

新規ビジネスを模索している
浄化槽維持管理業者必見!

トイレ交換ビジネス

10万人商圏

新規参入

から**2年**で

年商

1億円

浄化槽の顧客基盤を活かしつつ新規の顧客も獲得!
増員0で取り組めて、会社イメージも向上する新規事業

低労力 必要人数 **1名~** 高収益 粗利益率 **40%**

低投資 初期投資 **700万円** 短期間 立ち上げ期間 **3ヵ月**

相乗効果 年間400件顧客創出 | 採用力向上 | 会社イメージ刷新

一般価格/一名様

税抜 10,000円 (税込 **11,000円**)

会員価格/一名様

税抜 8,000円 (税込 **8,800円**)

浄化槽事業者がトイレリフォーム市場に参入する
メリットや参入時のリスク対策、業者開拓や上手な
参入方法を成功事例とともにお伝えします。

 サステナブルな成長を促す
Funai Soken

浄化槽事業者の新規ビジネス事例セミナー

今すぐスマホでチェック!

お問い合わせNo. S120394

主
催

2024年 11月19日(火)・21日(木) 全日程オンライン開催

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

13:00~15:00 (ログイン開始:開始時刻30分前~)

Webからもセミナー情報を
ご覧いただけます。



当社ホームページ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。) →

120394



将来に向けて
新しいビジネスを
模索している
**浄化槽事業者様
必見です!**

浄化槽の顧客基盤を活かして、未経験者で取り組める! トイレ**設備**交換**機器**ビジネスの魅力

成功事例

浄化槽維持管理業から「トイレリフォーム専門店」を立ち上げて売上+1.2億円!

人材も集まり**3年間で社員20名→28名** 会社全体の売上は**2.5億円→4億円**(株式会社みつみ環境 | 新潟県)



代表取締役 佐藤 雅司 氏

**人は増えず売上も伸び悩み…。
そんな状態を打破したくて始めた新事業。
本当にやってよかったです!**

トイレ・機器交換ビジネスの売上粗利推移(単位:千円)

年	売上	粗利
2019	42,240	16,138
2020	76,900	28,838
2021	78,960	29,195
2022	94,507	41,238
2023	119,349	48,483
2024	140,000	54,000

■売上 ■粗利

既存事業とのシナジー効果で、これまで以上にお客様と社員に喜ばれる会社に。「トイレリフォームの専門店」というわかりやすい打ち出し方と、普通のリフォーム会社や家電量販店とは違う特化したポジショニング、そして独自の商品ラインナップと自社施工は、既存顧客だけでなくたくさんの新規のお客様にも支持されるんだと思いました。売上もそうですが、何より会社のイメージが変わります。浄化槽業や清掃業は若い人たちには敬遠されがちなどありますが、リフォームという事業を付加することで採用の幅はすごく広がります。

注目の新規事業は参入スピードで成否が決まる 情報収集也大歓迎!まずはセミナーにご参加ください!

なぜ**浄化槽事業者**が、**リフォームビジネス**で**売上&利益**を**急成長**させることが**できた**のか?

本業と親和性がある ビジネスモデルだから

浄化槽の維持管理、汲み取り等ですでに多くのエンドユーザーとの取引関係があり、既にお客様から頼まれてトイレのつまり解消や交換などを行っている事業者もいることでしょう。リフォーム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。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。

市場に競合が少ない& 大手が入らない領域だから

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いるのは、お客様に自社が選ばれる可能性は低くなります。多く競合他社は単価100万円、1,000万円級のリフォームを狙っており、10~20万円の機器交換を「効率が落ちるから」という理由で対応を避ける傾向が強いため、この領域に皆様のビジネスチャンスがあります。

社員の営業力や経験に 依存せず売れる商品

建築資格や経験がなければ売れない本格的なリフォームと違って、トイレや機器のリフォームであれば、工事をパッケージ化することで見積を簡単にすることができます。工事内容自体もシンプルなので、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。



低投資かつ即業績が上がり、 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いません。地元商圏を対象とした月数回のチラシ販促でも十分集客できて、1日で終わるから受注→売上のサイクルも早いという点も、機器交換リフォームのメリットです。



このような方におすすめ

- ✓「人は増えず、売上も伸び悩み…」
そんな現状を打破したい方
- ✓企業ブランドイメージを高めて
もっと人が集まる会社になりたいと考えている方
- ✓社員の活躍するフィールドを広げて、
意欲的に働く人材を増やしていきたい方
- ✓これからも地域に密着して、
より多くの人に喜ばれる会社になりたい方

セミナーで学べること

- 成功確率の高い立ち上げ手法
成功企業が取り組んだ新規事業戦略としての「リフォームビジネス」の全貌と、その成功ポイントや今だから話せる失敗談などを丸ごとお伝えします。
- チラシとHPで月1,200万円超の案件を集客する方法
リフォーム事業を新規に立ち上げて、オープン初月から1拠点年商1億円ペースの集客を実現したマーケティング施策を解説します。
- 未経験社員が1ヶ月で受注できる営業の仕組みづくり
リフォーム営業未経験の社員をすぐ戦力化させる、営業体制の作り方・育成方法をお伝えします。
- ゼロから年商1億円を作る職人開拓&施工体制づくり

建築工事業界支援歴12年
支援実績数累計170社※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む



株式会社船井総合研究所
リノベーション支援部
マネージャー **齋藤 勇人**

トイレ・機器交換ビジネス
立ち上げ支援実績60社超※
※弊社主催の研究会における講演および
集合型コンサルティング対象企業含む



株式会社船井総合研究所
リノベーション支援部
林 秀紀

- 仕入先と施工業者の開拓
- お客様の集め方
- 販売手法と工事管理方法
- 利益を出す事業計画

…すべて解説いたします!

今後の経営に不安を抱える 浄化槽事業者様必見です

ゼロからでも年商1億円を作れる職人開拓&施工体制の作り方！
チラシとホームページで月間1200円以上の見積もり依頼を獲得できる集客手法！
いま注目されているトイレ交換リフォームビジネス！

浄化槽事業者の新規ビジネスモデル事例セミナー

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日程をお選びください

日程
会場

2024年

11月19日(火) 13:00～15:00
(ログイン：開始時間30分前～)

11月21日(木) 13:00～15:00
(ログイン：開始時間30分前～)

費用

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

※会員価格は、各種研究会、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Plan)へご入会のお客様のお申込みに適応となります。

【会場】

オンラインにて開催

※本講座はオンライン受講となっております。ご了承ください。
※セミナーご参加方法の詳細は
「船井総研 Web 参加」で検索ください
※諸事情により受講いただけない場合がございます。

・銀行振込み：開催日6日前まで
・クレジットカード：開催日 4日前まで
・申請締切日：※祝日や連休により変動する場合もございます。

【セミナー参加者特典】 1Dayリフォームビジネス 無料経営相談

貴社の商圈や組織・人材の状況を基に、1Dayリフォームビジネス新規参入の成功率や売り上げシミュレーションの算出を含めた無料経営相談です。※ご希望の方はセミナー聴講後のアンケートにご回答ください

講座

視察内容

第1講座

浄化槽維持管理業から「トイレリフォーム専門店」を立ち上げて売上+1.2億円を達成した会社の取り組み

地方の浄化槽維持管理業から、「トイレリフォーム専門店」を立ち上げて新たな顧客獲得と売上アップ、さらには企業ブランドイメージの向上による企業成長に繋げた会社の取り組みを解説いたします。

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 マネージャー

齋藤 勇人

福島県須賀川市生まれ早稲田大学法学部卒業後、2012年に株式会社船井総合研究所に入社。住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有力リフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種（住宅、不動産、建材卸、専門工事業）からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化（WEB）、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。



第2講座

浄化槽業者が勝てる新規ビジネスと、成功のためのポイント

浄化槽業者が本業の事業基盤を活かしながら、新規事業の立ち上げ（人材採用&教育、商品開発、マーケティング、組織マネジメント）で成功するためのポイントの一つひとつを解説します。

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

林 秀紀

大阪府豊中市生まれ。大学在学時は経営学を専攻し、マーケティングの研究に携わり、デジタル集客の手法を経験。大学卒業後、新卒で株式会社船井総合研究所に入社。入社後一貫して住宅リフォーム業界の圧倒的1番店づくりのサポートを志し、新規参入および業績向上のコンサルティングを行っている。なかでも超・小商圈でも参入可能な小商圈ビジネスモデルであるリフォーム・小工事専門店（1DayReform）におけるWEB・アナログ両面からの集客コンサルティングを得意としている。チラシ作成からSEO対策、WEB集客まで集客を中心に幅広く業績アップのサポートを行っている。



お申込みはこちらからお願いいたします。

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。

※お申込に関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

【TEL】0120-964-000
(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません

【船井総研研究会事務局】

E-mail: Seminar271@funaisoken.co.jp

船井総研 120394

検索

【ホームページURL】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120394>

