

10億円企業をつくる「次の柱」戦略が1日でわかる！ リフォーム会社のための実践セミナー

講座

講師・内容紹介

第1講座

なぜ今、多事業化が必要なのか？
多事業化で成功する会社の共通点と課題の分岐点

既存のリフォーム事業だけで右肩上がりの成長を描くことが困難な時代に突入しました。人手不足による「案件はあるが対応できない」という受注制限や、ポータルサイトの台頭による「利益なき繁忙」に陥る会社が急増しています。本講座では、単なる事業拡大ではなく、リスクを分散しながら利益率を底上げる「戦略的多事業化」の必要性を解説。多角化に成功し、地域で選ばれるリフォーム会社が行っている「リソースの最適配置」と、課題を抱えてしまう会社が共通して陥る「経営資源の分散」という落とし穴について解説します。

株式会社井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 阪口 和輝



第2講座

リフォーム会社を強くする「高収益・安定・成長」4大ビジネス徹底解説

4つのモデルを「なぜ取り組むのか」「どのように収益を上げるのか」の視点で深く解説。

戸建リノベーション 在庫住宅急増の波を捉え、1案件あたり1,000万円超の受注を安定させる仕組み。 株式会社井総合研究所 専門工事支援部 リーダー 阪口 和輝 	LDKリフォーム 最もニーズが厚い層を「短工期・高粗利」で効率よく獲得する戦略。 株式会社井総合研究所 専門工事支援部 村上 優稀 	法人リフォーム 景気に左右されない「大口・継続発注」の開拓ルート。 株式会社井総合研究所 専門工事支援部 廣瀬 聡太郎 	遺品整理 参入障壁が低く将来の「不動産・解体」案件の窓口となる安定市場。 株式会社井総合研究所 専門工事支援部 堂野 宗一郎 
---	---	---	--

第3講座

明日から着手できる！
「成果を出す組織」への3ステップ実践ロードマップ

知識で終わらず、自社に戻ってすぐに着手すべき優先順位を整理。少人数の組織でも「多事業化」を成功させるための役割分担と、1年後の収益を大きく変えるための具体的なアクションプランを提言します。

株式会社井総合研究所 専門工事支援部 マネージング・ディレクター 東海 聡大



本セミナーに参加するメリット		
 4つのビジネスの最新トレンドと成功事例が一度にわかる！	 明日から使える具体的なノウハウと実践ステップが手に入る！	 地方・人材不足の会社でも少人数で成果を上げる方法がわかる！

開催日時

2026年8月6日木・7日金・10日月・12日水

10:00～12:00 (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10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／一名様

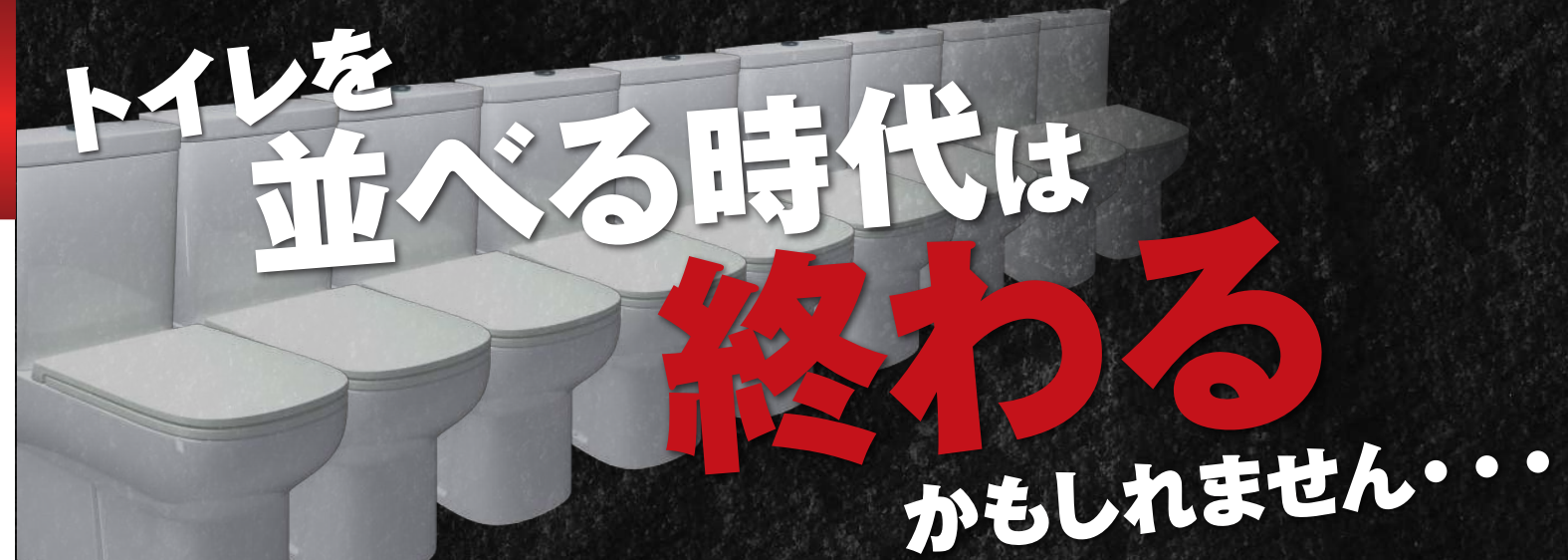
※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

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/143546 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「143546」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。



リフォーム業界で**売上10億円**を目指すなら

ビジネスモデル 大転換セミナー

高単価 × 安定受注	短工期 × 高利益率	継続受注 × 高収益	低リスク × 安定成長
------------------	------------------	------------------	-------------------

4つのビジネスモデルを中面でご紹介!▶

主催	リフォーム会社向け新規ビジネスモデル4選 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 〒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.S143546	
----	---	------------------	---

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。 143546

売上は伸びている でも、利益は残らない。

こんな状態になっていませんか？

- ☑ 相見積もりばかりで価格競争から抜け出せない
- ☑ 下請け案件や利益の薄い小工事ばかりで、売上が増えても利益が残らない
- ☑ 職人不足や現場対応、見積作成に追われ、社長も社員も毎日が限界
- ☑ 「集客チラシ」の効果が落ちてきており、次の集客の柱が見つからない
- ☑ 5年後、10年後も労働集約型の現場仕事を続けられるか不安がある

多くのリフォーム会社が、「激しい価格競争」と「集客コストの高騰」の二重苦から抜け出せず、**利益を削り続けています。**

しかし今、伸び続ける会社はすでに
“次の収益モデル”へ
移行しています。

特定の工事に依存しない
「高単価・継続受注・ストック型」の多事業化です！

なぜ今、“ビジネスモデル転換”が必要なのか？
10億円を超える会社は、
例外なく**「複数の収益源」**を持っています。

従来型リフォーム会社



成長型リフォーム会社



このセミナーが、皆様の会社の
未来を変える第一歩になります。
ぜひ、ご参加ください！



10億円企業が取り組むべき4つのビジネスモデル

収益の柱①



【高単価×安定受注の柱へ】

資材高騰の時代だからこそ、「新築を断念した層」の中古戸建リノベ需要が急増中。単なる間取り変更ではなく、競合が追従しにくい「性能向上（断熱・耐震）」をパッケージ化することで、相見積もりを回避しながら1案件1,500万円以上の高単価受注を安定して獲得する仕組みです。

売上3.5億円→**11.2億円へ！**

戸建リノベで
高単価受注を確率し、
利益率も大幅改善！

（愛知県/リフォーム会社）



収益の柱②



【短工期 × 高利益率の柱へ】

「全面改装は予算的に厳しいが、家族が集まる空間だけは一新したい」という最も厚い顧客層を狙います。仕様をパターン化することで見積・図面作成の手間を最小限に抑え、粗利益率35%以上をキープしたまま、短工期で効率よく現場を回せる高効率モデルです。

売上2.8億円→**8.6億円へ！**

LDKリフォーム
特化で短工期・
高利益体質に！

（大阪府/リフォーム会社）



収益の柱③



【継続受注 × 高収益の柱へ】

対象は工場、ホテル、医院・クリニック、オフィスなど多岐にわたります。高額な媒体広告に頼るのではなく、企業の設備担当者が困っている「雨漏り修繕や部分補修などの営繕小工事」をアックに直接新規を開拓。まずは低ハードルの工事で確実に信頼を獲得し、そこから大規模修繕や全体改装といった「高粗利なバックエンド工事」へ繋がります。一度つながれば、相見積もりなしで定期的な修繕案件が自動的に舞い込む安定財源となります。

法人案件比率10%→**45%へ！**

継続受注で
利益が安定し、
経営がラクに！

（埼玉県/リフォーム会社）



収益の柱④



【低リスク × 安定成長の柱へ】

高齢社会において、今最も市場が右肩上がり拡大しているブルーオーシャン。特別な設備投資や仕入れが不要なため極めて低リスクで参入可能です。さらに、片付け（遺品整理）を入り口にするすることで、その後に発生する「解体工事」「実家の売却リフォーム」「不動産仲介」へと紹介連鎖が生まれ、会社の第二の安定成長の軸となります。

新規事業で年商**1億円超！**

遺品整理事業が
紹介連鎖で
安定収益に！

（千葉県/リフォーム会社）

