

自社顧客500件からできる売上アップ

小口工事で儲ける 1Dayリフォーム

顧客名簿を活かして年間売上+6,000万円

今回の
ゲスト講師

1,300件のガス顧客名簿
から年間1億円のリフォーム
売上しかも粗利率は35%

株式会社くさか 代表取締役 日下 英明 氏



浄化槽顧客1,500件が
年間売上5,000万円に！

株式会社みつみ環境
代表取締役 佐藤 雅司 氏



顧客2,000件の電器屋さんが
リフォーム事業に取り組んで
年商+1億円

株式会社志摩電機
代表取締役社長 古川 満康 氏



700件の豊顧客名簿から
年間5,000万円の売上を
わずか2年で達成！

株式会社やなぎさ
代表取締役 柳崎 茂 氏



ガス顧客を活かして
リフォームで売上アップ！
取り組み2年で1億円

有限会社岡庭設備燃料
店長 岡庭 光史 氏



水道修理の顧客800件から
リフォーム売上1億円達成！
平均単価は本業の10倍に

株式会社イナセ
代表取締役 川田 賢興 氏



主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

地域密着型小口工事リフォームビジネス新規立ち上げセミナー

お問い合わせNo. S053843

TEL:06-6232-0188 (平日9:30~17:30)

FAX:06-6232-0194 (24時間対応)

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル 担当: 中田(なかつ)

WEBからもお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に[お問い合わせNo.]を入力ください。)>

053843



今回の
ゲスト講師

モデル企業レポート!!



京都府福知山市
株式会社くさか

代表取締役 日下 英明 氏

**「工務店がやらない小工事や
機器交換にチャンスがありました。
“小回り”と“スピード”が
現在のウチの武器ですね。」**

**1,200件のガス顧客をベースに、年商1.7億円
素人営業で契約率70%・粗利率35%**

本業のガス売上が低迷する中、次の一手を模索していました

安定していたはずの私たちガス業界も近年は「いつまでも安泰」という状況ではなくなりました。
ガス価格が安定していて、顧客減少にも歯止めがきいている今のうちに、本気で次の一手を
打つ必要があったのです。

**次の事業の柱は、リフォームと決めていました。
しかし後発でも成功する手法が欲しかったのです。**

1,000件以上のガス顧客に修理で伺うと、家のメン
テナンスや浴室の交換工事、給湯器について相談さ
れることがよくありました。

私たちがリフォームを提案すれば、きっとお客様から
は喜んでもらえるはず。それには確信に近いものがあり
ました。

しかし、リフォームは地元の工務店がすでに手掛けて
います。同じようなやり方では、二番煎じで簡単には
上手くいかないでしょう。そこで戦略を私たちガス会社
の強みでもある**「小回り・スピード」**を武器に、**工務店
が積極的にやっていない小工事や水廻り機器、ガス
機器の交換リフォームに絞り込んだのです。**



↑↑↑

創業以来の1000件を超える顧客名簿
が私たちの会社の強みでした。
これをなんとか新しい事業の柱に生まれ
変わらせたかったのです。

自社顧客で売上拡大・小口工事で儲ける 1Dayリフォーム成功事例

いかにして、私たちのリフォームブランドを知ってもらうか・・・
これが1番の課題でした

まずはチラシづくりからはじめました。

後発なんだから普通のリフォーム店と同じでは勝てない。

そこで・・・

①「ガス事業の片手間でやっている」と思われたい、
「リフォームの専門店」だと一目でわかるチラシ

②しっかり利益を取りつつお値打ち感のある価格にするための工事体制見直し&仕入交渉

③1～2回の折込だけで結果を判断しない。
認知度を上げるために、絶対にチラシを折込し続ける。

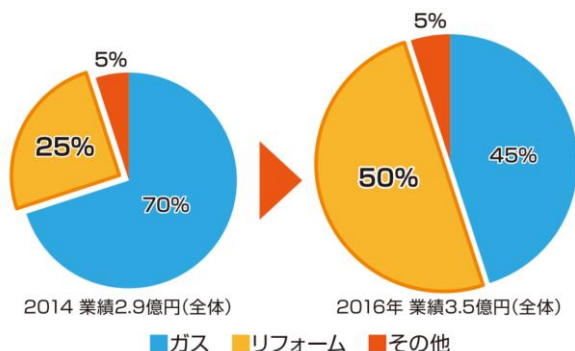
チラシを撒き始めてから3か月ほど経つと、一般のお客様にも「ガス屋さん」ではなく「リフォーム屋さん」として認知され出して、安定的にリフォームの依頼が来るようになりました。



↑まずは、店舗の看板だけでも架け替えました。ガス屋ではなくリフォーム屋さんとして知ってもらう大きなきっかけになったと思います。

ガス顧客からもどんどん仕事をいただきながら、リフォームでの事業拡大という理想に近い形になってきてます！

長年大事に続けてきたガス事業のお客様に、違う形でまた喜んでいただけることは本当にうれしいことです。これまでの基盤を活かして新しい売上の柱を作れるという点で、「1 Dayリフォーム」は、小さなガス会社にとっても大いに可能性のある事業だと実感しています。



1日でできる機器交換ニュー にこだわって客単価は10倍！

トイレ・給湯器・洗面台交換の
空白マーケットでガッチリ儲かる
専門店になりました。

埼玉県伊奈町
株式会社イナセ
代表取締役 川田 賢興 氏



工事の腕には自信がありました。 当時は、なんとかして、客単価を上げたかったのです。

地元で50年続く水道屋ということで、毎日たくさんのお客様から修理の依頼をいただき、駆け回る毎日でした。ありがたいという気持ちとは裏腹に、修理に走り回ってばかりの日々に少し不安を感じていたのが正直なところでした。

売上の単価を上げるために、修理だけでなく水廻り全般に目を向けて、設備交換やリフォームの仕事を受注しようと考えたことは今まで何度もありました。しかし、どうやってお客様からリフォームの依頼をいただければ良いのかがわからず、御用聞きのような顧客訪問、自作のチラシ等で営業してみても効果はいまひとつ。「協力業者仲間もたくさんいて、とても良い工事が出来る腕には自信はあるのに、お客様を集められない・・・。」という状況でした。

「トイレ、給湯器、洗面台 1日で出来る設備リフォーム専門店」 このたった1枚の看板に救われました！

今まで平均単価2万円程度だったお客様からの依頼が、半年も経たないうちに10倍の20万円に
なったきっかけは、とてもシンプルでした。修理案件だけで
なく、トイレや給湯器、キッチンなどの設備、機器交換の依頼が
なんと、毎月30件以上も来るようになったのです。

やったことはたった2つの事でした。

①リフォームの“専門店”として屋号を掲げる

②トイレや給湯器などの設備交換メニューチラシで販促する

結果、「どこに頼んで良いかわからない」と困っているお客様という

空白マーケットでガッチリ稼がせてもらうことができています！

→
→
小工事に徹底的に絞り込んだチラシのおかげで、空白マーケットで1番店に出来ました！



**畳のお客様って10年に1度しか
買ってくれないものだと思います。
でいました。**

**ひと月に30件もお客様から電話
をいただくなんて・・・。**

山口県岩国市
株式会社やなぎき
代表取締役 柳崎 茂氏



畳替えついでの「ちょっとしたリフォーム」が喜ばれていました。

畳店としての顧客名簿は800件以上。しかし、畳替えではせいぜい年間900万円前後。これをなんとか売上に変えようと思い、始めたのが、畳替えついでの「ちょっとした声掛け」でのリフォーム受注。これは、お客様にとっても好評でした。しかし、うちの顧客の大半は私たち畳店でリフォーム工事が出来るとは思っていません。「畳店のリフォーム・・・

なんとか皆さんに知ってもらえる方法はないだろうか。」

というのが、「1 Dayリフォーム」をはじめたきっかけでした。

『いっそ、小口工事任せてください！』

の方がいいんじゃないですか？

以前からアドバイスをもらっていた船井総研のコンサルさんからの提案でした。

正直、半信半疑ながらも、物は試しと思い始めたのは・・・

まずは、リフォーム専門店としての屋号と店先の看板づくり。そして、私たちが得意な小口工事に絞り込んだメニューチラシの制作と、新聞への折込やDMの配布でした。

最初はジワジワだった反響も、3ヶ月ほどすると、畳でお世話になっている顧客からは毎月20件。新規顧客も合わせると毎月ざっと30件以上のリフォーム依頼が舞い込んでくるようになったのです。継続とリピートも多くて、今では会社近くの20坪ほどのショールームへは毎月40件以上に増えています。



↑↑↑

最初は畳でお世話になってる自社顧客がほとんどでしたが、今では新規でも来店があるショールーム

↓↓↓



たった20坪のショールーム の効果がすごい！！

ガス顧客からのリフォーム工事もたまにあるけど
『今さらリフォームもなあ・・・』という思いを
かき消してくれるぐらいの顧客急増ぶりでした！！



岐阜県恵那市
有限会社岡庭設備燃料
店長 岡庭 光史 氏



**「中途半端な取り組みは失敗しますよ。」 そう言われて、
思い切って出店したリフォームのショールームがなんと・・・！**

「リフォームも出来るガス屋さん」ではなく、「リフォームの専門店」として看板を挙げ、競合が少ない小口工事に絞り込んだ事業展開をすれば、今からリフォーム事業に参入しても勝てます！
興味本位で参加したセミナーでの話でしたが、意外とスッと腹落ちした感じがしました。

私自身も、「中途半端にやって後悔するくらいなら・・・」と考えていたこともあり、最初からショールームを出店して、チラシ販促にも取り組みました。但し、広さはたったの20坪。狭さに気づかないぐらい派手な店舗装飾で結果は上々！！

ゼロから始めて1年でリフォーム売上は1億円弱になりました。ありがたいことに、そのうち4000万円は今までお世話になったガスのお客様。地元に貢献できることがさらに増えたことが、私にはとてもうれしいのです。

自社顧客を活かして売上を伸ばしたい ガス・水道設備・電器小売・畳店事業者様 「小口工事で儲ける 1 Dayリフォーム」 成功企業の取り組み解説



株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 シニア経営コンサルタント

齋藤 勇人

レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

(株)船井総合研究所の齋藤勇人と申します。

ここまでお読みいただいた皆様は、

きっと「顧客名簿を活かして売上を伸ばしたい」とお考えのことと思います。

今回ご紹介した事例はいずれも、本業で積み上げてきた自社の顧客向けの「小口工事リフォーム事業」で増収増益を実現した会社様の取り組みです。しかも、どの会社もそれまで建築を本格的にやったことがない異業種からの新規参入です。

異業種からリフォーム？

ウチみたいな会社が出来ると？

小さな工事で本当に儲かるの？

そんな風に思われる方は少なくないことでしょう。しかし、一定の原則にさえ則れば、思いのほか簡単にハードルを越えることができます。

少しご紹介しますと・・・、

まず、リフォーム事業を選択すべきと言える理由は主に以下のとおりです。

1つ目に、自社顧客の主な世代である50代～70代の客層が持つ**リピート性**。2つ目に、「**住居**」に**関連性**がある異業種カテゴリーの方にとってとても有利であること。そして3つ目は、大手企業が存在しない**空白マーケット**であるということです。

そして、既存の**工務店**や**リフォーム会社**が**取り組まない小口工事（単価10～20万円）に特化**することで、自然と競合が排除され、契約までのステップも比較的簡単にしてくれます。

つまり、ポイントを一言で言うと、

「どこに頼んで良いかわからない」と悩んでいる**不便・不満のニーズ**に目を向けて、それを解決する事業が**小口工事リフォーム（1Dayリフォーム）ビジネス**なのです。

「だけど、小口工事ばかりだと、儲からないからじゃないの？」

いえ、むしろ逆です。

多くのリフォーム会社や工務店は、単価数十万円の機器交換や修理といった小口工事を、「効率が悪く、儲からない」という理由で遠ざけます。
ですから・・・、

小口工事に特化して、しっかりと利益を上げられていると儲けやすいのです。

いかがでしょうか？

少し、小口リフォームの魅力をご理解いただけましたでしょうか？

最後にもう少しだけ、お話しします。

「単価が小さなリフォームでも儲かるためのポイント」とは・・・、

- 営業と工事の回転数を上げるために、商圈を自動車10～15分圏に絞る
(1 拠点あたり5～7万人の小商圈が目安)
- あらかじめ整備されたメニュー単価表で「その場で金額提示」できる仕組み
(工務店のような「要望を聞いてその都度見積り」は商談回数が多く非効率)
- 販促コストを通常のリフォーム事業よりも抑えて集客ができる仕組み
(新規で集客するのではなく、顧客からのリピート中心の集客スタイル)

しかも、

地元密着で既存顧客500件、1000件を既にお持ちの皆様の場合は、

「小商圈で効率良く、リピート主体で広告費を無駄にかけずに、儲かる小口工事リフォーム」で最も成功しやすいポテンシャルを持っているというわけです。

いかがでしたでしょうか？

まずは、最後までお読みいただきありがとうございました。

ここで、みなさまにとって、とても有益なお話を聞いていただけるセミナーについてのご案内をさせていただきます。「自社顧客を活かして売上を伸ばす方法」を具体的にご理解いただくために、

実際の成功事例企業の経営者様をゲスト講師としてお呼びしたセミナーです。

紙上でもご紹介しました、

【1,200件のガス顧客を活かして、リフォーム事業で年間1億円】

を2年で成功させ、現在も成長を続けている、

株式会社くさか（京都府福知山市）の曰下社長様をゲスト講師としてご登壇いただきます。

今回、このレポートを読んでいただいただけでも、十分な理解をされ、皆様のような意欲のある経営者様であれば一歩前に踏み出していただけるかと思えます。 但し、ビジネスに成功するには、順序やアプローチ手法が大切です。

このセミナーでは、曰下社長が実践してこられた具体的な取り組みを中心に、成功手法のすべてが1日でわかるようにプログラムを構成しておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

それでは、セミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部をご紹介します。

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
新規顧客を1件1万円で安定集客するチラシ販促
2. 500件の顧客名簿から毎月30件のリピート依頼を生み出す仕組み
3. オープン2日間で100組の来店を実現するオープンイベント販促
4. 7万人の小商圈で月2,000万円超の見積を安定獲得している
会社が行っているマーケティングの全貌

店舗づくり

1. 1年で黒字化、2年で投資回収可能な出店戦略の立て方
2. 自然来店を毎月20組以上獲得するための出店立地の選び方
3. オープン直後から集客が倍増する来店型ショールーム店舗の作り方
4. 出店初年度からリフォーム年商+1億円超え事例を徹底解説

商品・利益率

1. リフォーム粗利率25%未満の会社は必見！設備仕入れ改革手法
2. 面倒な見積をせずに利益を確保できる
商品+工事費込みパックリフォームの作り方
3. リフォーム会社と競合しても粗利率35%で受注できる
工事原価コストダウン^秘テクニク

営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店に負けないための3つの差別化ポイント
2. 売れる営業は実践している、価格勝負にならない商談の進め方
3. 営業未経験でも年間4,000万円受注する営業ツールと使い方
4. 顧客の2人に1人が毎年リピートするアフターフォロー対応の極意

いかがでしょうか？

当日は、質疑応答の時間もお取りしますので、疑問に感じることはその場で解消してお帰りいただけますが、ご希望の方には人数は限定になりますが、個別無料相談の時間もお準備しております。そして何より、日下社長にご登壇いただけるセミナーにつきましては、次回は未定です。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

会場でお会いできますこと、楽しみにいたしております。

地域密着型小口工事リフォームビジネス 新規立ち上げセミナー

【開催日】

■ **東京会場：2019年12月14日(土) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス**

東京都品川区西五反田6-12-1 (JR「五反田駅」西口より徒歩15分)

【開催時間／定員】

13:00～16:30 (受付12:30～) / 30名限定

講座カリキュラム

講座	講座	講師
第1講座	 自社顧客向け小口工事で業績アップに成功した会社の事業戦略！ 成功のために狙うマーケットとは？	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 齋藤 勇人
第2講座	 顧客1000戸のガス会社が 2年で既存売上+1.7億円の急成長 その取り組み成功秘話	特別講師 株式会社くさか 代表取締役 日下 英明 氏
第3講座	 自社顧客からのリピートで リフォーム売上を伸ばすための 実践ノウハウ徹底解説	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformチーム 坂本 麻衣子
第4講座	 本日のまとめ 明日から実践していただきたいこと	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformグループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 齋藤 勇人

■ 株式会社船井総合研究所のご案内

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。 船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

ゲスト講師

株式会社くさか
代表取締役
日下 英明 氏



ガス会社として2代目。大学卒業後、岩谷産業の堺LPGターミナルに就職し、電気とガスの仕事に従事。5年間勤務し、1985年に戻る。将来のガス収益減少への対策として住宅設備のリフォームを本格的に事業化し、2016年には本店事務所を設備機器展示のショールームへとリニューアル。ガス売上を上回る年商の事業へと成長させる。

セミナーお申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申し込み用紙にご記載の上FAXにてお送りくださいませ。担当：中田



(24時間対応)

0120-964-111

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページ
からもご覧いただけます

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/053843>



日時・会場	東京会場 2019年 12月14日(土) 株船井総合研究所 五反田オフィス 〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 JR「五反田駅」西口より徒歩15分 お申し込み締め切り日: 12月13日(金)17:00まで	開催時間 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (受付12:30より)
受講料	※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。	
お申込方法	WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。 FAXからのお申込み 受講票はWEB上でご確認いただけます。 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。 お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記申込み担当者までご連絡ください。	
お振込先	下記口座に直接お振込下さい。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785707 口座名義: カ) フナイソウゴウケンキウシヨ セミナークツ お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。	
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 株式会社 船井総合研究所 TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX: 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ: 中田 ●内容に関するお問合せ: 坂本	

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

地域密着型小口工事リフォームビジネス新規立ち上げセミナー FAX:0120-964-111

お問い合わせNo. S053843

担当: 中田

フリガナ	業 種			フリガナ	役 職		年 齢
会社名				代表者名			
会社住所	〒	フリガナ			役 職		
		ご連絡担当者					
TEL				E-mail	@		
ご参加者氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢	

今、このお申し込み用紙を手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにチェックをつけてください)

- ☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。

- ☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令等で定められている場合は、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検



お申込みはこちら

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。