



リフォームOB客のみで1店舗3億円セミナー

販促費高騰に悩む 地域密着リフォーム業界のための

講座	講座内容
第1講座	<p>成長企業100社の事例から見えてきた「勝ち組リフォーム会社の戦略」</p> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 塩畑 亮介</p> 
第2講座	<p>OB客のみで1店舗3億円の事例大公開</p> <p>年間売上6億円のうち、半分以上の売上をOB客から割出している取り組みについて大解剖します。</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> 

新店舗でも OB客のみで3億円の1店舗

開催日時	2026年 6月 4日(木)	開催方法 オンライン開催
	2026年 6月 5日(金) 13:00~15:00 (ログイン開始:開始時間30分前~)	
	2026年 6月 8日(月)	
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
	●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。	

●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/141144>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「141144」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。




チラシをやめてOBイベント中心の販促!
※新規販促はWebだけ

**50万円以下の工事をその場で見積りする
LINE活用とリフォームパッケージツール**

**月40件の見積提出を可能にする
事務員中心の営業フロー**

PC・スマホでかんたん **オンライン開催** 2026年 6月4日(木)・5日(金)・8日(月)
13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)


主催 リフォームOB客のみで1店舗3億円セミナー お問い合わせNo.S141144



サステナブルグロー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。 → 141144

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

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

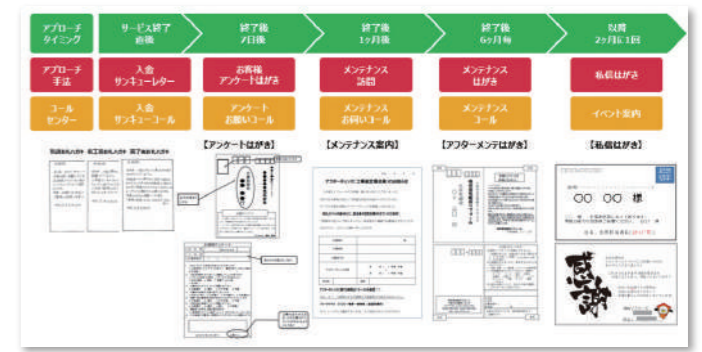
本セミナーに参加すると…こんなことがわかります!!

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