

え？あの  
辰巳さん

工務店さんが即！活用できる**付加価値提案**とは  
売るのは「しあわせな空間の記憶」



# 家事塾のリフォームスタート！

見学可能  
な家も  
あるの!?



辰巳渚リフォームデザイン

しあわせな空間の記憶

unforgettable

リフォームは、お客様の「しあわせな空間の記憶」 = 「unforgettable」を創ること

顧客単価500万以上を受注できる、提案力を!!

地域工務店さんの実情（他業種の参入も増えている）

- 1) 地場工務店は提案力の低評価から、営繕仕事が多い。
- 2) 統廃合などが相次ぎ、メーカー商品での差別化が困難。
- 3) 差別化は図りたいが、煩雑な業務がさらに煩雑になる。
- 4) エンドユーザーにどのように提案して良いかわからない。
- 5) オリジナリティのためのデザイン力が不足している。
- 6) 「工務店は安い」から脱却できない。
- 7) 需要創造というよりは御用聞きに陥りやすい。
- 8) トータルなセンスが求められるが、表現できない。

付加価値  
差別化…  
耳にタコ

しかし  
手を打た  
ない…



〈結論〉

地域工務店が利益を生むためには、  
付加価値を追求しつつ、且つ効率化  
を図ること…  
ただ、その付加価値や差別化をどう  
すれば…いいの？

FCに加盟してもうまくいかかわからない…  
そんな時に、辰巳渚リフォームデザイン

頼れるプランニング  
パートナーです

辰巳 渚・家事塾代表

お茶の水女子大学卒業後、出版社勤務を  
経て、1993年よりフリーのマーケティング  
プランナー、ライターとして独立。  
2000年に刊行した『「捨てる！」技術』  
で、消費社会の象徴である「物」に対する  
新しい哲学を提唱し、同書は130万部の  
ベストセラーになる。

現在、家事塾での講座やセミナー、講演を通じて、ほん  
とに豊かな暮らし方の発信や、生活関連会社住宅会社  
へのコンサルティングなど、暮らし研究の第一人者として  
活躍中。

クロワッサン、ESSE、いきいきなど雑誌などメディア  
出演や著書多数。  
著書に「家はこんなにえられる」「物の捨て方 のこし  
方」「人生十二相」がある。



お客さまに必要な時にご提案頂けますので、  
加盟金や定額の費用などは不要です。

詳しいお問合せはこちら

株式会社 家事塾・家事塾のリフォーム事業部  
担当：加藤・090-3310-9386

reform@kajijuku.com

〒107-0062 東京都港区南青山1-16-2 佐々木ビル3F  
Tel▽03-6447-1693（平日9:00~18:00）

Fax▼03-6447-1694

HP <http://kajijuku.com/reform/>

家事塾