

社員4人の家族経営、 家電売上は毎年右肩下がり…

人口わずか1万人

地方の電器店が

V字回復

を1年で成し遂げた理由



「地域密着機器交換リフォーム

電器屋さんの生き残り方は、
今思うと、これだったんやなあ」

ご参加特典

最後までご聴講の上、終了後アンケートにご協力ください

電器店向け成長ロードマップ

これを知れば
年商+2,000万円、
+5,000万円、+1億円
への道が拓ける！

トップ企業の
成長ロードマップを贈呈

たった
1.5年で

売上
+1億

1.1億円!

ゲスト
講演

リフォーム産業新聞にも
紹介されました!



福井県鯖江市
有限会社飛田電機設備
店長 飛田 浩平氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

PC・スマホで簡単
セミナー参加!

開催
日時

2022年

8月26日・27日・29日

オンライン開催

13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

経営者様
経営幹部様
限定

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

電器店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

お問い合わせNo. S089147

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申し込みいただけます。(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。) → 089147

町の電器屋さんが V字回復！ 「小工事リフォームビジネス」を 立ち上げて1年で年商+1億円

特別紙上インタビュー



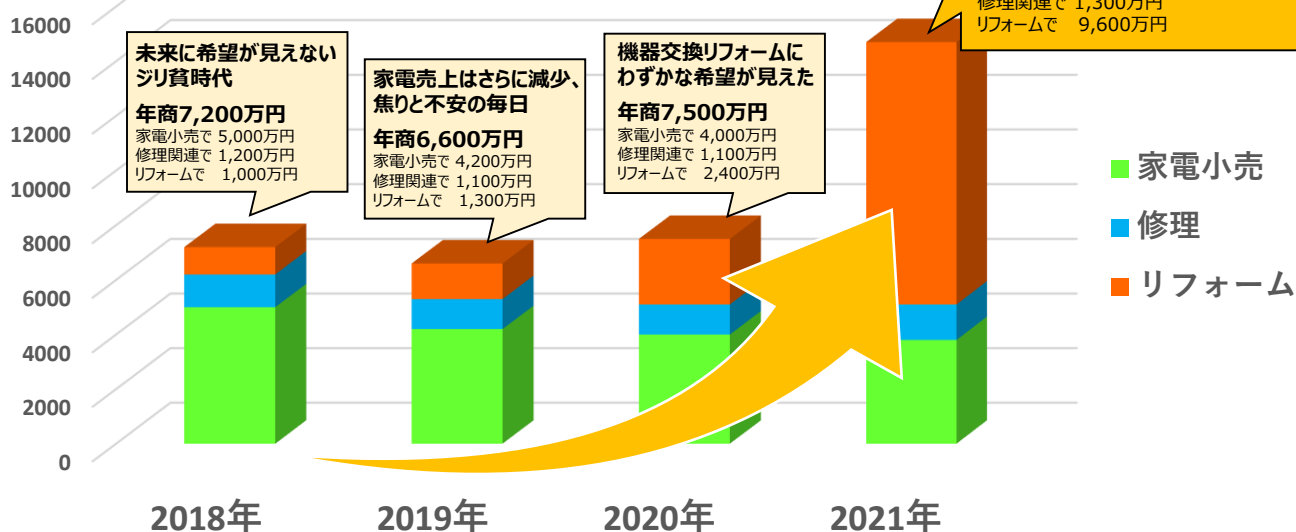
有限会社飛田電機設備
(福井県丹生郡越前町)
店長 飛田浩平 氏

取り組み前の状況

- ・社員5名（社長、社長の奥様、長男、次男、次男の奥様）
 - ・年商6,000万円（電化製品の取次・販売がメイン）
- 家電の売上は年々減少の一途を辿っていた。

劇的成長を達成！

単位：万円



家業を継ぐために地元に戻った私を待っていたのは、 明るい未来が見えない「田舎町の電器屋の悲惨な現実」でした。

福井県の田舎町で、電化製品の取次・小売で60年続いてきた家族経営の電器店。これが私たちの家業でした。それを継ぐことを、物心がついたころから何となく意識していた私は、大学卒業後に大手コンサルティング会社への就職を経て地元に戻ったのです。電器店が苦しい業界であることは、大手量販店の隆盛を見れば明らかでしたが、それでも「**自分の代で家業を盛り上げていこう！**」という想いと、未来への希望を抱いての帰郷でした。

しかし、現実には私の想像よりもずっと厳しいものでした。小さな商圈の中で、地域のお得意様によって成り立っていた商売は、**高齢化や転居による顧客の減少**であったり、若い人々の**大手量販店やネットショッピングへの移行**によって、ほとんど成り立っていなかったのです。

売上は年々減り続けていて、家族5人の会社は、これまでの資産を切り崩したり、自分たちの給料を毎年減らし続けながら**消耗戦を続けていました**。



大手メーカーの取次代理店として、昔ながらの「街の電器屋さん」を営んできたが、過疎化や高齢化、量販店の攻勢などにより、衰退の一途を辿っていた。

「もう限界かもしれない……。でも、何か最後にやれることはないか？」 とにかく足掻いている時に、とあるビジネスモデルに出会いました。

電化製品の販売だけでは、どうしても会社を立て直すことはできそうにありませんでした。だから、「**自分たちが取り組めそうな、何か新しいこと**」を必死に模索していました。

そんな時にたまたま目にしたのが、あるセミナーの案内でした。その内容は電器店向けのものではなく、「地方のガス会社が“住まいのお困り事解決インフラ”として小工事リフォーム専門店の立ち上げて年商+1億円」という内容でしたが、私たちと同じく**衰退業種**であるガス屋さんが、**小さな商圈で、既存の顧客基盤も活かしながら**新しい取り組みで成功しているという話に興味を湧いて、参加してみることにしました。



飛田氏の目に留まったセミナーDM。
少量ながらLPガスの販売も行っていたことから、偶然にも電器店である同社に届いたものだった。

「これって、自分たちにも取り組めるんじゃないかな。」
思っていたよりもシンプルな戦略を聞いて、少し自信が湧きました。

そのセミナーで知ったのが「**1Dayリフォーム**」というビジネスモデルです。

その戦略というのが、①『大手リフォーム会社や工務店からすれば「効率が悪くて儲からない」という10万円～20万円の**機器交換リフォーム**は、市場のニーズはあっても積極的に取り組んでい
る供給側が少ない』、②『「低単価のリフォームは儲からない」というのは思い込みであり、**商圈と商品**を絞り、**効率を上げれば10%以上の営業利益が出せる**』、③「しかし、地域密着の要素
が強いため**大手は参入しづらい**」、④『「どこに頼んでよいかわからない」というニーズに応えるビジ
ネスであるため、**本業の顧客名簿も活かせる**』というものでした。

そのような発想で、**トイレやコンロ、給湯器**といった**機器交換**に特化して成功した会社の取り
組みを聞いているうちに、「これなら自分たちにもできそうな気がする」という自信が湧いてきまし
た。当社がもともと、**家電販売の延長で小さな修理や設備機器の取り付け工事**をやってきた
経験があったことも、その理由でした。

「このビジネスに賭けてみよう。」
二つの大きな決断のうちの一つ目でした。

セミナーで話を聞いたのが2019年の4月。そこで船井総合研究所の方から「もしこのビジ
ネスモデルに取り組むのであれば、すでに取り組んでいる会社が集まっている勉強会に入ってみま
せんか？」というお誘いをいただきました。少しの間悩みましたが、自分の直感を信じて、1
Day

リフォームへの参入を決意し、勉強会への入会も決めました。

それからは、すでに取り組んでいる会社の取り組みからさまざま
なことを学ばせていただいて、自分たちなりに試行錯誤を重ね
ていきました。

もとの家電ショップを少し改装して、**住設（トイレ10台、
キッチン1台）を展示**したり、勉強会で学んだポイントを取り入
れて、家内に**チラシ**を作ってもらって新聞折込を行ったり……。
そんなことをしているうちに、それまで年間1000万円程度だった
機器交換やリフォームの売上は、**翌年に3000万円近く**にまで
伸びていました。



自分たちで工夫して作ってみた
「1Dayリフォームメニューチラシ」が、
後の大逆転に繋がる決断の契機となった。

そして二つ目の決断。 「もっと大きなマーケットで本腰を入れて勝負しよう」

取り組みに手ごたえを感じた私は、「**攻めるなら今を逃してはいけない**」と思いました。

今から言いますが、実家に戻ってからの給料は、新卒時の初任給よりもはるかに少ないものでした。私だけでなく、社長も含めた社員全員が似たような状況でした。



辛い状況でも歯を食いしばって頑張ってきた家族みんなの努力が報われるようにしたかった。

「このままでは身内だけでも、まともな生活すらできなくなる。」
「もっと給料を上げたい。待遇を良くしたい。そのためにはもっと売上を上げないと。」
「売上を上げるためには、規模も拡大する必要がある。でも家電販売での拡大は望めない。」

そんな思いから、地元（越前町）の近くで比較的人口の多いマーケット（それでも約7万人）である福井県鯖江市で、**1Dayリフォームの専門店**を出店しようと決意しました。

新しい店を出すからには、失敗はできない。 きちんとした戦略を組み立てなおさなければならない。

そう考えて、あらためて船井総合研究所の方に相談を持ち掛けました。いろんな会社の取り組みを勉強会を通して学ばせてもらってはいましたが、今回は個別にコンサルティングをしてもらう必要があると考えたからです。

船井総合研究所のサポートを受けてスタートした**出店戦略**の中で、一番のポイントは「**立地**」でした。**とにかく立地にこだわり**、「その商圈で一番車の交通量があって、人が集まる商業施設が近くにあり、車道を走っている時に看板が目立つ場所」という条件は決して妥協せずに物件を探しました。最終的に決めた物件は、家賃が月25万円という予想以上に高額なものでした。しかし、**今になってみれば、この選択をして本当に良かったなと思います。**

もちろん店舗探し以外にも、**仕入先の開拓**（こちらは船井総合研究所の勉強会を通じて紹介していただいた）や**施工業者の開拓**（こちらは仕入先からさらに紹介していただいたり、店をオープン後は業者さんのほうから営業に来てくれたり）を行いながら、オープン準備を進めました。

2021年3月、いよいよ迎えた店舗オープン。 その結果は・・・

新型コロナウイルスの影響も懸念される中でしたが、意を決して迎えたオープン。

その結果は、4日間に渡って開催したオープンイベントで、合計160組の来場と、32件（金額にして1800万円）の見積依頼でした。今まで商売をしてきた越前町を離れて、鯖江市という新天地でいきなりこの集客は大成功、というか想像もしていませんでした。

そして、この日に来場して下さったお客様の多くが、「リフォーム屋さんはいっぱいあるけど、こういうこと（小さな工事）ってどこに頼んで良いかわからなくて…。だから、こういうお店が出来て助かったわ。」といったことを言ってくださいました。



オープンイベント時に地域に折込配布したチラシ

オープン以降も、新店舗には毎月60件（金額にして1000万円）以上の見積依頼が舞い込むようになりました。もちろん売上も徐々に伴ってきて、オープンから2ヶ月後には月商600万円、4ヶ月後には700万円、半年後には1000万円と増えてきました。まもなくオープンから1年が経ちますが、リフォームの売上だけで年商は1億円近くになりそうです。

ジリ貧の家族経営から脱却して、会社が新たなステージに。 「たった1年でここまで変わるなんて…。本当にやって良かった！」

たった1年ですが、年商は倍増しました。家族5人だけだった会社には、パート社員を含めて3名の社員が新たに加わり、「先が見えない…」と嘆いていた家族経営の頃とは別の会社に変ったようです。繰り返しますが、この変化がたった1年で起こったわけです。自分でもいまだに信じられません。

1Dayリフォーム事業は今も変わらずに好調で、毎月4万枚のチラシ折込と、ホームページ販促（月3万円ほど広告を実施）、既存顧客への2ヶ月に1回のDM販促という3つの施策で、月商も安定しています。競合リフォーム会社がないわけではないのですが、機器交換に特化しているからこそそのスピード対応と価格力（自社施工だから粗利率40%でも他社より安い）で、しっかりとお客様に選ばれる事業を展開できていると思います。

**紙上
講演****電器店の勝ち残り戦略！
顧客基盤が活きる、すぐ取り組める
「機器交換リフォームビジネス」****これだけ読めば
すぐわかる！****5つの成功ポイント解説！****株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
Reformビジネスグループ マネージャー****齋藤 勇人**

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。

株式会社船井総合研究所 の齋藤勇人と申します。今回ご紹介した事例のように、地域密着型の電器店が勝ち残るための戦略は、「顧客基盤を活かしながら、今から参入しても商圈内1番を狙える空白マーケット」に専門特化することです。そしてその中でも、

- ①本業と親和性が高いビジネス**
- ②市場に競合が少ない、大手が入らない領域**
- ③地域のニーズが高く、集客が見込める市場**
- ④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品**
- ⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い**

という要件を満たす戦略を選択するのが成功のポイントです。

その中でも、本紙でご紹介した 有限会社飛田電機設備の戦略を整理すると、

**客単価10～20万円、給湯器・トイレ・コンロなどの
1日で出来る機器交換に専門特化したリフォーム事業、
“1 Dayリフォーム”ビジネスモデルです。**

①本業と親和性が高いビジネス

地域密着の電器店の多くが、お客様から頼まれて家電の修理や電器工事、あるいは住設機器の取り付けをすでに請け負ってきたことでしょう。すでにお客様の住宅に入り込めている皆様は、住宅リフォームのニーズをお客様から直接引き出すことができる数少ない業種です。

リフォーム事業に本格的に取り組むことで、これまで“片手間”で拾い上げてきたリフォームの仕事を、単独事業として収益性のあるものに変えることができます。また、これまで本業で大事に蓄積してきた顧客名簿を、2倍、3倍の財産へと高めることに繋がるのです。



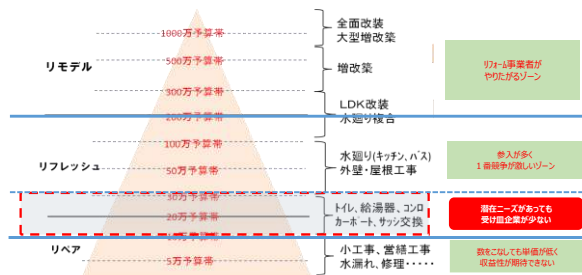
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

リフォーム事業が本業と親和性が高いと言っても、大手リフォーム会社や工務店と競合してしまえば、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。しかし、大手リフォーム会社や工務店は単価100万円、1000万円級のリフォームを中心に事業を展開しており、単価10万円、20万円の小工事を「効率が落ちるから」という理由で対応を避けたり、後回しにしたりする傾向が強いのです。



③地域のニーズが高く、集客が見込める市場

そのため、お客様側からすると「工務店に頼んでも嫌な顔をされるし、なかなか対応してくれない」ということで、「困っているのに、どこに頼んで良いかわからない」というニーズが高い市場になっているのです。商圈が広い大手企業や工務店にとっては効率が悪い10万円、20万円単価の小工事リフォームも、商圈を絞って効率的に仕事をこなすことでしっかりと手堅い利益を確保することができます。



④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品

本格的な増改築リフォームとなると、建築系資格や経験がなければお客様に対してまともに営業することさえできません。

一方で、単価10万円、20万円の機器交換リフォームであれば、工事もパッケージ化することで見積を簡単にすることができる上に、工事内容自体がシンプルなので、素人でも数ヶ月間で工事を覚えて管理することができます。



⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

機器交換中心のリフォームなので、大手のような大きなショールーム等は必要としてません。地元商圈を対象とした月数回のチラシ販促主体でも十分に集客でき、1日で終わるので受注～売上のサイクルも早い（受注から入金まで1ヵ月以内）という点も、1 Dayリフォームの大きなメリットです。





電器店業界の新しい事業基盤をつくる！
短期間で成功する方法を大公開！
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

参加しやすいオンライン開催 【時間】13:00～16:30（12:30～ログイン開始）

2022年8月26日（金）・27日（土）・29日（月）

お忙しいなか、レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、あなたのような意欲のある経営者であれば、すぐに実現できます。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。最短期間で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確化して、取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、レポートでもご紹介した成功モデル企業をゲスト講師にお招きし、1日で成功手法のすべてが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。

このセミナーで学べる内容の一部を次のページでご紹介します。

戦略づくり

1. 全国の新規参入企業の取り組みを分析して見えてきた「将来性のあるビジネスモデルを選ぶ上での重要ポイント」
2. 既存顧客基盤を活かして収益アップに繋げるビジネスモデル事例
3. 若い人材が育つ、活躍する会社になるための条件
4. 大手に負けない、自社の強みを活かすビジネスモデル

集客力アップ

1. リフォーム会社や工務店と競合せずに
機器交換リフォームを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2000万円超の見積を安定獲得！
成功企業が取り組んでいるマーケティングの全貌

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

営業力強化

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4000万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

このような内容を、**3時間半**かけてたっぷりとお伝えする予定です。

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いただけます。また、**無料個別相談**の特典もございますので、当日でも後日でもご相談いただけます。

ますます市場環境が厳しくなる中、**リフォーム事業の新規立ち上げ事例**や**プロパンガス会社に特化した成功ノウハウ**を完全公開する本セミナーはまたとない機会ではないでしょうか。

このセミナーにかかる投資額ですが、今回は“志が高い経営者様”に参加していただきやすい料金設定としました。一般の方でも1名様わずか税抜15,000円（税込16,500円）です。

実践すれば**毎月数百万円の粗利につながるノウハウ**ですから、正直破格といっても過言ではないでしょう。年に1度きり、たった半日のセミナーを活用して新しい業態へと進化していくのか、それとも先延ばしにして「目の前のことで精いっぱい」

という負け組企業になるのか・・・。

今回のゲスト講師にご登壇いただけるチャンスは

この次いつになるかわかりません。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

講座内容& スケジュール

2022年8月26日(金)・27日(土)・29日(月)

申込期限: 8月22日(月) 申込期限: 8月23日(火) 申込期限: 8月25日(木)

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30~)

一般価格: 税抜 15,000円 (税込16,500円) / 一名様

会員価格: 税抜 12,000円 (税込13,200円) / 一名様

オンラインミーティングツール「ZOOM」を使用いたします。ZOOMご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

↓

13:50

電器業界の未来、明暗を分ける戦略の違いとは？

ポイント

“電器店事業”に代わる新たな収益事業の立ち上げを可能にする将来性のある戦略・ビジネスを見極めるポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部

Reformビジネスグループ 1DayReformチーム チーフコンサルタント 坂本 麻衣子



第2講座

14:00

↓

14:50

地元の電器店事業の跡継ぎとして選んだ「1Dayリフォーム」の取り組みと立ち上げ成功までのプロセス

ポイント

電器事業の後継者であるゲスト講師が「将来に向けて何を考え、どんな戦略を採ったのか？」をお話しいただくとともに、同社が展開した「1Dayリフォームビジネス」の立ち上げエピソード、成功のポイントを解説していただきます。

有限会社飛田電機設備

店長 飛田 浩平 氏

大学卒業後、大手コンサルティング会社にて勤務後、家業である(有)飛田電機設備に入社。当初家電小売が収益の柱であったが、顧客の高齢化などで売上減少を実感し、一般顧客向けリフォーム事業の取り組みを開始した。取り組み後、売上は順調に伸び、2021年3月に更なる拡大を目指し、新店のリフォーム専門ショールームを開店。開店から約1年でリフォーム事業を3倍の1億円まで伸ばし、3代目後継者として更なる成長を目指している。



ゲスト 講師

第3講座

15:00

↓

16:00

モデル企業の成功要因とビジネスモデルの具体的な実践手法を解説

ポイント

ゲスト企業が取り組んだビジネスモデルの成功要因と、それを皆様が実践する場合の具体的な手法を一つ一つご紹介します。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部

Reformビジネスグループ 1DayReformチーム

佐藤 璃乃



まとめ講座

16:00

↓

16:30

今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件

ポイント

今後勝ち残る会社になるために、電器屋さん、電器店事業者が“いま取り組まなければいけない事”を、全国の成功事例をもとにお伝えしていきます。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部

Reformビジネスグループ マネージャー

齋藤 勇人



【参加特典】セミナー参加特典として、無料経営相談がセットになっております

ゲスト企業が実際に使用している集客チラシや、営業ツールも詳しく見て学ぶことができます。

こちらのWebサイトからお申込みください



※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。Webページにはもっと詳しい内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089147>

船井総研 1Dayリフォーム

検索

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

