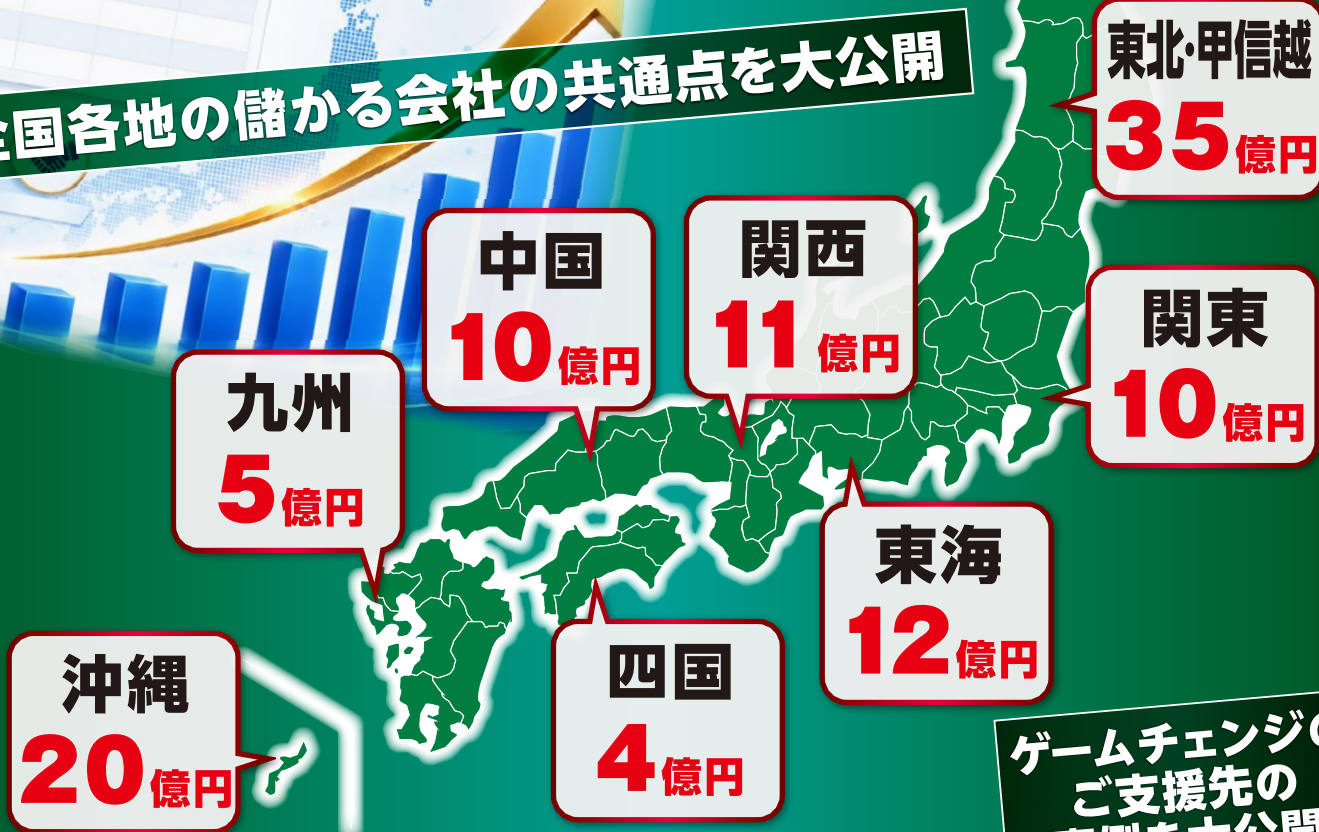




儲かる会社は、採用・集客もうまくいく
営業利益5%の壁を突破する答えとは!!

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

- 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
- 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
- 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
- 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



元船井総研
 No1コンサルタント
 中屋 貴之

セミナーのお申し込みはコチラ



開催要項

日時・会場
 2026年 全日程 15:00~16:30 (ログイン開始: 開始時間10分前~)
9月8日 火 | **9月17日 木** | **9月25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。

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

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

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

悩み 現場ノウハウが
 個人の頭の中に全部ある

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

悩み ITツールを入れたのに
 使いこなせていない

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

セミナー日程・開催時間

2026年

※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。

Web
 開催

9月8日 火 | **9月17日 木** | **9月25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 淀屋橋駅ワン10F

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。

