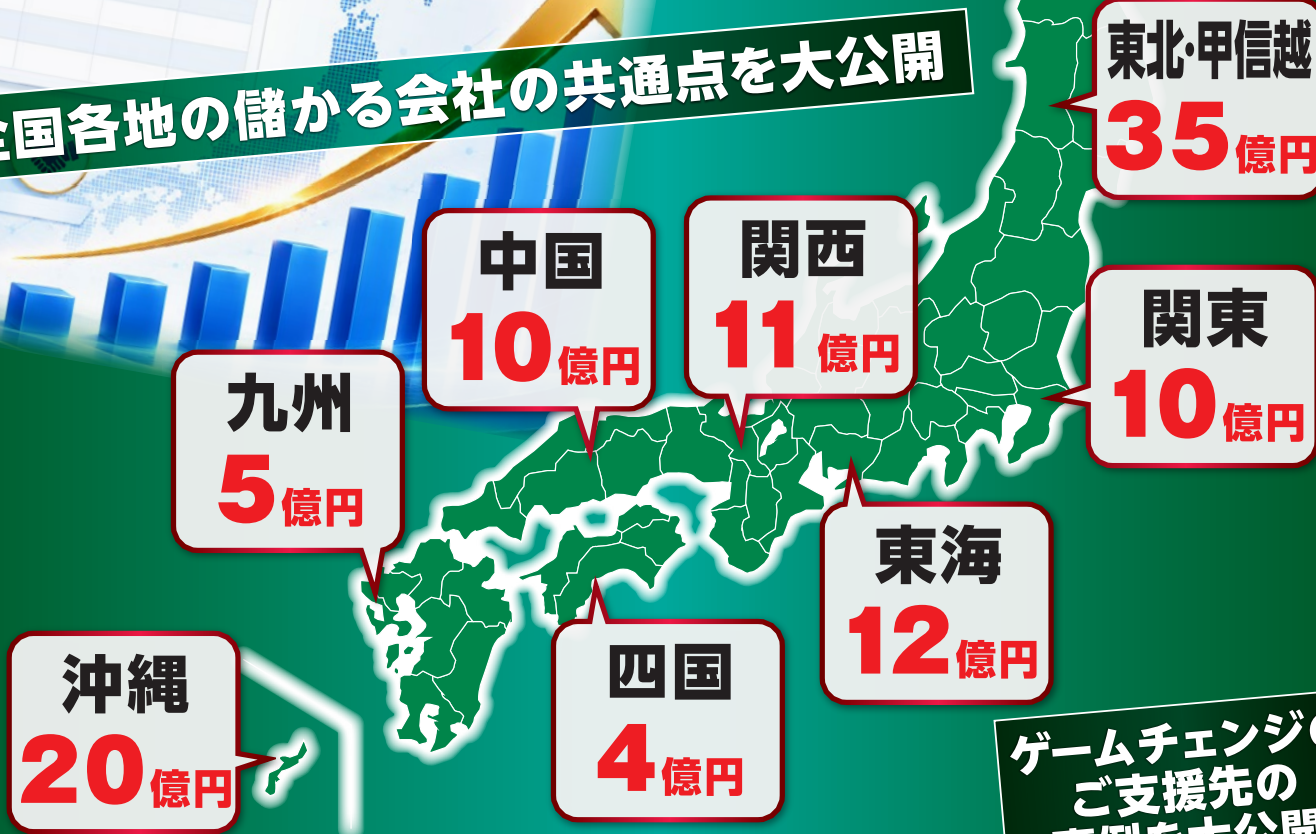




儲かる会社は、採用・集客もうまくいく
営業利益5%の壁を突破する答えとは!!

儲からない会社には
 共通の“穴”がある。

全国各地の儲かる会社の共通点を大公開



ゲームチェンジの
 ご支援先の
 事例を大公開

儲かる会社と儲からない会社の違いは、財務・DX・AI!

セミナー内容

- | | |
|--|--|
| <p>Point1 試算表を読むだけで終わらせない
 現場別・営業別・商品別に利益を分解する財務分析</p> <p>Point3 ベテラン頼み・社長頼みから抜け出す
 営業・現調・見積・工事管理をマニュアル化する方法</p> | <p>Point2 ITツールを入れて終わりにしない
 社長が週1回30分で経営判断できるDXの見える化</p> <p>Point4 人を減らすAIではなく、考える時間を減らすAI活用
 営業資料・会議・顧客対応・教育を効率化する仕組み</p> |
|--|--|



元船井総研
 No1コンサルタント
 中屋 貴之

開催要項

2026年 全日程 15:00~16:30 (ログイン開始: 開始時間10分前~)

日時・会場 7月22日(水) 7月25日(土) 8月5日(水) 8月7日(金)

受講料 **無料**

※通常は1万円のセミナーですが、ナフサショック対策の特別セミナーとして今回は無料にしております。
 ※ZOOMセミナーとなっております画面ONが必須の参加となります。

セミナーのお申し込みはコチラ



材料費高騰

高金利時代突入

参加無料
 ナフサショック特別

無料
 セミナー

AI DX 財務で

令和の
 高利益 リフォーム
 塗装・屋根業

このような方にオススメ
 売上は伸びているのに、利益が残らないと感じている社長
 現場・業務が「自分か特定のベテラン」に依存していると気づいている社長
 DXやAIに興味はあるが、何から始めればいいのか分からない社長

特化セミナー



講師
 ゲームチェンジ
 代表取締役
 元船井総研
 No1コンサルタント
 中屋 貴之

- | | |
|--|--|
| <p>悩み 売上は上がっているのに
 会社に利益が残っていない</p> | <p>解決 利益管理を「現場別」「営業別」「商品別」「媒体別」にできる。
 それぞれの課題を把握できて改善</p> |
| <p>悩み 現場ノウハウが
 個人の頭の中に全部ある</p> | <p>解決 課題改善を自主的に行い、マニュアル化して、仕組化していく。社長や幹部の判断基準を明確にして社員教育へ</p> |
| <p>悩み ITツールを入れたのに
 使いこなせていない</p> | <p>解決 DXを浸透させるためには、見たい数値を最小限にしてルールを簡素化する。まずは使う文化を定着させる</p> |

セミナー日程・開催時間

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよいお時間をお選びください。

2026年
 Web開催 7月22日(水) 7月25日(土) 8月5日(水) 8月7日(金)
 全日程 15:00~16:30 (ログイン開始: 開始時間10分前~)

主催

営業利益5%を目指す! 令和の高利益セミナー ~リフォーム業・塗装業・屋根業特化~

ゲームチェンジ株式会社 ゲームチェンジ 高利益セミナー
 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3丁目6-22 淀屋橋駅西口徒歩10分
 Mail info@gamechange.jp



Webからセミナー情報を
 ご覧いただけます。

なぜ営業利益が5%出ない理由とは!? 社長が実は見えない 90分で解説

試算表はあるけど、財務の分析ができない

課題1

- ①税理士から毎月もらう試算表→見方が分からず棚上げ
- ②売上は分かるが、工事別・部門別の粗利が見えない
- ③「なんとなく黒字」で走っている→どの現場が儲かってるか不明



解決策

- ①ここだけ試算表、基準値を大公開
- ②工事台帳と試算表を"連動"させる
- ③担当者別・現場別"粗利ランキング"を毎月出す
明日から試算表が届いたらチェックできる!

ツールを入れただけ、使いこなした会社が勝つ

課題2

ITツールを入れたのに使いこなせていない
kintone・アンドパット・施工管理アプリを入れたけど、
入れただけで現場は紙に戻る。ルールが形骸化する。



解決策

- [STEP1] 工事台帳をデジタル化
▶現場ごとに原価・売上を紐付け
- [STEP2] 粗利ダッシュボードをつくる
▶部門別・工種別・担当者別で毎週確認
- [STEP3] 判断基準を数字で持つ
▶案件別、担当者別の粗利基準を持ち、基準を下回る案件は受けない、等のルール

AIで効率化の本質は、文章を考えるだけでない

課題3

AIを困った時にしか使っていませんか?
建設業とAIはもう必要不可欠なツールになっています。
AI対策しないと生産性は上がらない。



解決策

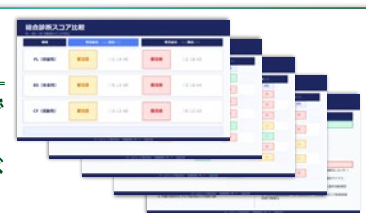
AIで効率化させるポイントは、
「人を減らす」ではなく、
「社長・幹部・営業・事務が毎回考えている作業」を減らすことです。

高利益企業実現までのロードマップ

1 カンタン財務分析

STEP1

自社の財務を"競合比較できる形"に整える。
まず自社数字を競合と並べられる状態にする。



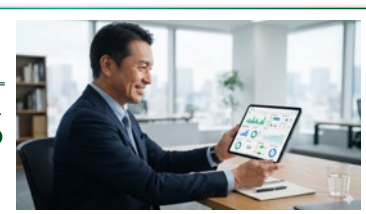
STEP2

業界基準と比較をして自社の課題点を明確にして、改善ポイントを洗い出す。



STEP3

改善ポイントを明確にして、解決の具体策を12か月のロードマップを作成。



2 DXで見える化

STEP1

何の数字だけを見たいかを明確にする。
ここだけは絶対というポイントを作る。



STEP2

社員がやりやすい形を創り、落とし込む。社長が数字を見える化して正しい数値把握する。



STEP3

社長が週1回30分で見るべきポイント、部下に聞かなくても数値が出てくる仕組みを構築。



3 課題解決を仕組み化

STEP1

DXを入れて終わりではない、改善策を回すための取り組みポイント。



STEP2

見える化した課題を、現場改善・営業改善・管理改善の型に落とす。



STEP3

属人化を減らし、再現性を作る。マネジメントポイントを明確にする。



4 AIで効率化

STEP1

改善を仕組化していく中で、AIで効率化するポイントを明確にする。



STEP2

実際の業務に落とし込んでAIを使って効率化するモデル社員を創る。



STEP3

全社員に展開をしてAIの使う文化を構築する。いきなり全員に使わせると失敗する。

