サンプル｜架空の会社です

御社のトリセツ

# サンプル工務店のトリセツ

更新版　2026年9月（旗振り役 1か月目）
初回版　2026年8月（初回相談 約90分の内容から作成）

**この資料について**

これは「御社のトリセツ」のサンプルです。実際にあった相談をもとにしていますが、会社・人物・地域・金額・数字は変えてあり、登場するものはすべて架空です。

初回版は、初回相談で聞き取った内容だけで作ります。相談役や旗振り役でお付き合いが続く場合は、アクセスや問い合わせの実際の数字、業者さんとのやりとりで分かったことを加えて更新していきます。このサンプルは、数字を加えた更新版の姿です。トリセツは会社の事実をまとめる資料で、提案や改善案は入れません。

IDやパスワードそのものは書きません。社外の方に渡すときは、渡す相手を選んでください。

**ちいさな会社のネット相談室**

## 1 このトリセツの使い方

**業者さんに渡すとき**

打ち合わせの前に読んでもらってください。会社のことを一から説明しなくて済み、最初の提案から、御社の事情と数字をふまえたものになります。

**AIに渡すとき**

質問の前に、次の文とあわせて、このトリセツの全文を貼りつけてください。

あなたは、当社（サンプル工務店）の相談相手です。以下の「トリセツ」を前提に答えてください。
・トリセツに書かれていることを事実として扱ってください。書かれていないことは推測で埋めず、「分からない」と言うか、質問してください
・答えは「体制と予算」の章に書いた人手・時間・お金の範囲で実行できるものにしてください。範囲を超える場合は、そのことをはっきり書いてください
・提案は、効果が大きいと考える順に3つまで。それぞれ「なぜそれが先か」を一言そえてください
・専門用語は使わないか、使うときは一言で説明してください
・「言葉づかいと見せ方」の章にある「使ってほしくない言葉」は使わないでください

## 2 基本情報

| | |
|---|---|
| **屋号** | サンプル工務店（架空） |
| **仕事** | 戸建て・マンションのリフォームとリノベーション（設計から施工まで）。自然素材を使った内装が得意 |
| **エリア** | 熊本市とその周辺（事務所から車で1時間ほど） |
| **創業** | 2004年 |
| **人数** | 5名（社長、大工3名、事務1名）。営業・設計・現場の管理は社長がひとりで担当 |
| **売上** | 年に約1億5,000万円 |
| **問い合わせの窓口** | ホームページのフォーム（1種類のみ）と事務所の電話。受けるのは事務の担当 |

## 3 体制と予算

| | |
|---|---|
| **ネットの担当** | 社内にはいない。社長が、営業・設計・現場の管理の合間に見ているため、まとまった時間は取りにくい |
| **社内でできること** | 現場の写真を撮ること（事務の担当がスマホで撮れる）。文章を書くのは苦手 |
| **外注先** | ホームページの制作会社1社に、保守とコラム・SNS・広告の運用をまとめて委託 |
| **予算の目安** | ホームページの手直し：200万円まで<br>広告：月10万円まで |

## 4 商売のあらまし

仕事の8割は、県外の大手リノベーション会社からの下請け。残りの2割は、住宅リフォームの比較サイト経由で、相見積もりになることが多い。自社のホームページから直接来るお客さんからの仕事は、ほぼない。

| 仕事の入り口 | 売上の割合 | 年間の売上 | 特徴 |
|---|---|---|---|
| **大手からの下請け** | 約8割 | 約1億2,000万円 | 安定しているが、利益の幅は小さい |
| **比較サイト経由** | 約2割 | 約3,000万円 | 掲載料がかかる。相見積もりで価格を比べられやすい |
| **自社のホームページ経由** | ほぼ0 | — | 利益の幅がいちばん大きい。ここを3本目の柱にしたい |

ホームページから問い合わせがあった場合、契約に至るのは**約半分**（社長の実感）。問い合わせさえ来れば決まりやすい会社だといえる。問い合わせのあとのフォローは、過去に商談したお客さんへのメールのみ。

## 5 お客さん

中心は30〜50代。男女はほぼ半々。以下は社長の実感。

| | |
|---|---|
| **増えている層** | 中古住宅を買った30代の家族。数は多いが、比べて検討する人が多い |
| **決まりやすい層** | 持ち家を直したい50〜60代。直す気持ちが固まっていて、相談から契約までが早い |
| **好まれていること** | 自然素材を使えること。予算の中でおさめてくれた、という声が多い |
| **お受けしていない仕事** | 金額だけを比べて、いちばん安いところに決める方の相見積もり |

## 6 強みとこだわり

「うちは、最初の打ち合わせから工事の最後まで、私がひとりで担当します。途中で担当が変わることはありません」

「打ち合わせの回数は決めていません。納得いくまで何度でも」

「大手の下請けで同じ現場をやってきたので、施工の質は大手と変わりません」

社長の言葉

社長が話した、大手との違い：

| | 大手のリノベーション会社 | サンプル工務店 |
|---|---|---|
| **担当** | 営業、設計、現場の管理と、人が変わっていく。ひとりの担当が多くの案件を持つ | 社長が最初から最後まで。職人は社員の大工 |
| **打ち合わせ** | 回数が決まっていることが多い | 回数の制限なし |
| **現場での変更** | 担当に確認してから | その場で判断し、その場で見積もる |

**社長が覚えているお客さんとの話**

「一枚ものの天板のキッチンにしたい」というお客さんがいた。つなぎ目のない天板は大きすぎて、部屋の入り口から入らない。それでもどうしても、という気持ちに応えたくて、予算を調整し、ベランダからクレーンで吊り入れた。

**こだわり：**無垢材・漆喰・珪藻土などの自然素材。「リノベーションは、壊してみて初めて分かることが多い。慣れた大工でないと、図面どおりに作っても思ったとおりに仕上がらない」（社長）

## 7 言葉づかいと見せ方

| | |
|---|---|
| **扱っている素材** | 無垢材、漆喰、珪藻土など |
| **使ってほしくない言葉** | 「激安」「業界最安」など、値段の安さを前に出す言葉（社長の方針） |
| **写真** | 施工中の写真は、これまであまり撮っていない。社長と大工が一緒に写る写真は撮れる |
| **ロゴ** | 今のものを使い続ける |
| **雰囲気の好み** | まだ決めていない |

## 8 ネットまわりの今

| 項目 | 今の状態 | 気になっている点 |
|---|---|---|
| ホームページ | 3年前に制作会社がつくった（約40万円）。その会社が保守と運用も担当 | 作り直したが、問い合わせは増えていない |
| 運用の委託 | 月8万円。保守、コラムの執筆、SNSと広告の運用をまとめて委託 | アクセスや広告の結果の報告を、受け取ったことがない |
| コラム | 3年で約150本。テーマ選びから執筆まで委託先が担当 | 読まれてはいるが、問い合わせにつながっていない |
| 検索広告 | 月2万円。細かい設定をせず、おまかせで配信する方式 | 誰に、どんな言葉で出ているかを誰も把握していない |
| Instagram・Facebook | 委託先が施工写真を投稿 | フォロワーは少ないが、ここから来る人は閲覧が深い |
| 比較サイト | 2つに掲載。1つは自社ホームページへのリンクがない | リンクのないほうから来た人は、どこから来たか分からない |
| 問い合わせフォーム | 1種類だけ。一般のお客さんも業者も同じフォーム | 届くのはほとんどが業者の営業。一般の相談と区別して数えられない |

## 9 数字で見る今（アクセス解析　過去14か月）

| | |
|---|---|
| 来訪の入り口 | 検索（Google・Yahoo!）が約半分。次いでブックマークやQRコードなど直接の来訪、広告、比較サイトの順 |
| スマホとパソコン | 来訪の7割はスマホ。ところが問い合わせにつながる割合は、**パソコンのほうが約4倍**高い |
| 広告 | 約14か月で約20万円。問い合わせ7件、1件あたり約2万8,000円。配信の8割がスマホに出ていた |
| よく読まれるコラム | 上位は「天井の板張り」「キッチンの形の違い」など。読んだあと、ほかのページを見ずに離れる人が多い |
| 問い合わせが出るページ | ほとんどがトップページから。コラムから問い合わせに進む人は、ほぼいない |
| 初めての人と2回目以降の人 | 9対1 |

## 10 いま困っていること

「ホームページを作り直して3年近くたつのに、問い合わせが増えない」

最初のご相談の言葉

お客さんからの問い合わせは月に0〜1件。フォームに届くものの大半は、業者からの営業。

## 11 目指していること

自社のホームページ経由の仕事を、下請けと比較サイトに次ぐ**3本目の柱**にしたい。利益の幅が大きいこの入り口を太くして、下請けの割合を下げていきたい。

| 目標（社長と決めたもの） | 今 | 目標 |
|---|---|---|
| **お客さんからの問い合わせ** | 月0〜1件 | 月3〜4件 |
| **契約** | — | 月1.5〜2件（成約率 約50%として） |

## 12 更新履歴

| | |
|---|---|
| **2026年8月** | 初回版（初回相談の内容から作成） |
| **2026年9月** | 更新版。体制と予算（3章）、アクセス解析の数字（9章）、社長と決めた目標の数字（11章）を追加 |