

サッシ・建具工事業界向け 窓リフォーム中心に売上2.4億円

講座	セミナー内容
第1講座	<p>「BtoB事業」・「補助金」無しでも安定経営を実現するサッシ・建具工事会社の戦略とは？</p> <p>サッシ・建具工事業界を取り巻く環境からこれから取り組むべき“新”戦略をお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 矢川 魁人</p>
第2講座	<p>窓リフォーム中心に売上2.4億円を実現した戦略と取り組みを大公開</p> <p>サッシ・建具工事会社の高成長事例を大公開します。時流であるBtoCの窓リフォームを伸ばしながら自社の強みである周辺領域の案件対応を増やすことで補助金無しでも安定するリフォーム事業を作るための具体的な取り組みについて解説します。</p> <p>ポイントは、「粗利率40%以上の窓リフォーム案件を高回転で回すことで安定的な事業運営を実現する」とともに「トイレ・給湯器・カーポートなどの手離れの良い案件を増やすことで、補助金が終わったとしても安定したBtoC売上を創出できる体制の構築」</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 チーフコンサルタント 林 秀紀</p>
第3講座	<p>今後生き残る強い会社にモデルチェンジするための条件</p> <p>今後勝ち残る会社になるために、“いま取り組まなければいけないこと”を、全国の成功事例をもとにお伝えします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 矢川 魁人</p>

開催日時	2026年 4月21日(火)	開催方法	オンライン開催
	4月22日(水)		
	4月23日(木)		
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
	●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。		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がございます。

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/139612>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「139612」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。

補助金が無くてもしっかり売れた!!

窓リフォーム中心で 売上2.4億円

粗利率
35%



ポイント1
粗利率40%以上の窓案件を高回転で回すことで安定的な事業運営を実現!!

ポイント2
フェンス・シャッターなどの手離れの良い案件を増やすことで、補助金無くても問題のない体制を実現

窓リフォームを伸ばしながら自社の強みである周辺領域の案件対応を増やすことで補助金なしでも安定する事業運営を実現!

気になる方は中面をチェック!

オンライン開催 2026年 **4月21日(火)・22日(水)・23日(木)** 13:00~15:00 (ログイン開始: 開始時刻30分前~)

主催 **Funai Soken** (サッシー・建具工事会社向け) 窓リフォーム中心に売上2.4億円 お問い合わせNo. S139612

サステナブルクロスカンパニーをもっと。
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

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。) → 139612

窓リフォーム中心で売上2.4億円粗利率35%超

■ 中野トーヨー住器株式会社と中野社長のご紹介



中野トーヨー住器株式会社は、和歌山県橋本市に密着して49年の窓サッシ専門店です。創業当初はサッシ屋と呼ばれていたのが、いつの頃からか「これできる?」「こんなのもやってるんだ!」とお声掛けいただくことが増え、それだけ「こんなのがしたい、ちょっと困った」などどこに言えばいいのか分からないというお客様が増えてきているのだと感じるようになりました。困ったら地域の大工さんという時代が、時と共に頼りにしていた大工さんの引退、お客様自身の世代交代などでお困りの方も全国的に増えてきました。そんなお施主様のお役に立てればと、中野トーヨー住器株式会社のリフォーム部として「すまい:Re(すまいり)」を始め、窓サッシだけでなく水回りや庭外構まで行うようになりました。

■ 売上構成

下請け工事売上: 1.1億円
元請けリフォーム売上: 1.3億円

▼元請け売上の構成比は下記の通り

種類	分類	売上	構成比
窓ドア	新規	¥30,605,220	23%
	OB	¥23,168,508	18%
水まわり	新規	¥15,573,464	12%
	OB	¥18,784,053	14%
外構	新規	¥26,480,109	20%
	OB	¥17,351,365	13%
合計		¥131,962,720	100%

元請けリフォームにおける窓ドア案件と
その他リフォーム案件の構成比



補助金等の追い風を活用し窓ドア案件の売上を増やしなが、自社の強みが活きる周辺領域のリフォーム売上を伸ばすことで補助金が無くとも安定する事業運営を実現している。

■ 取り扱い商品の役割

	窓ドア	水まわり	外構
役割①	自社の得意領域	自社で扱いやすい周辺領域	自社の商流が活きる周辺領域
役割②	補助金の追い風	高効率・高回転	単価アップ
対応案件	窓、玄関ドア	トイレ、給湯器	フェンス、シャッター
平均単価	約 20 万円	約 30 万円	約 40 万円

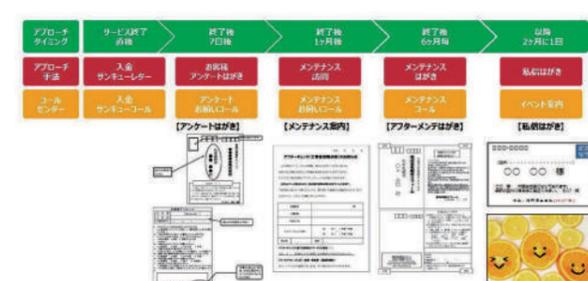
本セミナーに参加すると...こんなことがわかります!!

1 月間40件の見積提出を安定集客するチラシ・WEB・OBの仕組み化

高反響率のチラシ・ホームページの作り方



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回だけの商談で契約

案件発生後LINEQR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&見積を簡素化



3 OBから窓ドア以外の新たなリフォーム案件を創出する仕組み

紹介促進と追加提案の仕組み化とDX化

まずはお客様の情報を漏れなく蓄積し、戦略的に提案ができるようにする



需要喚起のための新商品付加

