

本業で伸び悩みを感じている経営者さまへ

# 失敗しない

無料  
レポート

# リフォーム参入

既存名簿活用  
月商1,000万円

# の仕方教えます

## 顧客名簿を活かして年間売上プラス1.7億円

今回の成功事例  
★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



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



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



### 詳しくは中面へ

セミナー  
情報

■失敗しないリフォーム参入手法  
大公開セミナー

2020年2月26日(水)大阪会場 お問い合わせNo. S057689

【差出人・還付先】7016-11568816 〒136-0075 東京都江東区新砂2-1-1 佐川急便株式会社

<主催>

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

〒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：指田(さしだ)

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX:0120-964-111 (24時間対応)

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  
現在のうちの武器ですね。」**

**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。

## 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」と思われぬ、「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。

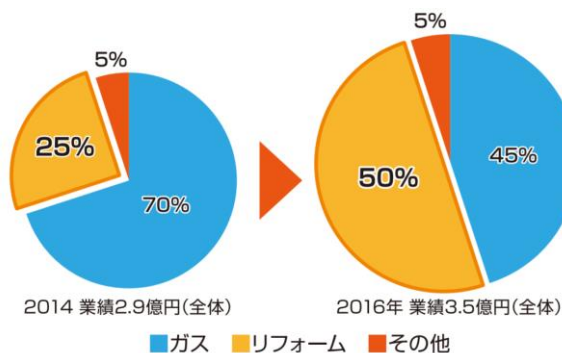
チラシを撒き始めてから3か月ほど経つと、一般のお客様にも「ガス屋さん」ではなく「リフォーム屋さん」として認知され出して、安定的にリフォームの依頼が来るようになりました。

## 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。



↑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。





# 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番店になれました！



**豊のお客様って10年に1度しか  
買ってくれないものだと思い込んで  
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



**豊替えついでの「ちょっとしたリフォーム」が喜ばれていました。**

豊店としての顧客名簿は800件以上。しかし、豊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、豊替えついでの「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豊店でリフォーム工事が出来るとは思っていません。「豊店のリフォーム・・・

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、豊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。



↑↑↑

最初は豊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。地元で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できるの？**

**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）の日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、日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. 7万人の小商圏で月2,000万円超の見積を安定獲得している会社に取り組んで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<sup>秘</sup>テクニク

## 営業力アップ

1. 大手やリフォーム専門店の負けないための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。



# 失敗しないリフォーム参入手法大公開セミナー

【開催日】 **大阪会場：2020年2月26日(水)**  
**TKPガーデンシティ新大阪**

〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4丁目1-4 KDX新大阪ビル

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

## セミナーお申込み方法

### FAXでのお申込み

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



(24時間対応)

**0120-964-111**

### WEBからのお申込み

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/057689>



開催要項

日時・会場

大阪会場
2020年 2月26日(水)
TKP ガーデンシティ新大阪
〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原4丁目1-4
KDX新大阪ビル (JR新大阪駅 北口 徒歩5分)

開催時間
開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させて頂く場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般価格 税抜 25,000円(税込27,500円) / 一名様
会員価格 税抜 20,000円(税込22,000円) / 一名様

※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、ご入金を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。
受講票はWEB上でご確認くださいませ。
FAXからのお申込み
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.5785649 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキウユシヨ セミナーグチ
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:指田 ●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。
失敗しないリフォーム参入手法大公開セミナー FAX:0120-964-111
お問い合わせNo. S057689 担当:指田

Registration form table with columns forフリガナ, 会社名, 会社住所, TEL, ご参加者氏名, 業種, フリガナ, 代表者名, フリガナ, ご連絡担当者, E-mail, 役職, 年齢.

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、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人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお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。】

Form for seminar registration with checkboxes for '希望する' and '希望しない' for seminar day, after seminar, and company membership.



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。
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管理について事前に調査した上で契約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)



お申込みはこちらから

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。