

住宅リフォーム事業

無料

新年2019年  
最新レポート

効率悪い、儲からない **小工事**はもうイヤ!

ゼロ 効率、回転の良い工事中心に

**0**スタート ▶ わずか**3**年で**5**億円

手離れがいい**100**万円工事の受注が**3**倍増

**高回転** (好) **リフォーム**  
**モデル**

成功事例  
モデル企業

超激戦区 (5km圏に競合17社) なのに**3**年で**5**億円!

高回転・住設リフォーム年間**518**台受注!

キッチン**0**台→**86**台/年 バス**0**台→**125**台/年  
トイレ**0**台→**207**台/年 洗面台**0**台→**100**台/年

高(好)回転が人材スピードを**1.5**倍化!

1号店オープンから**2**年後に早くも**2**号店オープン  
24才今どき**新卒**女性も競合に勝ち、**2**年目**4100**万契約



アーキテックス株式会社  
リフォーム事業部マネジャー  
太田 茂孝氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10

超・高生産性リフォーム業績アップセミナー2019

TEL.0120-964-000

平日  
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S040852

24時間  
対応

お申込みに関するお問合せ:天野 内容に関するお問合せ:齋藤

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 040852

## 成功事例企業

## アーキテックス株式会社 (愛知県岡崎市)

リフォーム事業部マネージャー

太田 茂孝 氏

新卒1期生として同社へ入社後、賃貸物件の退去修繕リフォームや新築、賃貸リノベーション事業の営業・現場監督を歴任。2015年に本社のある岡崎市でエンドユーザー向けリフォーム事業（カナルリフォーム）を立ち上げ、事業責任者として成長戦略、マーケティング、組織づくり、人材育成を一手に担っている。



## 3年前、リフォーム事業起ち上げを任されるが、心中複雑…

全社グループ年商50億円(不動産+新築+リフォームなど5事業合計)の社長である近藤から、新たにBtoCリフォーム事業の新規起ち上げを任されました。その話を受けた時の心境は、**本音を言えば断りたかったです**。その理由は、**リフォームは儲からない事業だからです**。

不動産、新築と比べて単価が低く、お金になるまでの期間が長い。手間がかかり、クレームも多く、やたら業務時間が長くなり、その割には儲からない。**リフォームはバタバタ貧乏、クレーム事業と揶揄する**人もいと聞いていました。

でも仕方ありません。『尊敬する近藤社長から「太田に」と任されたからには、何とか起ち上げて成功させたい!』と思い、気持ちをもすぐに切り変えました。ただ、やみくもに事業を始めるのではなく、必ず成功する事業にするために、**リフォーム事業が儲からない原因を整理し、その解決策を明確にすることから戦略を立てました**。

## リフォームが儲からない3大理由を整理した

### 1. 手間がかかり効率が悪く、儲からない小工事数が多い

リフォームはその特性上、小工事の問い合わせが多くなります。2~3万円の水栓金具交換で車で往復40~50分の施住宅を2~3回訪問、、、。それではとても儲かりません。

### 2. 大型工事案件も手間かかり、売上・利益が不安定になる

小工事が多くなる分、売上を作るのに大型工事が必要になりますが、500~1000万円規模の工事は、成約するまで商談が何度も必要になり、成約後も工事の段取り、現場管理に相当な手間がかかります。そして**現場管理中は営業ができずに受注数字が下がります**。現場での粗利率が下がやすく、売上・利益が不安定になることが多々あります。

### 3. 営業が育たない、仮に、せつかく覚えさせても辞める

リフォームは小工事から増改築、全面改装、また、家の内側の内装、水廻り、外側の塗装、張替え、外構まで幅広く対応すべき商品があります。**覚えること、やることが多過ぎて、営業が育ちにくい**です。

また、**大型工事案件は、失注リスクを恐れてベテラン営業ばかりが対応**することになります。だから、若手営業は小工事対応ばかりで、経験が詰めず、満足な成績が残せません。仮に少し仕事を覚えてきたと思っても、辞めてしまうことが多い。**この3点を解決する策を考えました。(次ページに)**

## リフォームで成功するための1つの答え

手離れがいい、高(好)回転100万円リフォームを増やす

### 【売上高構成比率目標】

工事金額	予算帯	一般的な リフォーム (大型工事依存)	高回転 リフォーム (中型工事中心)
		若手が 育たない	若手が 育ち やすい
高価格②	500万帯~	35%	15%
高価格①	200万帯~	30%	20%
中価格	50~100万帯	20%	<b>50%</b>
小工事	0~30万帯	15%	15%
合計		100%	100%

100万円前後  
リフォームは

- ①回転が良い
- ②売上が作りやすい
- ③若い営業が育ちやすい

それは、**100万円前後リフォーム比率を増やすこと**でした。

**営業と現場管理もやりやすく、高回転で効率よく回せます。**

このゾーンは、主にキッチン、お風呂、トイレ、洗面の入れ替えを中心としたリフォームです。建物の間取り変更、構造・躯体に絡む工事ではないので、「ここの柱を取っても大丈夫？」といった大工の知識、木拾い積算等々の知識、経験も要りません。また、工期は長くて1~2週間と回転も早いです。

「**このゾーンなら営業メンバーも覚えやすく、売上の波が起これずに、若手でも成績を残しやすく育つ。**そして安定成長を目指せる」そして売上構成比率を上記表のように目標立てました。

しかしながら、**大きな課題もありました。**それは・・・

## 100万円前後リフォームの課題、問題点も…。

100万円リフォームゾーンは「**競合が激しいこと**」です。  
どの会社も狙っている価格ゾーンでもあり、**価格競争になりやすい**ということです。

### 半径5km圏に なんと競合が17社

リフォーム新規参入の  
商圈エリアは、  
本社のある  
愛知県岡崎市。  
そこは超激戦エリア

100万円リフォームで  
勝負できるのか？



それに加えて、私たちが新規起ち上げ予定のエリアはなんと、**半径5km圏にリフォーム会社が17社もある超激戦地区**でした。そこには、大手ハウスメーカー、大手量販店、全国展開のリフォーム会社の支店が2店舗、その地元創業の上場企業もありました。それを考えるとまた不安にもなりましたが、やることをやりきるしかありません。逆に、大型工事を狙うにしてもそれはそれで課題は山積です。この100万円前後ゾーンに絞ることに決めました。そこで、戦略的に**重点取り組み事項3つを明確にしました**。それは、次の3つでした。

## 100万円前後の高回転リフォームのための取組み事項は3つ

1. 自分達のカ相応に思い切って**商品分野を絞ること**
2. お客様に分かりやすい買いやすい**商品パック**を作ること
3. お客様にとってお手軽に、分かりやすい、比べやすい、選びやすい**ショールーム**を作ること

### 1. 自分達のカ相応に思い切って商品分野を絞ること

競合が激しい中、当社営業メンバーは未熟な若手社員が多い状況でしたので、下手に欲張らず、カ相応で扱い商品を絞りました。100万円前後リフォームのメインは何と言っても、キッチン、バス、トイレ、洗面の水まわりリフォームです。それに伴う簡単な内装ぐらいは含めますが、間取り変更、構造躯体が絡む大型工事を積極的に狙うことは止めました。また、外壁塗装も専門業者にはなかなか勝てません。**無駄に商品幅を広げず、自分達が絶対に負けない領域を作ること**を**重要な戦略**として決めました。

(後日談として、**大型工事については**、水まわりが強いリフォーム会社として認知度が上がると**意図せず自然と増えました**。**塗装工事は**、昨年、同じ店舗内に塗装だけに絞った**専門店を別スタートさせて1年目で1億円を達成**しました。)

## 2. お客様にとって分かりやすい買いやすい商品パックを作る

**新品購入の場合** **特得リフォームプラン**  
キッチン①リクシル・シエラⅠ型 2550 Shiera

サイズ 2550×950×850 定価(税別) ¥1,258,000

特得リフォームプラン 3年保証付 **63.7万円(税別)**

【商品価格】418,000円  
【施工費】180,000円(税込)※別途見積り

①ガスコンロ  
②IHコンロに  
**+7,000円**でOK!

③薄型シロッコレンジフード  
よこれフードに  
**+33,000円**でOK!

④オートダウンウォール  
※手動式に  
**-20,000円**でOK!

⑤キッチンパネル使用  
※2枚使用する条件  
**+45,000円**  
※3枚使用する条件  
**+68,700円**

特得リフォームプラン標準見積りも見る キッチン①リクシル・シエラⅠ型 2550 新品ご購入

商品価格	418,000円	①IHコンロに交換 (+7,000円)	425,000円
商品価格	180,000円	③薄型レンジフード (+33,000円)	213,000円
商品価格	390,000円	④オートダウンウォール (-20,000円)	370,000円
商品価格	637,000円	⑤キッチンパネル (+45,000円)	682,000円
商品価格	637,000円	⑤キッチンパネル (+68,700円)	705,700円
商品価格	637,000円	⑤キッチンパネル (+45,000円)	682,000円
商品価格	637,000円	⑤キッチンパネル (+68,700円)	705,700円

Shiera おすすめのオプション

①ガスコンロ  
②IHコンロに  
**+7,000円**でOK!

③薄型シロッコレンジフード  
よこれフードに  
**+33,000円**でOK!

④オートダウンウォール  
※手動式に  
**-20,000円**でOK!

⑤キッチンパネル使用  
※2枚使用する条件  
**+45,000円**  
※3枚使用する条件  
**+68,700円**

BtoCリフォーム市場を研究していくと、**リフォームという商品がお客様にとって、いかに分かりにくく、不親切なものか**が分かってきました。まず、広告掲載の価格がどこまで本当かが信頼できない。「いやいや、家電量販店、大手流通店のリフォームパックがある」と思われる方も多いですが、商品代と工事費の内訳額が無かったり、仮に工事費が明示されても、見積提出時に新たな別項目費用が付け加えられていたりで、**価格の安心感を得られるところは少ない**と思います。

お客様に本当に安心してもらえる商品パックを品揃えすることで十分に差別化できると考えました。

また、「“商品パック”を作ってもそのままでは売れないよ」という声も聞きますが、売れないから作らないのではなく、**だからこそ、分かりやすい、売れる商品パックを作ることで、お客様からの信頼と評判を獲得できる**と考えました。

### 3. お客様に分かりやすい、選びやすいショールームを出店



また、お客様目線でとても気に入ることがありました。それは、**広告やカタログに掲載されている商品がショールームにそのまま全てが並んでいないこと**です。

並んでいても一部だけの展示だったり、表示価格が広告掲載価格と微妙に違っていたり（お客様にとってその違いは分からない）。それは大手流通業の店舗も例外ではありませんでした。

**広告（チラシ、Web）で掲載している商品をすべてそのままを店内に展示しているショールームを作る**ことで、お客様にとって比べやすい、選びやすい安心できるお店になります。業界の人からすると「その程度のことで？」と思われるでしょうが、**お客様の安心はそんな基本的なところから生まれる、そして意外と誰もそのことに気づいていません。**

この3点を重点戦略として事業をスタートしました。



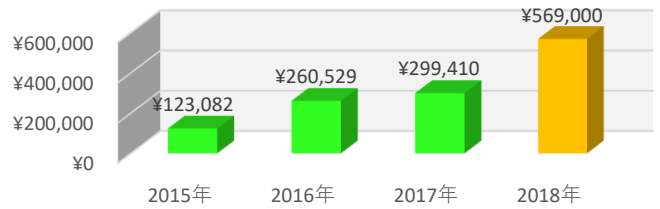
## その結果（3年後の成果）

まったくのゼロからスタートでしたが、  
**3年後、売上5億円規模まで伸ばすことができました。**



※売上実績推移（受注額ベース）

単位：千円



	2015年	2016年	2017年	2018年（見込）
岡崎店	123,082	260,529	232,810	230,000
西尾店	-	-	66,600	224,000
塗装事業	-	-	-	115,000
事業部計	123,082	260,529	299,410	569,000

スタート2年後(2017年)、当初は一度捨てた塗装リフォームを  
 別部門の塗装専門店としてオープン(**1年目1億円達成**)



営業メンバーが順調に育って、増えて、  
 2年後（2017年）には**2号店も出店(西尾店)**しまし



## その結果（3年後）～続～

3つのことをきっちり実践したことで、

### 実践したこと

- ①水まわりに商品を絞り
- ②商品パックを作り
- ③ショールームを作る



### 2017年10月～2018年9月実績

キッチン	0台	→	86台/年
バス	0台	→	125台/年
トイレ	0台	→	207台/年
洗面台	0台	→	100台/年

**キッチン、バス、トイレ、洗面所リフォームの受注数が順調**です。年商規模からすると**一般リフォーム店と比べて3倍の販売数**になるそうです。超激戦区で売れていることはすごいと思います（油断は禁物ですから、鋭意努力を続けます）。

**水まわりリフォームは売上が作りやすいです。**工期も適度（2～7日間）で工事内容と流れが似通ってくるので、段取りや現場管理が覚えやすく、手離れがよいリフォームです。

まさに、「**高(好)回転**」で事業が進みます。

また、積極的には販促していないのですが、「水まわりに強い会社」という認知が高まり、LDK改装などの**大型工事の依頼も増えています**。また**営業が育ちやすいです**。



左の写真は、24才、新卒2年目の女性営業、佐藤です。今どきの女の子です。本人の努力もあって、今年2年目で請負高4100万円の実績を挙げてくださいました。**女性活躍の場も広がります。**

最後までお読みいただきまして誠にありがとうございます。  
 (株)船井総合研究所の南原 繁 (なんばら しげる) と申します。

本レポートの内容はいかがでしたでしょうか。

手離れがいい100万円前後リフォームゾーンに絞って強化することで成果を出している会社が増えています。  
 そこで、セミナーのご案内をさせていただきます。

レポートのご当人、アーキテックス株式会社の太田 茂孝氏  
 をゲスト講師にお迎えしてのセミナーを開催いたします。  
 ご多忙とは存じますが、ご参加ご検討ください。

### 【セミナー概要】

- 日時：2019年1月17日(木) 13時00分~16時30分  
JR「東京駅」丸の内北口徒歩1分
- 会場：株式会社船井総合研究所 東京本社  
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
- 高(好)回転リフォームモデルの具体的実践ポイント  
 100万円リフォームを3倍に増やす！
  1. 商品パックづくり具体的実践策
  2. ショールームづくりの具体的実践策
  3. 販促 (チラシ、WEB)の具体的実践策

講座	講座	講師
第1講座 13:00~13:45	競争激化時代の中で成長を続けるリフォーム会社の「高回転リフォームモデル」とは？	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リフォームグループ グループマネージャー 齋藤 勇人
第2講座 14:00~15:00	リフォーム新規参入3年で事業年商5億円を達成できた当社の取り組みとビジネスモデルの全貌	アーキテックス株式会社 リフォーム事業部マネージャー 太田 茂孝 氏 (特別ゲスト)
第3講座 15:15~16:00	100万円リフォームを3倍に増やす！ 高(好)回転リフォームモデルの具体的実践ポイント	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 FAST-Reformチーム チームリーダー 西村 諒
第4講座 16:00~16:30	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 部長 南原 繁

株式会社 船井総合研究所  
 リフォーム支援部部長 南原 繁

追伸

次ページにて他社様の成功事例もご紹介しておりますので  
 併せてご覧ください。ご参加を心よりお待ちしております。

日時・会場

**東京会場**  
 2019年 1月17日(木)  
 株式会社 船井総合研究所 東京本社  
 〒100-0005  
 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階  
 JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

開催時間 開始 終了  
**13:00 ▶ 16:30** (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。  
 また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

**一般企業** 税抜 30,000円 (税込 **32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 **25,920円**) / 一名様  
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。  
 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。  
 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。  
 ●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

**WEBからのお申込み** 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。  
 受講票はWEB上でご確認いただけます。  
**FAXからのお申込み** 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。  
 お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785237 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)  
 ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:齋藤  
 ※年末年始の休暇のため12月28日正午から1月7日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑おかけします。  
 1月8日以降にご連絡いただけますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. **S040852** 担当 **天野 苑**

**超・高生産性リフォーム業績アップセミナー2019** **FAX:0120-964-111**

フリガナ		業種	フリガナ	役職	年齢
会社名			代表者名		
会社住所	〒		フリガナ	役職	
			ご連絡担当者		
TEL	( )		E-mail	@	
FAX	( )		HP	http://	
ご参加者氏名	1	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
					フリガナ
	3	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
					フリガナ
	5	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
					フリガナ

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。  
 そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。  
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。  
 FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】  
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。  
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。  
 【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されたいときは、を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません**

お申込みはこちらから