(火)

14:00~17:00

船井総研グループ東京本社
サステナグローススクエアTOKYO



年商 20億で停滞した会社を

100億にする方法

新規事業で
120%成長

M&Aでさらに
成長加速

戦略人事室で
採用・育成・定着

特別ゲスト
登壇

グループ120億突破企業の
事業戦略と人材戦略

- ◆30億目前での「足踏み」を打破できた理由
- ◆M&Aした7社は、その後どうなったのか？
- ◆「頑張らない経営」で、離職率は10%以下



さあ、リフォームしましょう。株式会社アートリフォーム
代表取締役社長 大本 哲也 氏

住宅・リフォーム・不動産業界 100億企業化セミナー 【お問い合わせ：No.S132847】

セミナー情報を
スマホで！

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

大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



業績は悪くない。でも、伸びない。 なんとなくの違和感が、数年も続いている。 なぜ、わが社は年商20億で停滞しているのか？

このDMをご覧いただいているということは、貴社は年商100億を目指している、もしくは、100億かどうかはともかく、さらなる企業成長を志向しているということでしょう。



しかしながら、

- ① 社員が増えない。採用できないし、できても辞めてしまう
- ② 本業の伸びが止まっている。人材不足で出店もできない
- ③ 新規事業がうまくいっていない。どこか中途半端

これらの理由で伸び悩んでいるとしたら、それは貴社だけでなく、**多くの会社**が経験する「踊り場」です。

住宅・リフォーム・不動産業界においては、年商20億前後の会社が直面することの多い課題であるともいえます。

ここは、**今後の持続的成長に向けて、事業、組織、システムなどで生じている課題を整理し、「再構築」するフェーズ。**

その先に、年商100億が見えてきます。

- ◆ 年商100億を、本気で目指したい
- ◆ 新規事業やM&Aを成功させるポイントが知りたい
- ◆ 離職率が高く、社員が増えないことに悩んでいる
- ◆ 100億を目指せる組織の作り方が知りたい

そんな方にとって、参考になりそうなモデル企業があります。

リフォーム業界で数少ない100億突破企業、株式会社アートリフォームです。



代表取締役社長 大本 哲也 氏に、成長の秘訣を伺いました。



株式会社アートリフォーム
代表取締役社長
大本 哲也 氏に聞く



グループ120億突破企業の 事業戦略と人材戦略

株式会社アートリフォーム 基本情報

- ◆ 創業年： 1952年
- ◆ 年商： 単体92億円 グループ120億円（2024年7月期）
- ◆ 社員数： 単体319名 グループ400名（2025年4月1日現在）
- ◆ 拠点数： 25支店、27拠点（「アートリフォーム」名義のみ）
- ◆ グループ会社： 7社（株式会社さかえ豊、兵庫新装サッシ株式会社、浜野電化株式会社、株式会社遊、株式会社日積工業、株式会社オカケン、株式会社匠和美建）

われわれは、世の中の「0.3%」を目指す

司会： 大本社長は2008年に事業を承継してまもなく、「**われわれは大企業、すなわち世の中の0.3%を目指す**」という目標を掲げられたそうですね。

大本社長： はい。当社は明確な「ミッション」と「ビジョン」を掲げています。

ミッションは、「暮らしにアートリフォームを 人生にアートリフォームを」で、これは当社に関わるすべての人に豊かな暮らしと人生を提供し、リフォーム業界をより魅力的に変えていきたいという想いを言語化したものです。

そして、そのためのビジョンが、「業界の先頭集団へ。」というものです。マラソンでは、そのレースが素晴らしいものになるかどうかは、先頭集団の走りにかかっていますよね。かつ、先頭集団にはペースメーカーがいて、レースに大きな影響を及ぼします。

これと同じように、当社はリフォーム業界をより魅力的なものに変えていくために、業界の先頭集団にポジショニングして、そのペースメーカーになりたいと考えています。

このようなミッション、ビジョンの達成のためには、最低限の体の大きさ、つまり企業規模が必要です。「大企業」というのは、そのひとつの言い方です。

「大企業」には厳密な定義がないのですが、あるデータによると、日本の企業数のうち0.3%に過ぎないそうです。これが、「世の中の0.3%を目指す」と表現した理由です。

10年越しの「宿題」を、きちんとこなしてきた

司会： 貴社の社員数は、2015年の118名から現在の319名へと、10年で2.7倍になりました。この人不足時代において、なぜここまで社員数を増やせたのでしょうか？

大本社長： まず、企業活動とは集団行動ですので、全員が共感できる何かが必要です。いくら人不足だといっても、根本的な価値観や考え方が合わない人まで採用してしまうと、組織がバラバラになってしまいます。

ですから当社では、先述したミッションやビジョンについて、



会社説明会や面接の段階で私自ら詳しくお話しして、それに納得・共感した方を採用するようにしています。 そうすると、会社から下りてくる意思決定に違和感を抱くことも少ないので、これが離職の抑制にもつながっていると思います。

次に、**社員が定着するためには、社員にとって魅力的な環境を地道につくり上げていくことが重要です。**

当社では、「ハーズバーグの二要因論」を教科書として取り組んでいます。これは、「仕事における満足と不満足は異なる要因によって引き起こされる」という理論で、満足を増やし、不満足を減らすことで、社員のモチベーションを高めようというものです。

日本の生産年齢人口は、30年前から減少に転じ、その後も減り続けることはわかっていました。これは、採用・定着力の強化が我々にとって不可欠な『宿題』だということです。

当社は10年前にはっきりとそう認識し、その宿題をきちんとなしてきたからこそ、今があると思っています。



なぜ、30億での「停滞」を打破できたのか？

司会： 順調に成長を続けてきた貴社ですが、2011年から2015年にかけて、30億前後で足踏みしていたように見えます。その要因は何で、どのようにして乗り越えたのでしょうか？

大本社長： 会社を大きくしようと思えば、必ずさまざまな問題が発生します。これは、成長のために必要な課題が現象として現れるものであ

り、必要な痛みです。これを乗り越えることで会社も経営者も成長していくのであって、**経験することも失敗することもなく、キレイに成長し続けることなど不可能です。**

当社が足踏みを経験したのは社員数が70名前後の頃ですが、振り返ると、**経営理念の浸透ができていなかったと思います。**人数が増えるにつれて浸透が難しくなりますが、そうすると、社員が当社で働き続ける理由が薄まります。私なりに一生懸命浸透させようとはしていたのですが、独りよがり、伝える技術も足りていなかったのでしょう。

そこで、**経営理念そのものを考え直すことにしました。**当時の経営理念は先代から受け継いだものでした。もちろん、だからダメだということではなく、今一度、自分自身で言葉にしようと考えたのです。そうして出来上がったのが、現在のミッション、ビジョン、スタイルです。もちろん、言葉を変えただけで浸透するわけがないので、浸透のための仕組みや技術をプラスしていきました。それまでも情熱はありましたが、いっその執念をもって取り組みました。

そうしてミッション、ビジョン、スタイルが浸透し、社員がこれを基準に考え行動できるようになったことが、停滞を打破できた理由だと思っています。

ただし、これは今だからこそわかることです。足踏みしているとき、なんとなく違和感を抱くのですが、それが何なのかはわからない。現状を正しく認識するのは想像以上に難しいものです。その意味で、外部の意見を聞くのも大事だと思います。



株式会社アートリフォーム採用サイトより

リフォームの能力と組織維持の能力は、別物

司会： 貴社は早くから、経営（コストセンター）と現場（プロフィットセンター）を分離しています。その目的は何で、企業成長にどのように寄与しているのでしょうか？

大本社長： 先述のとおり、当社のミッション、ビジョンを達成するためには、最低限の体の大きさがが必要です。**企業規模を大きくするためには、コストセンターが必要でした。**

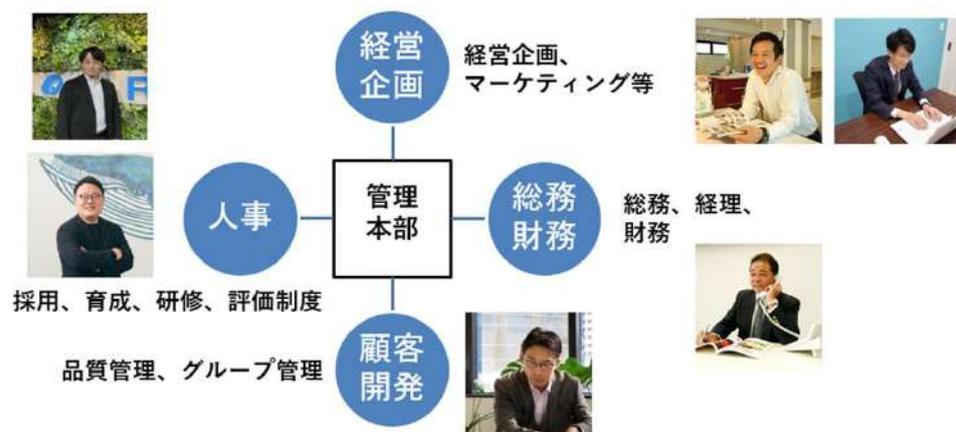
具体的には、現在当社には、「経営企画室」「人事・広報室」「顧客開発室」「経理室」「総務室」の各部署があり、それぞれに専任人材を配置しています。これらは「管理本部」に属しており、ここが当社におけるコストセンターで、現場、すなわちプロフィットセンターと一線画しています。

組織が大きくなるにつれ、その維持をどうするかもよく考えなければなりません。そして、**事業（当社でいえばリフォーム）の能力と、組織維持の能力とは、まったく別物であると考えます。**これが、専門部隊をつくった理由です。

なお、専任人材の中には、当社の生え抜きではなく、外部から招いた人もいます。専門部隊ですから、専門家に来てもらう必要があったのです。

事業の専門家と組織の専門家、それぞれが必要なのだと思います。

株式会社アートリフォームのコストセンター：管理本部



他社と一緒にすることに、早くから慣れておく

司会： 貴社は2016年から、本格的にM&Aに着手しています。その目的は何でしょうか？

大本社長： **M&Aをする目的もまた、ミッション、ビジョンを達成するためです。**

私は、リフォーム業界は非常に魅力的な業界だと考えています。にもかかわらず、業界の価値が向上していないのは、私たちリフォーム会社の責任だと考えています。

自分が携わっている業界を、誇りに思ってもらいたい。この業界を選んで良かったと思ってもらいたい。そのためには、自社だけが良くなるのではなく、業界全体の底上げが必要だと考えています。

とはいえ、業界の底上げには企業規模と資本が必要なので、時間がかかります。それを短期間で実現するために、M&Aに取り組む。業界全体でWin-Winとなるために、M&Aは不可欠な戦略だと思っています。

また、リフォーム業界は今後ますます成熟し、再編・淘汰が進むでしょう。M&Aは、その対応として自社ができることのひとつだと思います。

M&Aにおいては、PMI（合併後の統合作業）こそ重要だと考え

株式会社アートリフォームとグループ7社（2025年7月現在）



ています。ですから、**M&Aにより他社と一緒にすることに、社員みんなが慣れていく必要があると考えました。**これが、当社が比較的早い時期からM&Aに取り組み始めた理由です。こうすることで、今後大きな案件が来たときに成功率を高めることができると思います。

業界の先頭集団を走り、ペースメーカーとなる

司会：最後に、今後の展望と方針をお聞かせください。

大本社長： **リフォーム業界は今後も再編・淘汰が進み、成熟期を迎えるでしょう。**荒波を乗り越えてきたプレイヤー揃いとなり、現在よりもさらにレベルアップしているはずです。

その中で、当社としては、業界の先頭集団を走り、その中でペースメーカーのポジションを取りたいので、ある程度、体を大きくしておく必要があります。また、そのときに業界が抱えている課題に対し、ひとつの解を提示できるような存在になりたいと考えています。

当社は、2030年にグループ売上300億を達成する計画を立てています。しかしこれは、ビジョンを達成するにはこのくらいの体の大きさが必要だろう、という目安に過ぎません。もし、売上が300億に到達しないとしても、ビジョンが達成できていればOKだと考えています。



株式会社アートリフォーム 大本社長ご登壇！ グループ120億突破の事業戦略と人材戦略を解説！

年商20億で停滞した会社を100億にする方法

住宅・リフォーム・不動産業界

100億企業化セミナー

東京会場

2025年 11月11日 (火)

14:00～17:00

(受付開始：開始時間30分前～)

お忙しい中、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。
株式会社アートリフォームが、社員70名近辺で経験した停滞を打破し、
グループ120億にまで成長を遂げられた要因を感じ取っていただけたの
であれば幸甚です。

しかしながら、本レポートでお伝え
できたのは、そのほんの一部です。

M&Aした7社は、その後どうなったのか？ や、
「頑張らない経営」で、離職率は10%以下 など、
インタビューで飛び出したリアルなお話を、
皆様にぜひお届けしたい…！

そこで、株式会社アートリフォームの
大本社長に改めてゲスト登壇いただき、
セミナーを開催いたします！

特別
ゲスト
講師



株式会社アートリフォーム
代表取締役社長 大本 哲也 氏

100億企業化を目指す住宅・リフォーム・不動産会社の方々に、
自信をもっておすすめできるセミナーです。

ご参加の申込みを、心よりお待ちしております。

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

本セミナーの、ココが聴きどころ！

聴き
どころ
1

100億企業化ロードマップとは？

あなたの会社を100億にする道しるべ、それがロードマップです。ロードマップづくりで会社はどう変わるのか、「中期経営計画」とは何が違うのかについて解説します。

聴き
どころ
2

100億企業化に必要な「再構築フェーズ」とは？

企業は成長の過程で必ず停滞期を迎えます。これは、持続的成長に必要な「踊り場」です。その原因は何で、経営者は何をすべきなのか、ズバリお伝えします。

聴き
どころ
3

100億企業化のための「地域コングロマリット経営」とは？

地域で多事業化を進め、安定した経営基盤をつくる「地域コングロマリット経営」について詳しくお話しします。また、新規事業の成功ポイントについてもお伝えします。

聴き
どころ
4

100億企業化に必要な組織のつくり方とは？

10億、30億企業の組織と、100億企業の組織との違いは何か？100億を目指すうえで欠かせない「経営企画室」（新規事業、M&A、DXなどを担当）や「戦略人事室」（採用、育成、定着などを担当）など、中枢部門の構築・運用法について解説します。

聴き
どころ
5

100億企業化に向けたM&Aのポイントとは？

M&Aは、その後の統合作業（PMI）こそが重要です。集客、業績、人事、財務。これら4つのマネジメント手法を移植して、共に業績を上げ続ける方法をお伝えします。

講師紹介



株式会社アートリフォーム 代表取締役社長 大本 哲也 氏

大手証券会社、リフォーム会社勤務を経て、2008年、株式会社アートリフォーム代表取締役に就任。当時すでに確立していた大手不動産会社との提携による受注ルートに加え、大手ポータルサイトへの加盟や営業拠点のショールーム化を進め、業容を拡大。関東、東海、九州、四国に27拠点を展開し、年商92億（グループ120億）を誇るリフォーム会社へと成長させる。



株式会社船井総合研究所 上席執行役員 杉浦 昇

1993年、株式会社船井総合研究所に入社。1996年より、リフォーム、新築、不動産ビジネスの業績アップコンサルティングに携わる。以来、業界に影響を与える数々のビジネスモデルをプロデュースし、住宅・不動産業コンサルティング部門を牽引。2014年、統括部長に昇格後、船井総研における主力部門にまで成長させ、2017年に執行役員本部長に就任。トップコンサルタント&経営幹部として活躍を続けている。



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

1996年、株式会社船井総合研究所入社。以来、リフォーム会社のコンサルティングに一貫して従事し、累計支援先は250社、講演回数は600回を超える。現在も毎月15社の経営支援に飛び回り、戦略立案から実務支援まで、社長を多面的にサポートしている。「いつでも相談できる社外参謀」として、多くの社長から厚い信頼を受ける、ベテランリフォームコンサルタント。



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

2012年、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を得意とし、全国の地域一番店や有カリフォーム会社を支援している。また、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、営業組織マネジメント改善などの領域でも活動している。

講座カリキュラム

第1講座

100億企業に向けての成長ステップ[◦] <住宅・不動産業界>

- ・100億企業化のために必要な「再構築フェーズ」とは
- ・6つの要素で「上場品質の経営管理」を実現せよ
- ・社長直轄の「経営企画室」と「戦略人事室」をつくれ
- ・既存事業の高収益化と新規事業の高成長を図れ
- ・M&Aでさらに成長を加速せよ

株式会社船井総合研究所
上席執行役員
杉浦 昇

第2講座

グループ120億突破企業の事業戦略と人材戦略

- ・ミッション、ビジョン、バリューこそ、採用・育成・定着の根幹
- ・「中間層」(スタンダードプレーヤー)が分厚い組織が安定成長する
- ・多彩な研修制度「アートカレッジ」で育成を加速する
- ・成長スピードを上げるために、経営と現場を分離する
- ・M&A後の統合作業こそ最重要、特に待遇改善に注力する

特別ゲスト

株式会社アートリフォーム
代表取締役社長
大本 哲也 氏

第3講座

100億企業化のための新規事業戦略・M&A戦略

- ・住宅・リフォーム・不動産会社の新規事業成功事例
- ・新規事業を成功させるためのポイント
- ・住宅・リフォーム・不動産会社のM&A成功事例
- ・M&Aを成功させるためのポイント

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

第4講座

100億企業化のためのロードマップ

- ・なぜ、100億企業を目指すべきなのか？
- ・「ロードマップ」と「中期経営計画」の違いとは？
- ・100億企業化ロードマップで会社がどう変わるのか？

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

開催要項・お申込み

開催日時

東京会場

2025年 **11月11日(火)** 14:00~17:00 (受付開始：開始時間30分前~)

船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエアTOKYO

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は**マイページ**にてご確認ください。
また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格

税抜 **20,000円** (税込 **22,000円**) / 1名様

会員価格

税抜 **16,000円** (税込 **17,600円**) / 1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。

申込方法

右記のQRコード または、

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132847>

からどうぞ



申込期日

銀行振込み： 開催6日前まで

クレジットカード： 開催4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます。

お問合せ

E-mail

seminar271@funaisoken.co.jp

TEL

0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくある質問は「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。