



# リフォームで平均粗利42%超え！ 驚異の仕組みを語ります！話します！



創業36年目、当初はど素人からML工事専門店を開業したものの、思ったより工事単価が低く事業にならず、僅か2、3年でリフォームに転身。しかし未経験のど素人集団で、まともな見積もできず、粗利も取れず失敗の連続で倒産危機は2度・3度。リフォームは儲かると聞いて始めたが、こんな筈で無かったと後悔の連続、こんな苦しい時にジェルコ加盟。先輩たちに教をを請い、ヒントをもらい、何とかここまでやってこれたものと感謝しております。

素人だから当然といえば当然ですが、粗利は幾ら頑張っても小工事メインで25%が限界。特に大型工事は無理して取りに行き、結果として、下手すれば15%も怪しい始末、資金繰り忙しいから貰ったら直ぐに着工で何時転ぶかわからない自転車操業。未経験の新築事業に開き直り参入。今思うとピンチの連続でした。



今では若いジェルコメンバーさんに失敗談をお伝えする事がお返しになると思っています。特に粗利の改善、仕組の作り方、人の採用活かし方については、多くの失敗を重ねてきましたので、自信があります。乞うご期待！

リフォーム自動見積システム感動 図面作成及び見積完成時間

如何でしょうか？この作成時間は速いですか？遅いですか？

工事内容	見積価格	工事名称	図面作成者	見積作成者	図面作成時間 (ALTA)	見積作成時間	図面+見積合計時間
1 大規模	2,010万円	住宅改装工事	設計担当者	見積担当者	8時間	4時間	約12時間
2 中規模	420万円	LDK改装工事	設計担当者 若しくは 営業担当者	見積担当者 若しくは 営業担当者	4時間	2時間	約6時間
3 小規模	170万円	浴室改装工事	営業担当者	営業担当者	1時間	30分	約1時間30分

株式会社感動ハウス 取締役会長  
高橋 忠一氏

**粗利確保の要諦は 標準化 に有り**

【日時】2020年12月3日（木）15:00~17:00（受付14:45~）

【会場+配信】プログレッシブイベントルーム+ZOOM開催

〒790-0952 愛媛県松山市朝生田町5-1-2 交通アクセス 伊予鉄 いよ立花駅より徒歩11分

【定員】50名（定員になり次第締め切らせていただきます）

【会費】ジェルコ会員：無料 一般：2,000円（11月末まで申し込み限り無料）

【懇親会等】時期を鑑み、今回は予定を取りやめております。

★セミナー座席についてもマスクの着用及びソーシャルディスタンスでの拝聴となります。

お申込みこちらから

⇒ <https://forms.gle/so7KptahaeqXgr1M7>

またはこちらのQRコードから⇒



# 感動ハウスは経営理念を社名にしました

## 感動ハウス拘り経営

### 1 仕事の仕組化・標準化

#### (中小工務店の生き残る道)

残念ながら我々中小工務店には中々優秀な人は来てくれ無いのが現実、稀に仕事出来る人が入って来る事有るが、仕事の出来る人程扱いが難しく、辞められるケースが多いのも事実、ならば普通の人！経験の無い人を採用して、仕事のやり方を仕組み化して成果を出す方が中小工務店には合っていると考えた。

### 2 プロセス営業の実践 (ヒアリング営業)

#### (満面の笑顔)

これも残念な事だが我々中小工務店は価格、性能、デザイン等拘りを持っていても、ブランド、知名度等に勝る大手、地場中堅の競合する土俵では中々勝てないのも事実、ならば中小工務店の勝てる土俵とは？人で選んで貰う土俵、人で勝負する土俵負ける相撲は取りたくない！

満面の笑顔！これが生きて行く上で最大の武器だが簡単な様で難しいのが満面の笑顔。だから差別化に成る。更には徹底して、笑顔で不安、不満、拘りの等のヒアリングをする事での信頼獲得！

### 3 建築工事申込制度

(株)感動ハウスでは工事申込を頂いてから初めて本題の工事契約書を頂く為の追客に入ります(新築100%、リフォーム70%)常に此方側で主導権を握る事で結果として、手間の掛かる相見積もりや、無駄な仕事を省く事で、効率良い仕事を目指してます。

### 4 値引き0円 (1円単位契約書)

勝てない土俵で相撲取るから苦しく成り値引きの話に成ってる筈だ、楽しい営業に成るか、辛い営業に成るかは、主導権が取れているか取れていないかの違い。勝てる土俵なら、値引きの必要無し、契約も支払いも一円単位。

### 5 粗利に拘る (リフォーム粗利平均42.75%)

値引きしてたら粗利は下がるが、其れ以前にそもそも会社として、適正粗利を%確保すると決めて居ない事が、一番の問題なのでは？単価バラバラ、標準化見積り難しい等々、リフォームは手間が掛かるので最低でも35%以上ないと儲からない。

### 6 スカウト人事(50%)

会社の一番の資産は人材だが、育てるだけでは会社の成長に間に合わないの、併せて即戦力に成る人を入れて行かないと会社は大きく成れないのも事実人証し？

### 7 社員及び職人の品質が会社の品質

#### ○言葉の領収書

云った、云わないのトラブルが多いのが我々住宅業界！此処も差別化！

#### ○アンケート100%回収

アンケート貰わずして自社を如何検証するの？将来の事を考えたら当然だと思いますが。

#### ○リフォーム社員職人23人

施工品質を考えて来たら、結果として社員職人の形に成りました。社員職人はコストでは無く資産と云う考え方です。

#### ○女性社員 46%

女性社員20名。46% 女性無しでは仕事が回りません。

#### ○365 日年中無休

サービス業では当然の事では。

#### ○オール7年保証

人生で一番高い買い物、リスクを取って決断して頂いたお客様に対し、せめて7年くらいは。

#### ○感涙の上棟式

感動とは、すごい・素晴らしい・え、此処までやってくれるの！と、お客様が思わず涙して絶句する事。

#### ○感動ハウス社員としての基本動作

- ①満面の笑顔 ②一旦立ち止まってるの明るい元気な挨拶
- ③オーバーな位の共感・抑揚・うなずき ④復唱確認
- ⑤常に話は結論から ⑥メモを取る ⑦早めの相談報告
- ⑧チーム感動

#### ○感動クラウド(データベース)自社開発

契約時より入金管理、アフター管理、CTI 接続

#### ○リフォーム自動積算システム感動 自社開発

### 8 新築、リフォーム、不動産の3本柱

お客様立場で考えて来たら自然とこの様な形に成りました。バランス経営。