

(株)キンライサー

ガス給湯器交換で22年の実績 ウェブの活用により即日施工も可能に

社長の自社採点

企画開発	☆☆☆☆
営業力	☆☆☆
成長力	☆☆☆☆☆
収益力	☆☆☆☆☆
地域貢献力	☆☆☆
人材力	☆☆☆
専門性	☆☆☆☆☆
リサーチ力	☆☆☆☆☆
計画性	☆☆☆☆☆
リスク マネジメント	☆☆☆☆

横浜市港北区新横浜 3-20-8
BENEX S-3ビル 8F
☎ 0120-250-910
設立 1997年
従業員 78名
資本金 5000万円
<https://www.kyutooki.com>

QRコード対応のケイタイ
電話でご覧いただけます。



社長のひとこと



(上) 人気お笑いタレントを起用したテレビCM撮影の様子 (右) 見積もりの依頼は、ウェブだけでなく、もちろん電話でも受け付けている



「将来的には株式上場して、さらなる事業拡大を目指したい。さしあたり2年以内に年商50億円が目標」と森社長

太鼓判押します!!



テクニカルライター
外岡 浩さん

キンライサーさんは「安い」だけじゃなく、「親切」「迅速」といった特徴もあります。うちの給湯器は壁に挟まれた場所にありますが、ひよいと点検して笑顔で「煙突は上に向けたほうがいいですよ」とご提案をいただき、感動しました。また「明日工事ができます」という言葉に、慌てて「明後日をお願いします」といったほどスピーディです。最高のサービスでした。

「安くてごめんね、キンライサー」というテレビCMでおなじみの(株)キンライサーは、関東・関西エリアで事業を展開するガス給湯器交換専門会社である。

24歳という若さで同社を立ち上げた森崇伸^{たかのぶ}社長によれば「子どもの頃から経営者になるのが目標で、高校卒業後は大学へは進学せずに地元大阪の自動車整備メーカーに就職。いずれは独立したいと考えていたが、4年ほど勤めた頃に会社の苦しい経営状態を知り、この業界でやっていたのは難しいと感じてガス給湯器の取替工事会社に転職した」という。

その後、一年半ほど経験を積み、1997年に独立して同社を設立。「給湯器設置工事の下請け仕事ばかりをこなしていたが、やがて業績が頭打ちに。そこで2003年に下請け仕事を一切やめて、一般家庭への直接販売に切り替えた。従業員の反対を押し切ったの大きな賭けだった」と森社長は振り返る。

当初は顧客がなかなか集まらず苦しい経営がつづいたが、当時、ガス給湯器販売店ではめずらしかったホームページを制作してウェブ広告を出したところ状況は一転。それまで1日に3件だった見積もり依頼が10件に急増したという。そして「ウェブ集客の力に確信を持ち、あらたな利益はすべてウェブ広告につぎ込んだ」という。

結果、その後は順調に売り上げを伸ばし、09年には年商3億円を突破。しかしさらなる事業拡大を目指したその矢先、森社長は大病をわずらってしまう。「35歳のときの健康診断で、白血病であることが判明した。幸い一命は取りとめたが、一度は死を覚悟したことで健康の大切さを思い知り、働き方改革を断行した」という。

それまでは森社長自身も徹夜で仕事をすることも少なくなかったが、復帰後は勤務時間を短縮し、週休2日を徹底。そして営業担当者が現場に足を運ぶ回数を減らすために、顧客から現場の写真をメールで送ってもらい見積もりをするサービスをはじめたところ、これが「手軽に見積もりしてもらえると評判に。「このシステムのおかげで、はやければ数十分で見積もりが完了する。在庫状況などにもよるが、午前中に連絡をもらえれば、午後に着工できる」と森社長は胸を張る。

15年から打ち出したCMの効果もあって、18年には年商30億円を突破。「現在、リンナイやノーリツといった大手メーカーの製品を扱っているが、ウェブ見積もりなどでコストカットを徹底している弊社は、大手ガス会社が40万円で購入している同型の製品を25万円程度で販売することも可能。来年には中部エリア、再来年には九州エリアでの販売も開始し、今後、全国展開を推し進めていく。大手よりも安く、安全な給湯器をどんどん提供していきたい」と森社長は意気込んでいる。