



GameChange

COMPANY PROFILE | 会社紹介

ゲームチェンジ株式会社

Game Change Co., Ltd.

塗装・リフォーム・建設業界に特化した経営コンサルティング

Company

会社概要

社名	ゲームチェンジ株式会社
代表者	中屋 貴之
所在地	〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3丁目6-2 2 淀屋橋ステーションワン10F
連絡先	nakaya@gamechange.jp (メールアドレス)
設立	2023年1月1日
法人番号	5120001251781
事業内容	1. 法人向け経営コンサルティング 2. 個人向けキャリアコンサルティング 3. 有料職業紹介事業 4. 情報コンテンツ開発、販売および配信サービス
ミッション	大きく影響を与える “ヒト” “キギョウ”を支援する
ビジョン	ファーストペンギンで業界をゲームチェンジ



建設業界に特化した経営コンサルティング会社

建設会社向けの経営コンサル、Web集客の代行（「塗装WEBまるなげ屋」「塗装HPまるなげ屋」）、財務コンサル、採用コンサルなどを展開しており、建設業界の経営課題をワンストップで支援する体制を整えています。

ご挨拶

大きく影響を与える“ヒト”“キギョウ”を支援する

はじめまして。ゲームチェンジ株式会社の中屋と申します。

大手コンサル会社から独立して、経営サービスとマーケティング支援する会社を設立しました。建設業界に特化した日本初の経営者コンサル集団会社となるべく設立した会社です。

建設業界は、現在大きな分岐点に入っていると考えております。集客がなかなか取れない。訪問販売が伸びている。ポータルサイトが伸びており、集客はあるけど、利益が取れない。

業界の未来のために、何かお役に立てることはないかと思い、困っている経営者様に足りないことはすべて自社から提供することをお約束できる会社としていきたいと考えています。

代表者 Representative



ゲームチェンジ株式会社 代表取締役

中屋 貴之

1987年生 京都府出身

塗装・防水・建設業界の唯一の戦略家・マーケターの一人

地域一番店を作りながら、年商1億円～100億円の企業様を陰ながら支援を続ける。

- ・「大規模修繕元請けモデル」、「倉庫・工場元請けモデル」、「専門WEBサイトの集客」、「年商20億円プロジェクト」を開発して、業界のスタンダードとなる源流のプロジェクトを多数推進。

略歴

- ・ 2010年 大学を卒業後、東証プライム上場の鉄鋼商社に勤める。
- ・ 2015年5月 東証プライム上場コンサルティング会社
- ・ 2022年12月 同会社を退社
- ・ 2023年1月 ゲームチェンジ株式会社設立

主なコンサルティング実績

- | | | | |
|-------------|---------------|----------|-----------|
| ・ 年商2,700億円 | 小野建株式会社様【卸売業】 | ・ 年商33億円 | H社【建設業】 |
| ・ 年商90億円 | F社【建設業】 | ・ 年商26億円 | M社【専門工事業】 |
| ・ 年商30億円 | M社【製造業】 | ・ 年商11億円 | Y社【専門工事業】 |
| ・ 年商12億円 | S社【専門工事業】 | ・ 年商6億円 | R社【専門工事業】 |
| ・ 年商8億円 | H社【専門工事業】 | 他 | 計25社 |
| ・ 年商5億円 | I社【専門工事業】 | | |

解決できる課題



01

戦略の
お悩み

✓ 地域一番の塗装・リフォーム会社を本気で目指したいが、何から手をつけるべきかわからない。顧客拡大に向けた新ビジネスモデルの導入が必要だが、知見がない。

02

集客の
お悩み

✓ WEB集客を行っているが成果が出ている実感がない。飛び込み営業中心の集客体制から、問い合わせベースの集客に転換したい。WEB集客やSNSで本当に反響が取れるのか懐疑的。

03

ブランディング
のお悩み

✓ 下請け体質から脱却して元請けになりたい。Webで安定して集客したいが、やり方がわからない。信頼される会社に見せたいが、現在のHPが古い。問い合わせが来ない。

04

財務の
お悩み

✓ 売上は上がっているのに資金がいつもギリギリで、「黒字倒産」のリスクを感じている。粗利率が上がらず、どこで利益が消えているか不明。銀行交渉に自信がなく、融資条件が不利。決算書は税理士任せで、財務三表（PL・BS・CF）の意味がわからず経営判断に活かせていない。

05

採用の
お悩み

✓ 求人を出しても応募が来ず、エージェント費用（理論年収の30～35%）が重い。採用しても3ヶ月以内に辞めてしまい、定着しない。SNS採用が重要とわかっているが、リソースも知識もない。「なぜうちで働くべきか」を言語化できず、採用ブランディングができていない。

06

経営の
お悩み

✓ 人口減少・市場縮小の中で現状維持が「緩やかな衰退」になっている。財務・補助金・採用・マーケティングが別々の会社や担当者に分断され、一貫した成長戦略が描けていない。「戦略は出すが実行は自社でやれ」という机上の空論のコンサルに不満がある。

事業内容 Services

塗装・リフォーム業界に特化し、集客・営業力強化・新規事業導入まで支援する経営コンサルティング

塗装会社のWeb集客・マーケティング施策（広告運用・SEO等）を丸ごと代行するサービス。

塗装業者専門のHP制作代行サービス。反響数を増やす高品質なサイトを構築・提供する。

塗装・建設業向けに財務三表の活用、資金繰り改善、融資戦略・銀行交渉を一貫支援するサービス。

塗装・建設業の採用戦略設計からYouTube採用チャンネルの企画・運用代行までを一括支援するサービス。

年商10億円規模の建設会社を100億円へ導く、財務・採用・マーケティング補助金を一体化した成長伴走支援。



経営コンサルティング

塗装・リフォーム業界に特化し、集客・営業力強化・新規事業導入まで一貫して支援します。

よくある課題

- ▶ 地域一番を目指したいが何から手をつけるべきかわからない
- ▶ 新ビジネスモデルの導入が必要だが知見がない
- ▶ 戦略は立てても実行フェーズで止まってしまう
- ▶ コンサルに依頼したが「机上の空論」で成果が出なかった
- ▶ 財務・採用・マーケティングが別々で一貫した成長戦略が描けない

当社のソリューション

中期経営計画の策定 3～5年の成長シナリオを数値で設計。目標から逆算した行動計画を構築します。

マーケティング戦略 地域特性を踏まえた集客・営業・ブランディング戦略を立案・実行します。

新規事業・業態転換支援 リフォーム・大規模修繕など新業態への参入を戦略から実行まで伴走します。

実行支援（手足として動く） 戦闘レベルまで入り込み、代行・伴走することで戦略を確実に成果へ結びつけます。

支援実績 **支援先50社以上** | **年商3倍成長事例あり** | **平均12ヶ月で黒字化**

Web 塗装Webまるなげ屋

塗装会社のWeb集客・マーケティング施策（広告運用・SEO等）を丸ごと代行するサービスです。

よくある課題

- ▶ Web集客を行っているが成果が出ている実感がない
- ▶ 飛び込み営業中心から問い合わせベースの集客に転換したい
- ▶ リスティング広告・SNSで本当に反響が取れるのか懐疑的
- ▶ 広告代理店に任せているが費用対効果が見えない
- ▶ 集客施策がバラバラで一貫した戦略になっていない

当社のソリューション

- リスティング広告運用代行** 業界特化の知見でキーワード・入札・広告文を最適化し、反響単価を下げます。
- SEO・コンテンツ対策** 地域×塗装キーワードで検索上位を狙い、長期的な自然流入を構築します。
- SNS運用代行** Instagram・YouTubeでのブランディングと集客を一貫して代行します。
- 効果測定・改善レポート** 月次でCPA・反響数・転換率を可視化し、PDCAを高速で回します。

支援実績 **初月から月30件以上の反響事例あり | CPA半減事例あり | 反響率前年比140%事例あり**

塗装HPまるなげ屋

塗装業者専門のHP制作代行サービス。反響数を増やす高品質なサイトを構築・提供します。

よくある課題

- ▶ 現在のHPが古く信頼される会社に見えない
- ▶ HPはあるが問い合わせが一切来ない
- ▶ 下請け体質から脱却して元請けとして認知されたい
- ▶ 制作会社に任せただが塗装業界を理解していなかった
- ▶ スマートフォン対応・SEO対策ができていない

当社のソリューション

- 業界特化のHP制作** 塗装・リフォーム業に特化したデザイン・構成で、信頼感と反響数を最大化します。
- 反響導線の設計** 問い合わせ・見積もり依頼につながるCTA・フォームを戦略的に配置します。
- SEO内部対策** 地域×施工種別キーワードで検索上位を狙える構造をゼロから設計します。
- 公開後の運用サポート** 更新代行・アクセス解析レポートで公開後も成果を最大化し続けます。

支援実績 **公開後3ヶ月で月10件以上の反響事例あり | 問い合わせ転換率2倍事例あり**

Finance 財務コンサルティング

リフォーム・建設業向けに財務三表の活用、資金繰り改善、融資戦略・銀行交渉を一貫支援します。

よくある課題

- ▶ 売上は上がっているのに資金がいつもギリギリ
- ▶ 「黒字倒産」のリスクを感じている
- ▶ 粗利率が上がらずどこで利益が消えるか不明
- ▶ 銀行交渉に自信がなく融資条件が不利
- ▶ 決算書は税理士任せでPL・BS・CFが読めない

当社のソリューション

財務三表の見える化 PL・BS・CFを経営者が自分で読めるレベルに落とし込み、月次で数字を把握できる体制を整えます。

粗利率・資金繰り改善 コスト構造の分析から原価改善・値付け戦略の見直しまで行い、利益が残る体質へ転換します。

融資戦略・銀行交渉支援 金融機関向けの決算書説明・事業計画の作成を支援し、有利な融資条件を引き出します。

中期経営計画の策定 3～5年の財務目標と行動計画を策定し、年商20～100億円を見据えた成長シナリオを描きます。

支援実績 **粗利率平均5～8pt改善** | **融資額増加・金利改善事例あり** | **経常利益率5%確保事例あり**

Recruit 採用コンサルティング

塗装・建設業の採用戦略設計からYouTube採用チャンネルの企画・運用代行までを一括支援します。

よくある課題

- ▶ 求人を出しても応募が来ない
- ▶ エージェント費用（年収の30～35%）が重い
- ▶ 採用しても3ヶ月以内に辞めてしまう
- ▶ 「なぜうちで働くべきか」が言語化できていない
- ▶ SNS採用が重要とわかるがリソースも知識もない

当社のソリューション

採用戦略の設計 採用ターゲット・訴求軸・媒体選定を一から設計。エージェントに頼らない採用体制を構築します。

採用ブランディング 「選ばれる会社」の魅力を言語化・コンテンツ化。求人票・自社サイト・SNSを統一します。

YouTube採用チャンネル運用代行 企画・撮影・編集・投稿まで代行。職場のリアルを発信し低コスト採用を実現します。

定着率改善・評価制度設計 入社後フォローの仕組み・人事評価制度の設計で早期離職を防ぎます。

支援実績 **採用コスト平均40%削減 | 3ヶ月離職ゼロ事例あり | 支援先50社以上**

100Oku 建設専門の100億円宣言プロジェクト

年商10億円規模の建設会社を100億円へ導く、財務・採用・マーケティング・補助金を一体化した成長伴走支援です。

よくある課題

- ▶ 年商10億円の壁を超えられず踊り場が続いている
- ▶ 財務・採用・マーケティングが別々で一貫した成長戦略が描けない
- ▶ 補助金・助成金の活用方法がわからずそのままになっている
- ▶ 多店舗展開・新エリア進出を考えているが戦略がない
- ▶ 「戦略は出すが実行は自社でやれ」というコンサルに不満

当社のソリューション

成長戦略の一体設計 財務・採用・マーケティング・補助金を分断せず一つの成長シナリオとして統合設計します。

補助金・助成金の活用支援 活用可能な補助金を特定し、申請から受給まで伴走。投資対効果を最大化します。

多拠点展開・新業態参入 成功パターンを体系化し、他拠点への横展開と新エリア進出を戦略的にサポートします。

実行まで伴走（完全伴走型） 月次MTG・KPI管理・現場支援まで入り込み、100億円達成まで走り続けます。

支援実績 **年商3倍成長事例あり** | **経常利益率5%確保事例あり**

実績

これまで、当社では日本全国**1~2億円規模**から**100億円超**の規模まで**50社以上**のクライアントから依頼を頂いております。



Services

事業内容の特長

塗装・リフォーム・建設業界特化型のサポートをお悩み別にご用意しております。

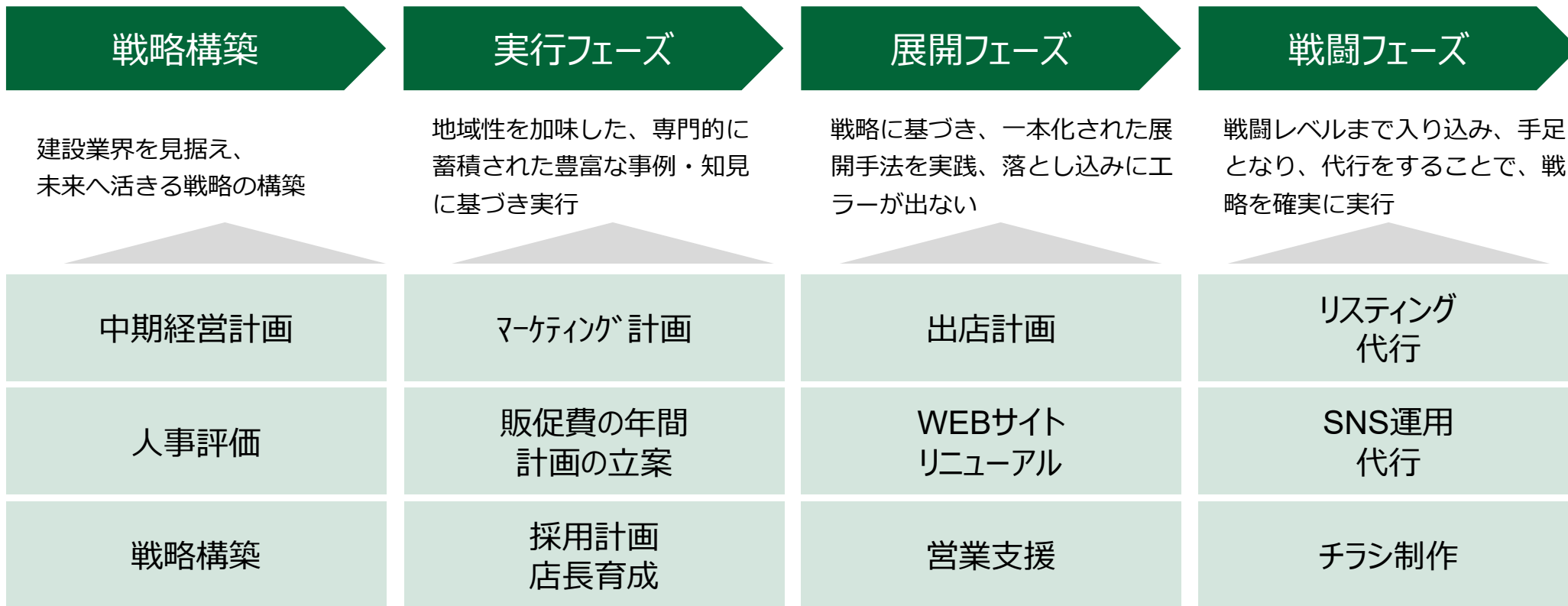


お客様
(塗装・リフォーム・
建設業界)



GameChange

提供サービス



外部コンサルタントに 依頼するメリット

社外の視点・スピード・成功事例・低リスクの4つの強みで、社内だけでは実現しにくい業務改善と成果創出を確実に支援します。

01

「社外の視点」が入る

社内だけでは得られない知見や発想を取り入れられ、業務改善や戦略立案に対して客観的な提案が可能になります。

02

「スピード」が違う

経験豊富なコンサルタントに依頼すれば、より迅速かつ確実に成果へたどり着けます。

03

「成功事例」の蓄積がある

多くの成功事例を蓄積しており、長年培われた手法から最新のメソッドまで、引き出しが豊富です。

04

「ローリスク」で始められる

適任者の確保や責任者の交代が容易ではありませんが、外部コンサルタントであれば、事前に複数の候補を比較検討したうえで依頼できます。

塗装業界の顧客層

塗装業界における顧客層のニーズは細かく分類され、**家を購入したときの顧客層 + 地域のバックグラウンド**によって最適な集客方法が必要です。

地域系顧客層

「自分の地元・近所の塗装業者」を探している人たち

価格・比較系顧客層

「相場はいくらか」「費用を比較したい」というコスト重視で業者を選びたい人たち。

品質系顧客層

「信頼できる会社かどうか」「施工品質や実績」を重視して業者を選びたい人たち。

潜在客

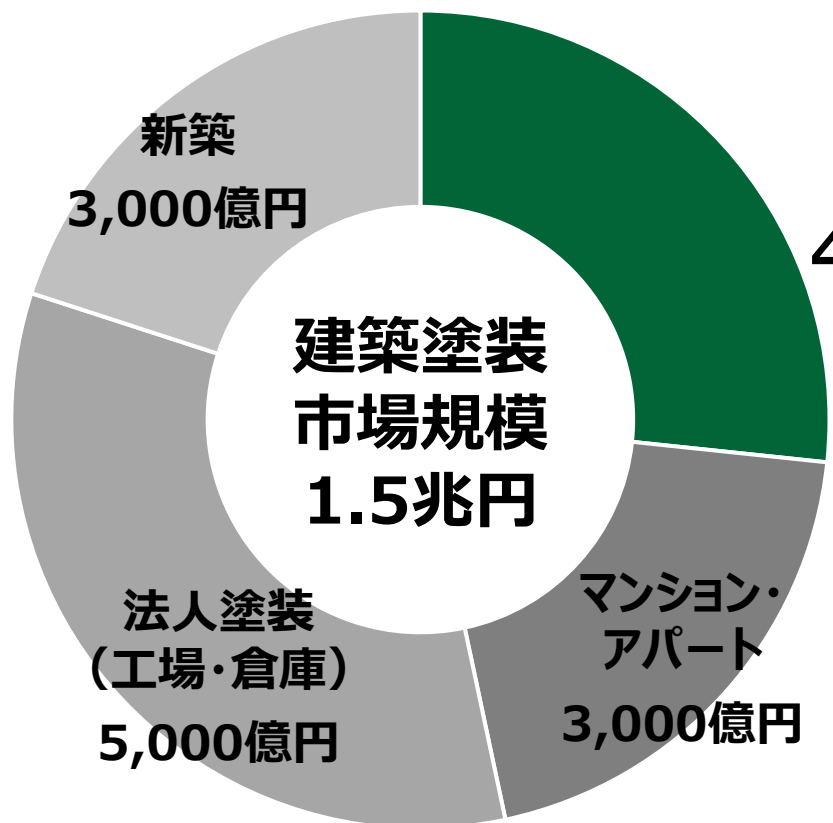
顕在客

Market

塗装業界の現状

建築塗装市場は横ばいが続いており、これから塗装業界は「成熟期後期」に入っていく、本格的な市場縮小が予想されます。

塗装業界の市場（2025年）



全国の塗装会社で30%程度集客が落ちている傾向です。

- ✓ 人口減少・世帯数減少による住宅ストックの縮小
- ✓ 新設住宅着工戸数の長期的な減少トレンド
- ✓ 職人の高齢化と担い手不足による供給側の制約
- ✓ 異業種・隣接業種からの参入による価格競争の激化
- ✓ 点検商法での訪問販売の意欲の低下
- ✓ ポータルサイトの活性化

しかし、当社はまだまだ伸ばせるチャンスはあると考えています。

Market

塗装業界の未来

塗装業界の縮小に伴い、今後は「利益を残せる会社となること」が最大の課題になると考えています。

競合激化

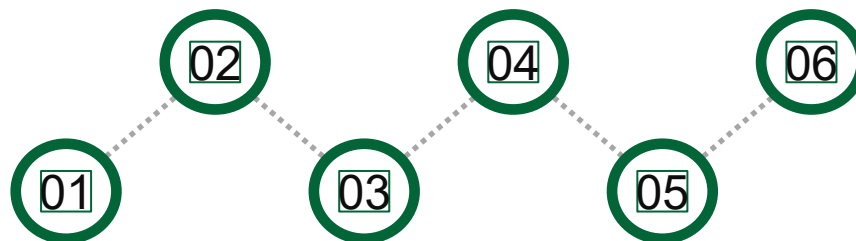
訪販・ハウスメーカーとの共存が続き、差別化が難しくなる。

CPA高騰

集客コストが上昇し、反響数の確保が困難に

価格崩壊

受注減の企業が利益度外視で安値受注に走る



収益悪化

固定費・販促費の重さで赤字転落・倒産が増加

効率経営

集客・営業効率を高め、利益を残せる体質への転換が急務

淘汰加速

中途半端な規模（1～3億円）の企業から脱落が始まる

事例 Projects

事例1



塗装業A社様（関西地域）

- ・ 社員数：3名
- ・ お付き合い当初の年商：0.7億円

0.7億円から3億円へ

【課題】

売上0.7億円で紹介頼みの受注体制に依存し、数値管理の曖昧さや業務標準化の遅れにより経営成長が停滞していた。

【提供ソリューション】

経営数値の可視化とWeb集客戦略の導入により、売上0.7億円から3.0億円への成長と利益率向上を実現。

事例2



住宅塗装の元請けB社様（関西地域）

- ・ 社員数：15名
- ・ お付き合い当初の年商：8億円

マルチブランド戦略への転換

【課題】

競合増加と価格競争により受注率と粗利率が低下し、広告費も増加する中で既存の住宅塗装事業だけでは成長が見込めない状況

【提供ソリューション】

リフォーム事業の新設とアナログ・デジタル融合の集客戦略により、販促費を削減しながら売上と利益率の向上を実現。

事例3



住宅塗装の元請けC社様（関東地域）

- ・ 社員数：50名
- ・ お付き合い当初の年商：25億円

王道マーケティングの展開

【課題】

多店舗展開で赤字店舗が発生し、社長自身のマーケティングでは新エリアでの効果的な集客戦略を構築できない状況に陥っていた。

【提供ソリューション】

アナログとデジタルを融合した地域密着型マーケティング戦略の導入により、閑散期でも前年比140%の集客を実現。

事例4



総合建設業D社様（関東地域）

- ・ 社員数：100名
- ・ お付き合い当初の年商：25億円

新規参入で大規模修繕の元請け化

【課題】

下請けから元請けへの転換を目指すも、受注ルートや提案力、施工管理体制が未整備で元請け受注の獲得が困難だった

【提供ソリューション】

営業戦略の再構築とマーケティング施策により実績を積み上げ、提案力と施工管理を強化し大規模修繕の元請け受注を実現した。

事例 Projects

株式会社ユタカホーム



抱えていた課題

2023年11月、下請け業者による引き抜きで係長・課長クラスを含む8～10名が一斉離職し、売上が約2億円減少。訪問販売と個人の営業力に依存した経営モデルの脆さが露呈し、組織としての安定成長が困難な状況に陥った。

ゲームチェンジのソリューションと成果



反響型営業モデルへの転換とブランド再構築で"人に依存しない成長基盤"を設計

- 反響型営業モデルへの転換とブランド再構築により、"人に依存しない成長基盤"を設計。
- ショールームの新設、社名・WEBサイト・担当者の見せ方まで一新し、訪問販売のイメージと切り離れた反響型集客の仕組みを構築。さらに採用戦略の改善支援も行い、売上拡大と人材確保の両輪で事業成長を支える体制づくりを伴走しました。

【成果】

初月から月30件以上の反響を獲得し、現在は40件以上で安定。営業1人あたり月1,000万円以上、単月2,000万円超の実績も達成。反響型案件は粗利率も高く、1店舗目は年商2～3億円が見える水準まで成長。採用面でも5名の確保に成功しました。

お客様の声 Client's Voice



株式会社ユタカホーム
代表取締役 谷口 豊和 様

- 2023年11月、下請け業者による引き抜きで係長・課長クラスを含む8～10名が一斉離職。売上は約2億円減少し、訪問販売だけに依存する経営モデルの脆さが露呈しました。
- ゲームチェンジへの相談の決め手として、単にWEB広告を出すのではなく、ブランド・集客の仕組み・営業体制・採用戦略までゼロから設計し直す必要があり、「組織を守りながら成長する仕組みづくり」を伴走できるパートナーとしてゲームチェンジを選びました。
- かつては自分のために稼ぐ意識だったが、今は一緒に頑張っている社員を楽にしたいという想いが原動力となっており、ゲームチェンジには集客・ブランド・組織・採用まで含めた経営パートナーとして、これからも伴走してもらいたいと思っています。



事例 Projects

有限会社 田中塗装



抱えていた課題

地方の限られた商圈で下請け中心の経営に限界を感じ、住宅元請け事業へ転換。
一時は売上2億円まで成長したものの、支援体制の変更によりブランディングの一貫性が崩れ、契約率が低下。価格競争にも巻き込まれ、売上が急降下し事業の立て直しが急務となっていた。

ゲームチェンジのソリューションと成果



リブランディングと「0次接客」による経営再設計

- 事業コンセプトを再整理し、WEBサイト・チラシ・ショールームのデザインとメッセージを統一する全面的なリブランディングを実施。
- 加えてYouTubeでの情報発信を通じ、来店前から信頼関係を構築する「0次接客」の仕組みを導入。単なる集客施策にとどまらず、営業プロセスや人材戦略まで含めた経営全体の再設計を行いました。

【成果】

リブランディング後のオープンイベントでは初回を上回る約50件の反響を獲得し、契約率も約60%まで回復。住宅元請け・法人・公共事業の3本柱が安定し、売上は1.2億円から4～5億円ペースへと大幅に成長しました。

お客様の声 Client's Voice



有限会社 田中塗装
代表取締役 田中俊史 様

- 住宅元請け事業への転換を決意し、チラシ配布からスタートしましたが、15,000枚配って反響はわずか1件。心が折れそうになりながらも改善を重ね、ショールームの出店で初月約40件の反響を獲得し、売上は2億円規模まで成長しました。しかしその後、ブランディングの一貫性が崩れたことで売上が急降下。危機感を抱き、改めてゲームチェンジさんに相談しました。
- ゲームチェンジさんと取り組んだのは、事業コンセプトの再整理からWEBサイト・チラシ・ショールームまでを統一する全面的なリブランディングです。さらにYouTubeを活用した「0次接客」の仕組みにより、来店前からお客様との信頼関係を築ける体制が整いました。その結果、オープンイベントでは約50件の反響を獲得し、契約率も約60%まで回復。現在は住宅元請け・法人・公共事業の3本柱で売上4~5億円ペースまで成長しています。
- ゲームチェンジさんは単なる集客支援ではなく、事業戦略・組織づくり・人材育成まで含めた経営パートナーです。短期的な成果だけでなく、中長期で"地域で勝ち続ける会社"を一緒につくっていただける存在として、これからも伴走していただきたいと思います。



事例 Projects

株式会社リメイクホーム



抱えていた課題

独立後、訪問販売を中心とした属人的な営業で年商2億円まで成長するも、2店舗目の出店は赤字に転落。WEB広告やチラシ配布にも取り組んだが期待した反響は得られず、集客が安定しないまま精神的・体力的にも消耗し、自社の力だけでは限界があると痛感していた。

ゲームチェンジのソリューションと成果



再現性ある集客の仕組み化と拠点展開の戦略設計

- B2サイズの大型チラシを活用したイベント集客という新たな仕組みを導入し、属人的な訪問営業に依存しない「集客型経営」への転換を支援。
- 成功パターンを体系化することで他拠点への横展開を可能にし、競合の多い名古屋という激戦区への3店舗目出店についても、数字の裏付けに基づく戦略的な拡大をサポートしました。

【成果】

初回のB2チラシ施策で過去最高となる60組超が来場し、訪問販売との相乗効果も発生。名古屋出店では反響率2,500枚に1件を記録し単月100組の集客を達成。6期で受注7億円を突破、経常利益率5%を確保しました。

お客様の声 Client's Voice

お客様の声



株式会社リメイクホーム
代表取締役 竹村功平 様

- 最初にDMを見たときは「またどこかのコンサルか」と正直思いました。セミナーに参加しても、大手のコンサル会社と言っていることに大差がないと感じ、実際に大手にも会いに行きました。
- それでも最終的にゲームチェンジさんをお願いしたのは、中屋社長の人柄が決め手でした。現場のことをわかっていて、同じ目線で話してくれる。戦略だけではなく、現実を見据えた「一緒に勝ち筋を作っていこう」という姿勢が、どこか自分と重なるように感じたんです。
- 最初にB2サイズの大形チラシを提案されたときは、「こんな大きなチラシ、本当に効果があるのか」と半信半疑でした。でも覚悟を決めてやってみた結果、過去最高の3倍以上となる60組超が来場。見積依頼も次々と入り、一気に売上が動き出しました。「これが集客型経営か」と、自分の知らなかった世界に足を踏み入れた実感がありました。
- 今では3店舗・年商7億円まで成長し、「1店舗3億円モデル」を5拠点に展開する10期15億円構想を描いています。利益を出せるモデルに磨き上げ、人材を育て、ブランドで選ばれる仕組みを創る。そのために、これからもゲームチェンジと一緒に戦略を更新し続けていきたいと考えています。



事例 Projects

株式会社hinata



抱えていた課題

チラシの配布枚数を増やしても反響が伸びず、CPA（反響単価）が大幅に上昇。販促費だけが膨らみ赤字体質に陥っていた。商圈・ターゲット・媒体設計を見直さないまま「量頼み」の集客を続けていたことが根本的な課題だった。

ゲームチェンジのソリューションと成果



販促費の組み換えと複合店戦略による集客構造の再設計

- チラシの配布エリア・内容・ターゲットを一から見直し、WEB広告の媒体・コピー・導線も抜本的に改善。
- さらに店舗のリニューアルオープンを戦略的イベントとして設計し、塗装とリフォームの複合店化を推進。「数を打つ」集客から「刺さる一点」への転換を図り、勝ちパターンを2店舗で再現することで仕組みとして定着させました。

【成果】

CPAが前年の半分以下に低減し、月間新規反響は100件超を達成。売上は昨対比120%成長を実現した。塗装に加えリフォーム案件の反響も増加し、既存顧客からの追加依頼も拡大。販促コストの適正化により収益構造が大きく改善されました。

お客様の声 Client's Voice



株式会社Hinata

代表取締役 齊藤 大信 様

- チラシの配布枚数を増やせば反響も増えると考えていましたが、結果は真逆でした。コストだけが膨らみ、「このままじゃ赤字になる」と痛感したのが、自社の販促戦略を見直すきっかけです。
- ゲームチェンジとの出会いは1通のDMでした。正直、最初は怪しいと思いましたが、セミナーに参加すると派手さはないものの、ロジックに裏打ちされた提案が腹落ちし、「一度試してみよう」と決めました。
- 導入直後からすべてがうまくいったわけではなく、結果が出るまでに1~2ヶ月かかり、不安になることもありました。しかしPDCAを回す中で方向性は間違っていないと感じ、信じて取り組み続けました。
- 9月のリニューアルオープンを機に、月間100件超の新規反響を獲得し、CPAは前年の半分以下に。さらに2店舗目でも同じ勝ちパターンを再現でき、売上は昨対120%成長を達成しました。複合店化により塗装だけでなくリフォームの反響も増え、会社全体が「勝てる型」を信じて動けるようになっています。
- 目標は売上10億円ですが、これはゴールではなく通過点です。地域No.1ブランドとして選ばれ続ける会社をつくるために、販促だけでなく戦略・組織・数字まで支えてくれるゲームチェンジと、これからも一緒に走っていきたいと思っています。



お問い合わせ先



GameChange

当社は塗装・リフォーム・建設業界に特化した圧倒的な成功事例を元に再現性の高いコンサルサービスを提供業界トップのコンサルティングファームです。

塗装・リフォーム・建設業界の経営でお困りの方には無料相談も受け付けております。



〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜3丁目6-2-2
淀屋橋ステーションワン10F



nakaya@gamechange.jp



<https://gamechange.co.jp/>