

リフォーム業界向け

隠れたニーズ
新たに広まる
新常識

外壁洗浄専門

という選択

新市場へ参入!

ガイヘキ洗浄ビジネス

完全攻略セミナー

粗利率

80%

月30件
集める
方法

塗装でも改修でもない、
なぜ今、外壁洗浄なのか?
ブルーオーシャン市場の全貌



山口県のリフォーム会社で好調事例化

- ✓ 新規顧客との接点づくりができた!
- ✓ 手間暇と人員が最小限で、
経験値が無くてもできる!
- ✓ 施工日程が組みやすく、
完工が早い!



ゲスト登壇

ガイヘキ洗浄マスターズ

一般社団法人
日本住宅保全協会
理事

深川 真樹 氏



- ① 足場無しでできる、**低コスト高効率**
- ② 即日工事完了で**キャッシュ化が早い**
- ③ 新たな**顧客層の入口**になる!

主
催

新市場へ参入! ガイヘキ洗浄ビジネス完全攻略セミナー

お問い合わせNo. S143259



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階



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] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) →

143259

新市場へ参入！ガイヘキ洗浄ビジネス完全攻略セミナー

リフォーム会社が完全新規名簿200件獲得、営業利益率8%

取り組み企業の声

～株式会社やなぎ様の場合～

**リフォーム業、畳業、給湯事業、の他に、次なる一手として確立！
新しい名簿づくりもできて、スキル無しで始められる新規ビジネス
さらに既存売上とは別に、+1億円を目指せる理由とは？**

Q1 取り組みの動機やきっかけは？

私の好きな言葉に、「唯一生き残ることができるのは変化できるものである」という言葉があります。地元でのリフォーム事業の足元が固まってきている中、人口減少、OB顧客の高齢化が進むことを考えると、今、新たな変化を始めておかねばならない」と思っていました。そのうちに、船井総合研究所との打ち合わせ中、**新たな顧客層と早めに接触しておき、未来のリフォーム顧客を早期獲得**しておく、という発想で「ガイヘキ洗浄ビジネス」の提案をされたのがきっかけでした。**スキル無しで始められて、初期投資も少なく、足場無し、高圧洗浄とも違う、面白い取り組み**になると思いました。



株式会社やなぎ
代表取締役 柳崎茂 氏

Q2 これから始める方へのポイントや取り組んで良かったことを教えてください。

そうですね、まず、割と外壁塗装屋さん達はやりたがらないので、**ライバル(相見積)が少なく**、2時間～半日で終わる内容が多いので、**キャッシュフローが回りやすく**、大変助かりました。そこは新規で始めるのに、おすすめできるポイントだと思います。集客がうまくできれば、施工は誰でもできるので、**粗利率80%**というのも嘘無くできます。お家を建てて、3～7年の間くらいの若い世代の方からも連絡をいただくようになったのは、うれしいですね。また、当社は、OB顧客名簿も結構あるのですが、今までの関わりの中でおうちの中のほとんどの箇所をリフォームし終えた方でも、新たに依頼いただける余地も感じています。洗浄の依頼で初めて関わったお客様にリフォームの提案をしていくことで、商圈を広げずに、**既存売上とは別に売上1億円**を作れるビジネスになると思っています。ナフサショックでの住設機器のメーカー納期遅れなども影響する中、**完工と現金化が早い**ビジネスを始めておくのは、うちにはメリットになる一手だったと思っています。

今回のセミナーでは、実際にガイヘキ洗浄液や施工のお話しもお聞かせします！



**ガイヘキ洗浄
バスターズ**

一般社団法人
日本住宅保全協会
理事 深川 真樹 氏

ゲスト講演で聞ける生のデータや現状

- ▶ 建設業界の現状と課題
- ▶ なぜ今、新たな収益源が必要なのか
- ▶ 低リスクで始められる収益モデル：注目されている「外壁洗浄」
- ▶ 実際の導入事例と収益イメージ



実際の特製洗浄液や施工、長年業界に携わる方の目線で、現状とこれからについてお話いただきます。



「ガイヘキ洗浄ビジネス」のメリットとおすすめる理由

①足場無し！まん幕無し！高圧洗浄で無し！市場に競合が少ない

まず、間違えてほしくないのが、「特殊洗浄液で洗い流す」ので、**足場や飛散防止の対応が要らず**、**ゴシゴシする力仕事でもない**ことです。ニーズはあるけれど、意外と専門店や専門業者が無かった、塗装屋さんはやりたがらなかった空白ゾーンです。塗装業界は激しい価格競争が続いていますが、**外壁「洗浄」はまだ参入企業が少ないブルーオーシャン**です。**塗装でも改修でもない“第3の選択肢”として提案できるため、他社と競合することなく「地域で最初の一歩」を打つことができ、相見積もり無しで即決**いただけるケースが多いです。



②即日工事完了、収益性が高い

おうちの外まわりということもあって、お客様との**施工日程も立てやすく**、非常に**手離れや回転が良**い業務内容です。工事と工事の合間の日程を埋めることもできますし、完工・入金が早いのもメリットと言えます。さらに、一つの専門ビジネスとしておすすめるのは、**収益性の高さ**と**回転率**からです。1面あたり約2～3時間、全面でもわずか1日で作業が完了するため、**売上が立つまでのスピードが非常に早く、粗利率も85%～**と極めて高く、投資を早期に回収して**キャッシュフローを安定的に回**せます。



③新たな顧客層の名簿づくりができる

これまではリフォーム対象顧客層というと、築25年前後から…、早くて40代から…というのが顧客の中心ゾーンだったのが、おうちを所有して数年の若い顧客層にまで広がるメリットがあります。昨今の気密性の高い住宅では、その性能の高さ故に結露で外壁が黒く、なんてこともあります。今まで**リフォーム事業だけでは出会えなかった顧客層との接点づくり**になります。さらに、そこから**リフォーム潜在顧客として早期アプローチ**にも繋がられるため、本業の売上の伸びも期待できます。また、外壁の汚れを気にしつつも、数百万円かかる塗装工事には**踏み切れない「見送り客」**が年間20万人以上も存在していることがわかっています。しかし、**塗装の約10分の1の費用で済む**ガイヘキ「洗浄」を提案したことで、それらの潜在顧客を振り替えて獲得することに成功しています。「塗装はまだ早い」と諦めていた層が、新たな顧客に繋がるケースも狙えます。

④人材のスキルや経験に依存せず売れる商品である

⑤低投資でなおかつ、即業績が上がって回収が早い

言わずもがな、新たなビジネスを始めるに当たって必要な事項である、**人材スキルに依存しない**内容であること、**初期投資が小さく**すぐに始めて仮に自社に合わなかったとしてすぐに撤退できること、を押さえたビジネスと言えます。人材不足や経済の不安定さにも負けずに始められる、新たな一つの入口事業として始めてみませんか？



オンライン開催 新市場へ参入！ガイヘキ洗浄ビジネス完全攻略セミナー

開催日時

2026年 7月30日(木)・31日(金)

オンライン開催 13:00～15:00 (ログイン開始：開始時刻30分前～)

【申込期限】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 ※祝日や連休により変動する場合もございます

受講料

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メンバースPlus) へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

講座

セミナー内容

第1講座

【市場分析】なぜ今、外壁洗浄なのか？ブルーオーシャン市場の全貌

飽和状態の塗装・リフォーム業界の現状を分析し、なぜ「洗浄」が今、収益性を見込める未開拓市場なのかを解説します。「高単価・低コスト・高需要」の3拍子が揃った、競合不在のブルーオーシャンで先行者利益を獲得するための市場背景を解き明かします。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 坂本 麻衣子

第2講座

ゲスト
講師

【特別ゲスト講座】メーカー直伝！「ガイヘキ洗浄バスターズ」の差別化戦略

本事業の核となる「洗浄」について解説。特殊洗浄液による「足場不要」「短時間施工」を可能にした技術のポイントを公開します。業界の常識を覆す粗利率85～90%を実現するビジネスモデルの仕組みと、他社の追随を許さない独自性について深掘りします。

一般社団法人 日本住宅保全協会 理事 深川 真樹 氏

第3講座

【実践編】短期間で地域トップクラスを目指す！外壁洗浄専門ビジネス立ち上げの具体策

専門知識ゼロからでもスタートできる事業概要を徹底解説。低投資での参入ステップから、メーカー提供の販促ツールを駆使した強力な集客メソッドまで、未経験者が「外壁洗浄のプロ」として地域で選ばれ、収益を最大化させるための具体的なアクションプランを提示します。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 坂本 麻衣子

第4講座

【総括】早期参入のメリットを掴む決断！建物メンテナンス新時代の勝ち方

本日の学びを整理し、本事業がもたらす長期的な成長可能性を総括します。既存事業との相乗効果や、新規事業としての成功の鍵を再確認。「塗装か、改修か」の二択に悩む顧客を救い、住宅の新しいライフサイクルを作り、地域トップクラスのポジションを確実にするためのロードマップをまとめます。

株式会社船井総合研究所 住宅・リフォーム支援部 マネージャー 齋藤 勇人

【参加特典】本セミナーには「無料の個別相談」が特典として付帯しています

事例企業が実際に使用した集客チラシや営業ツールの話を詳しく聞くことや、自社商圏での相談もできます。

セミナーのお申し込み方法

右記のQRコードからお申込みください。

PCからのお申込みは、下記URLから検索をお願いいたします。

「 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/143259> 」

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください
【TEL】0120-964-000(平日9:30-17:30) 【E-mail】seminer271@funaisoken.co.jp
※お電話・メールでのセミナーのお申込みは承っておりません。

