

リフォーム・建築設計
業界向け

2026年 **3月2日** 月
船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

既存事業だけでは伸び悩みを感じている皆様

既存事業とのシナジーが見込める新規事業をお探しの皆様

必見!

非住宅リフォーム

Webだけで**月30件**集客

売上
4億円  **15億円**

滋賀県No.1リフォーム会社

※2025年9月
株式会社リフォーム産業新聞社調べ

リフォーム会社
「株式会社
匠工房」の
非住宅リフォーム
部門責任者が
登壇!



特別
ゲスト
講師

 **テナント工房**

株式会社匠工房
取締役

古川 伸幸氏



店舗・オフィス



クリニック (診療所)

主催

非住宅リフォーム新規参入セミナー

 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

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

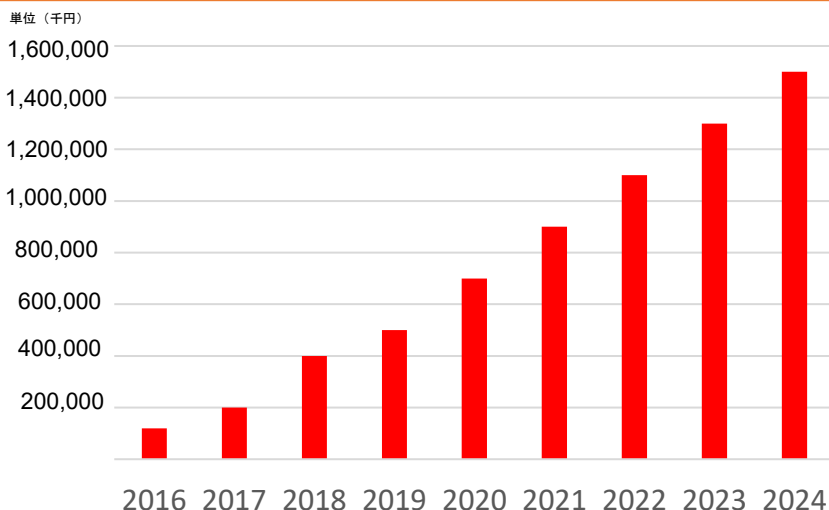
お問い合わせNo. **S137792**



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]右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **137792** 🔍

非住宅リフォーム事業参入後 売上15億円を達成した秘訣を大公開

非住宅リフォーム事業の売上推移



株式会社匠工房（滋賀県）

2016年にテナント・店舗内装事業を立ち上げ。当初は競合不在の滋賀エリアにて、設計事務所が請け負っていた内装工事を「リフォーム会社の施工力」で獲得し成長。現在は全社売上約50億円のうち、非住宅リフォーム事業だけで15億円を売り上げる地域No.1ブランドへと成長を遂げている。

株式会社匠工房の“ココが凄い”特集 特別に3つほど紹介いたします

ココが凄い 紹介営業からの脱却！WEBから月30件の新規集客を実現

- ✓ 専門ホームページを立ち上げて、法人向けのブランディング戦略を展開
- ✓ お問合せ獲得単価（CPA）1万円台を実現し、高い販促効率で新規集客を実現



ココが凄い 他社と差別化する商品戦略

- ✓ 新規店舗立ち上げのオーナーをターゲットとし、事業計画書の策定から工事までをワンストップでサポートする体制を構築
- ✓ 住宅リフォームの領域を超えた工事内容（空調・電気工事など）もすべて対応可能な施工体制

ココが凄い 営業の仕組みを構築し、脱属人営業を実現

- ✓ 法人営業未経験者を育成する、営業の仕組み化を実現し、専門外の工事領域や事業計画策定などの専門性の高い領域の営業を未経験からでもできる仕組みづくりをしている

さらにスペシャルコンテンツ！

読めば確実に非住宅リフォーム事業成功のポイントがわかる！

これを読めば取り組み内容がわかる！ 非住宅リフォームの成功のポイントを大公開



本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介

株式会社匠工房
取締役
古川伸幸 氏



株式会社船井総合研究所
森川生啓

今回のスペシャルレポートでは

①

【立ち上げ期】

競合不在のエリアで「自分たちにもできる」と確信した瞬間

②

【拡大期】

「紹介」から「自社集客」へ。HPで月30件集客するWeb戦略の全貌

③

【組織づくり】

一般住宅とは違う？大手ゼネコンOBを活用した施工管理体制の構築

④

【今後】

事業部売上15億円からさらなる高みへ。その他非住宅分野への挑戦！

上記の4つの内容をご紹介します。
改めて、株式会社匠工房では、

住宅リフォーム事業から新規参入で
非住宅リフォーム売上15億円

の素晴らしい実績を出されております。
滋賀県で「非住宅リフォーム」市場を開拓。
住宅リフォーム会社が挑んだ、店舗・施設分野への参入と
急成長の全貌をお伝えさせていただきます。

非住宅リフォームで成功するポイントがわかる スペシャルインタビュー

株式会社匠工房
取締役
古川伸幸 氏

株式会社船井総合研究所
森川生啓

森川:本日はお時間いただきありがとうございます。

本日は、テナント事業単体で売上15億円、全社で50億円規模まで成長された「**テナント工房**」の**立ち上げから現在に至るまでの軌跡**について伺います。

古川氏:参考になるかかどうかわかりませんが、大丈夫でしょうか。

森川:もちろん大丈夫です。他社の成功事例をさらなる自社の成功事例に仕上げる力が非住宅リフォーム事業の長所だと思いますので ぜひお願いします。

古川氏:そうですか。そうしましたらぜひよろしくお願いします。

森川:では早速ですが、質問させていただきます。

質問

10年前に非住宅リフォーム事業を立ち上げた 経緯を教えてください。

古川氏:実は立ち上げ当初、マーケティングらしいことは何もできていなかったんです。初めは完全に私のマンパワー頼みでした。地元の会合に参加したり、各コミュニティの長の方を接待したりといった、いわゆる「ドブ板」の**アナログ営業で集客**をしていましたね。

森川:まさに**行動力**で切り拓かれたわけですね。そこから、本格的にこのビジネスに注力しようと思われた「きっかけ」は何だったのでしょうか？

古川氏:当時、滋賀県には「**非住宅リフォーム**」を**専門**にしている会社がほとんどなかったんです。店舗やオフィスの内装は、設計事務所などが請け負っているのが実情でした。それを見て、「これなら自分たちでもできるのではないか？」と気づいたのが大きなきっかけです。**競合が不在のブルーオーシャン**に見えたから。その結果、**初年度で売上1億円強**を作ることができました。

ゲスト企業が取り組んでいる**具体的事例**の詳細をお伝えします

非住宅リフォームで成功するポイントがわかる スペシャルインタビュー

株式会社匠工房
取締役
古川伸幸 氏

株式会社船井総合研究所
森川生啓

森川：初年度から1億円というのは素晴らしいですね。

その後、順調に拡大されたのでしょうか？

古川氏：最初は順調でした。アナログ営業で獲得した案件をしっかりとこなし、評判が良ければ紹介をいただける。紹介先にはしっかりと手数料をお支払いするルールを徹底し、**3年目には販促費0円で売上4億円まで**伸びました。しかし、そこから壁にぶつかりました。商圈外からの依頼も増え、京都や大阪へ進出したものの、京都はコロナ禍で撤退、大阪は競合が多く成約率が伸び悩んだんです。

質問

そこからどのように打開されたのですか？

古川氏：「待っているだけの紹介」や「マンパワー」の限界を感じ、**Web集客と組織的な施工体制の構築**に舵を切りました。特に施工面では、BtoC(住宅)とBtoB(店舗・施設)では工事の種類や勝手が違います。そこで、大手の2次・3次請けの**施工管理経験者**を顧問契約として招き入れました。慣れた業者と組んで一括で請け負う体制を作り、**生産性を高める**ことに成功しました。

森川：なるほど。集客面ではどのような変化がありましたか？

古川氏：現在は専門のホームページを作成し、**Web広告やSEO対策**にも力を入れています。ホームページからは月間30件もの問い合わせがあり、その多くがこれからお店を出したいという「**新規開業者**」の方々です。無料相談会などを通じて接点を持ち、リスティング広告などのWeb戦略と掛け合わせることで、**Web経由の成約率は25%、新規全体では40%**という高い水準を維持できています。

地域No.1企業の今後の展望をお話いただきます

非住宅リフォームで成功するポイントがわかる スペシャルインタビュー

株式会社匠工房
取締役
古川伸幸 氏

株式会社船井総合研究所
森川生啓

質問

今後の展望はどのようにお考えですか？

森川：現在はテナント工房だけで15億円と伺っています。

素晴らしい成果ですが、今後はどのような展開をお考えですか？

古川氏：今後は「工場」や「メディカル(医療)」分野を強化していきたいと考えています。特にメディカルは専門ブランドとしての信頼性が重要ですし、BtoBから入り込んで企業内の優待などを通じて**顧客生涯価値(LTV)**を高めていく戦略です。単価が高い分、原価管理や利益確保の課題はありますが、自社マーケティングと従業員育成を武器に、さらに伸ばしていける手応えを感じています。

船井総合研究所が推奨する非住宅改修ビジネスモデル

船井総合研究所の非住宅改修ビジネスモデルは、既存人員1名から始められる**省人・低投資型・反響型ビジネスモデル**なので少人数で効率的に高単価案件を受注することができます。さらに、個人住宅と異なり、法人だからこそ定期定期的にリピート案件が発生する仕組みを作ることによって**販促投資を抑えながら利益を確保できる**実践的モデルです。3年目のPLモデル(下図)が示す通り通り高収益な事業の柱が実現できます。

非住宅改修ビジネスモデルの3年目のPL構造

年間売上高	2.5億円
年間粗利高	7,500万円
販管費	3,440万円

広告宣伝費	1,400万円
人件費	1,560万円
その他	480万円
営業利益	4,060万円
営業利益率	16%

最後に、特別なご案内がございます。最後までお読みください。



株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 森川生啓

専門工事支援部において、非住宅改修ビジネス業績アップ支援を行っております。船井流マーケティングをベースに集客戦略・営業戦略・商品戦略などの構築・実行支援をしております。

ここまで、本レポートをお読みいただきありがとうございます。
今回レポートを作成した株式会社船井総合研究所 専門工事支援部の森川生啓と申します。

非住宅リフォーム事業を立ち上げ。ブルーオーシャン市場にて、設計事務所が請け負っていた内装工事を「リフォーム会社の施工力」で獲得し成長。

現在は全社売上約50億円のうち、非住宅リフォーム事業だけで15億円を売り上げる地域No.1ブランドへと成長を遂げられました。

- ✓ 市場規模7兆円超の非住宅リフォーム事業に関心がある方
- ✓ 新たな集客ルート開拓、マーケット開拓がしたい
リフォーム会社
- ✓ 生産性を上げて利益率を上げたいリフォーム会社
- ✓ 元請け化したいが、集客・営業の仕組みやノウハウがない
施工会社
- ✓ 仕事の仕組み化を進めて離職対策をしたい方

このように思われる経営者の不安をすべて解決したのが、株式会社匠工房なのです。

業績を伸ばし続け、かつ高生産性も実現できている。

これが今伸びているリフォーム会社の形なのです。

古川氏のお話をもっと詳しく知りたいと思われる経営者は多くいらっしゃると思います。ですので、今回はここまでお読みの皆様に特別なご案内があります。

セミナー当日、お伝えする内容はこちら

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。

非住宅リフォーム新規参入セミナー

お問い合わせNo. S137792

講座	セミナー内容
第1講座	非住宅リフォームビジネスモデルの全貌 ①時流を読み解く。非住宅リフォーム業界の現状と今すぐに非住宅リフォームモデルに取り組むべきポイントを解説 ②成長期×空白マーケットの非住宅リフォームとは ③非住宅リフォーム事業立ち上げのポイント 株式会社船井総合研究所 リーダー 松原 和紀
特別ゲスト講師 第2講座	非住宅リフォーム新規参入で事業部売上4億円から15億円まで伸ばした秘訣を大公開 店舗・オフィス・医療施設を中心に新規顧客を開拓し大型案件を受注する差別化戦略と具体的なノウハウを大公開 株式会社匠工房 取締役 古川 伸幸 氏
第3講座	BtoBマーケティング成功の原則と具体的な手法 ①非住宅リフォームモデルに必要な集客手法を公開 ②マーケティング戦略に必要な3つのポイント ③競合が少ない今だからこそ取り組むべきマーケティングオートメーションについて 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 森川 生啓
第4講座	新規事業立ち上げのポイント 新規事業立ち上げのポイントを解説 株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 東海 聡大

開催要項

開催日時	2026年 3月2日 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)	お申込み期日
大阪会場	船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA 〒530-0001 大阪市北区梅田三丁目2番123号イノゲート大阪21階 ※2026年1月1日よりイノゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。 ご来場の際はご注意ください。	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。

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。尚、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) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600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/137792 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索マークから「137792」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】
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。