

「顧客の減少と高齢化で、現状維持が精一杯だ…」
現状を打破したいと考えている
家電小売業事業者の皆様、必見!

Web開催

2023年 3月 16日(木)・17日(金)
・18日(土) 13:00~16:30
(ログイン開始 12:30~)

地方の電気店のための リフォーム事業参入セミナー

給与を減らして
赤字を抑える

ギリ貧体質の
田舎の電気屋が
なぜ
9カ月で
生まれ
変わった
のか

ゲスト企業

有限会社
飛田電機設備(福井県)
店長

飛田 浩平氏

30代「街の電気屋」の三代目
覚悟を決めた新規事業

1年で
黒字化せよ!



年商

1.2億円

営業利益

+5%

「ここで成功しなければ僕たちは終わる」

○年後、名簿が無くなり会社が終わる…。猶予は3年。

会社を窮地から救った3代目の取り組みストーリー

成功に導いた機器交換リフォーム事業をどのように立ち上げたのか

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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー お問い合わせNo.S094574

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「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。

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

Webページからも
セミナー情報をご覧いただけます。



Webから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。) → 094574

2021年3月「機器交換リフォーム専門店」をオープン たった1年で年商+1億円を達成

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

【プロフィール】

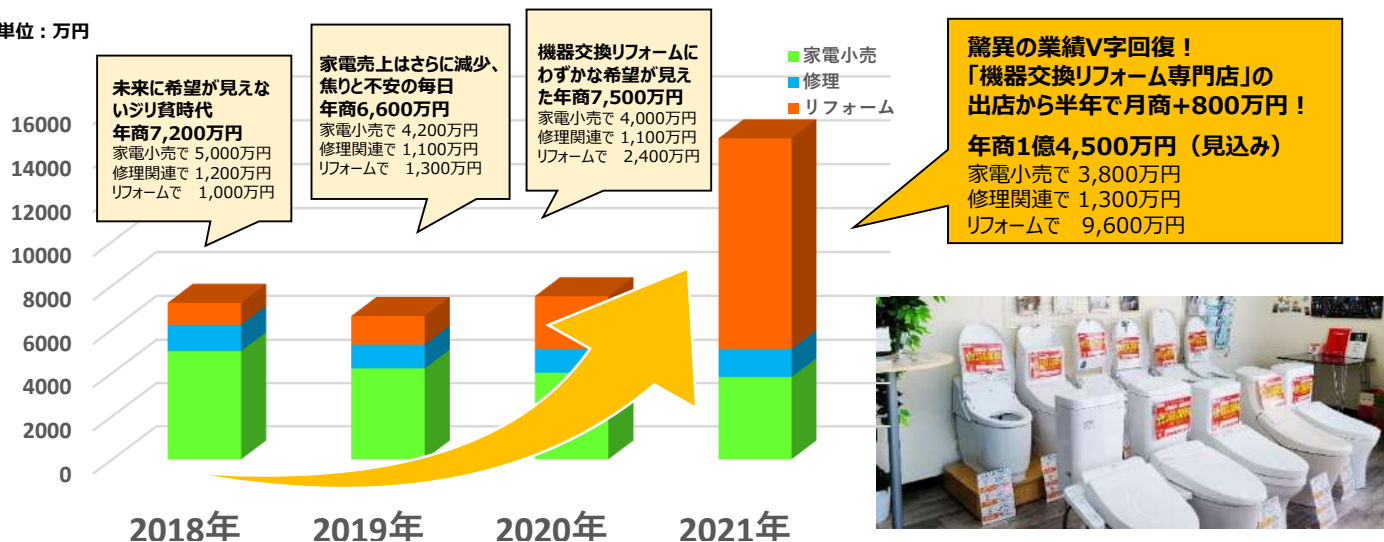
有限会社飛田電機設備 店長

大学卒業後、大手コンサルティング会社にて勤務後、家業である有限会社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月にさらなる拡大を目指し、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代目後継者としてさらなる成長を目指している。

「機器交換リフォーム専門店」取り組み後の推移

単位：万円



■「地域の皆様と多くの接点をもって成長したい」 数ある選択肢からリフォーム事業を選んだ理由

私の家業は、60年続いてきた家族経営の電気店ですが、高齢化や転居による顧客の減少、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。そのような会社を立て直すべく、「**自分たちが取り組みめそうな、何か新しいこと**」を必死に模索していたときにたまたま目にしたのが、船井総合研究所のセミナーの案内でした。その内容は電気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”として機器交換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が高まり、参加してみることにしました。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**があったため、「これなら自分たちにもできそうな気がする」という自信が湧き、機器交換リフォームビジネスモデルへの参入を決意しました。



大手メーカーの取次代理店として、昔ながらの「街の電気屋さん」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。

■「ジリ貧の家族経営から脱却！」 既存顧客を活かし、専門店を出店し、V字回復！

機器交換リフォーム専門店の話船井総合研究所の担当者に詳しく聞いてみると、“7万人の小商圈で展開できること、従業員の能力に依存しないこと、スピード対応が一番の差別化であること、既存顧客からの高いリピート”が成功のポイントだとわかりました。商品も10万円～20万円程度の機器交換に特化し、発生頻度が高いものに絞るということで、過度な営業力や知識も必要なく、早期成長も可能だとわかりました。また、さらに売上を上げて規模も拡大するために、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、**機器交換リフォームの専門店**を出店しました。オープン以降も、**新店舗には毎月60件（金額にして1,000万円）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ヵ月後には**月商600万円**、4ヵ月後には**700万円**、**半年後には1,000万円**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**。リフォーム事業への参入と出店という大きな決断をしましたが、年商は倍増し3名の社員も新たに加わり、良い選択ができたと思っています。

町の電気屋さんが業績V字回復！ 「小工事リフォームビジネス」を 成功させるポイントと決意

成功事例企業 特別紙上インタビュー



取り組み前の状況

- ・家電小売業やガス事業を営むが業界の今後の成長が見込めない懸念や売上減少の不安から、次の一手となる事業を模索していた
- ・ガス事業のほか、電化製品の取次・販売、修理を行なう。本業のガス・家電の売上は、年々顕著に減少する気配を感じていた。

与論ガス株式会社
取締役部長 中山隆 氏

オープン初日から大盛況！4日で261組来場 見積1,200万円！



オープンイベント時に地域に折込配布したチラシ

ショールームと毎月折り込む定番チラシ

■「自分たちにできる新しいことは何だろう」 数ある選択肢からリフォーム事業を選んだ理由

地元のお客様に支えられ、私たちも地域のインフラになっている！との気持ちを持って事業を営んできました。電気チェーンを始め、ガス事業も展開し、地域の皆様の住まいを支えることに意義を感じていました。しかしながら、家電もガスも将来的に伸ばしていくビジョンが見えづらく、どうやっても会社を盛り立てて行くことには限界を感じていました。だから、「**自分たちが取り組みめそうな、何か新しいこと**」を必死に模索していました。



ガス事業の事務所と電気チェーンの加盟店として、昔ながらの「町のガス屋さん」・「町の電気屋さん」を営んできたが、過疎化や高齢化、使用量の低下などにより、衰退の一途を辿っていた。

そのよう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した。

- 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、需要はあっても積極的に取り組み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。

■「ここまでの成果がすぐに出るとは信じられません」 リフォーム事業への参入を通して見えた世界

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、プレオープン2日間で207組、342人来場

グランドオープン2日間で54組、21件の現調依頼を獲得することができました。

その後は、定番チラシを中心にLINE、ホームページなどを通して販促をしており、順調に売上を伸ばすことができています。

この事業に取り組みんだ結果、悩んだ未来が明るくなりました。

これからの目標は、①施工力向上による粗利率のアップ、②リピート率の10%超え、③大きな工事依頼への対応力のアップで、年商1億円です。目指せない目標ではないと思っていますので、スタッフ一丸となって、地域で一番選ばれて愛されるお店になりたいと思います。

**紙上
講演****電気店の勝ち残り戦略！****顧客基盤が活きる、すぐ取り組みめる****「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 リノベーション支援部
Reformビジネスグループ 1DayReformチーム
リーダー

稲川茂樹

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稲川茂樹と申します。今回ご紹介した事例のように、地域密着型の電気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一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、本紙でご紹介した電気店の成功事例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日ででき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

地域密着の電気店の多くが、お客様から頼まれて家電の修理や電気工事、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。



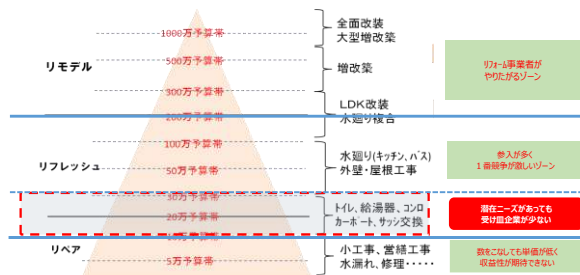
②市場に競合が少ない、大手が入らない領域

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、素人でも数ヵ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。





電気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）

2023年3月16日（木）・17日（金）・18日（土）

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2,000万円超の見積を安定獲得！
成功企業が取り組み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

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“志が高い事業者の皆様”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10,000円（税込11,000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 リノベーション支援部
1DayReformチーム リーダー

稲川 茂樹

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

電気店向け新規事業 リフォーム業界参入セミナー

お問い合わせNo. **S094574**

開催要項

※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。

オンラインにてご参加

お申込期限：3月 12日 (日)

2023年3月16日(木) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限：3月 13日 (月)

2023年3月17日(金) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

オンラインにてご参加

お申込期限：3月 14日 (火)

2023年3月18日(土) 【開始】13:00 ▶ 【終了】16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。

諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

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

一般価格

税抜 10,000円 (税込 **11,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 8,000円 (税込 **8,800円**) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。

または、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.の数字6桁 094574 を入力、検索ください。

お問い合わせ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000（平日9:30～17:30）●申込みに関するお問い合わせ：中田 ●内容に関するお問い合わせ：稲川

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索して確認ください。

参加
特典



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Sokenが売れている会社を徹底分析！！

機器100台売れる店舗 診断チェックリストプレゼント

お申込みはこちらからお願いいたします

3月16日(木) オンライン
申込締切日 3月12日 (日)

3月17日(金) オンライン
申込締切日 3月13日 (月)

3月18日(土) オンライン
申込締切日 3月14日 (火)



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

2023年3月16日(木)・17日(金)・18日(土)
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 10,000円 (税込11,000円) / 一名様

会員価格: 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

セミナー内容

第1講座

13:00

└

13:50

電気業界の未来、明暗を分ける戦略の違いとは

ポイント

“電気店事業”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ある戦略・ビジネスモデル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 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム リーダー

稲川 茂樹



第2講座

14:00

└

14:50

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

ポイント

電気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「1 Day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



与論ガス株式会社
取締役部長

中山 隆 氏



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方法を解説

ポイント

ゲスト企業が取り組み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ひとつご紹介します。

株式会社船井総合研究所 Reformビジネスグループ
1DayReformチーム

谷 清



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、電気屋さん、電気店事業者が“いま取り組みまなければならないこと”を、全国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 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＋
機器100台売れる店舗 診断チェックリスト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/094574>

