

リフォームは「単価が小さい」「多忙でも儲からない」は本当か？

平均単価 **150**万円

商圏人口 **9.4**万人の地方工務店が **3.5**億円を達成した

定額制 **LDK** リフォーム
モデル

LDKリフォーム専門店の起ち上げで
業績を上げられました

- 1 平均単価**150万円超**の
ちょうどいい単価の集客方法
- 2 若手でも売りやすい
定額制LDKパックの作り方
- 3 営業4名、設計1名で**3.5億円!**
生産性192万円/月を実現する取り組み
- 4 **粗利率33%、営業利益8%**を出す
管理方法と仕組み

実際の取組を大公開!



株式会社丸山工務店
代表取締役
廣瀬 正美氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

定額制LDKリフォーム専門店

ビジネスモデルセミナー お問い合わせNo.S069640

2021年

オンライン開催

3月 **11**日(木)・**12**日(金)・**17**日(水)

13:00~16:30(ログイン開始 12:30より)

セミナー情報



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10
船井総研大阪本社ビル

●お申込に関する問い合わせ：横田(よこた)
●内容に関する問い合わせ：齋藤(さいとう)

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30



生産性を上げ、利益が出るリフォームの

やり方を模索している皆様へ

- 200～300万円の高単価案件を効率良く集客したいけど、やり方がわからない
- 小さな案件ばかりでドタバタ貧乏状態
- 手間ばかりかかる小工事はもう嫌だ！
- 水廻りなど100万円前後のリフォームは競争が厳しくて儲からない
- 平均単価を上げて生産性を高めたい！

リフォーム事業で売上を伸ばし、しっかりと利益の出る事業にするために単価の高い案件を効率良く集客したいと考えている工務店・リフォーム会社の経営者様に向けて、商圈人口わずか9.4万人の街で売上3.5億円を達成した会社が取り組んだ「**LDKリフォーム専門業態**」の成功事例をご紹介します。

◆平均単価200万円のLDK改修リフォームを主力とした専門業態

◆「材工パックのキッチン」+「LDKテイストプラン」のわかりやすさで集客

◆営業4名と設計1名で3.5億円のリフォーム売上を実現

「総合リフォーム」や「水廻りリフォーム専門店」などの従来の成功モデルと全く異なる、最新の成功事例です。



埼玉県 秩父市
株式会社 丸山工務店
代表取締役 廣瀬 正美 氏



創業66年の工務店の3代目社長として埼玉県秩父市で新築事業とリフォーム事業を手掛ける。就任当時は新築事業がメインであったが、新築市場の先行きに不安を感じ、リフォーム事業に注力する。リフォーム事業に本腰をいれてからわずか3年で高い地域シェアを実現し、圧倒的1番店となる。100年企業づくりのビジョンに向けて、地域の活性化に与しながら地域密着経営に取り組んでいる。

わずか人口9.4万人の地域密着工務店が
LDKリフォーム専門店 立ち上げに至るまで

何かを始めなければ、先細る一方・・・そうわかってはいるが・・・

当時の状況

- ・新築事業がメインでリフォームは新築OBとそのお客様からの紹介のみの片手間でやっていた
- ・2016年当時のリフォーム年商は3000万円程度
- ・閉鎖商圏で人口は目に見える形で減少しており、新築住宅の受注は減っていくことがわかっていた
- ・一部のベテランが活躍し、会社の売上のほとんどを作っていた

リフォームは儲からない・・・そのイメージから参入迷っていました。

ここ2～3年、新築売上はある程度横ばい状態が続いていましたが、今後必ず厳しくなることはイメージできていました。自社の強みや今までのOB様を活かすにはリフォームを本格的に取り組むのが良いと頭ではわかってはいましたが、

**リフォームは単価が低い、小工事が多い
忙しい割には儲からない、難しい**

というようなイメージがあり、正直なところリフォームを次の事業の柱とするのを迷っていました。

ただやるなら早い方がいいと思っていたので、普通にリフォームをするのではなく、思い切ってあるやり方でリフォームに本格的に取り組み始めました。

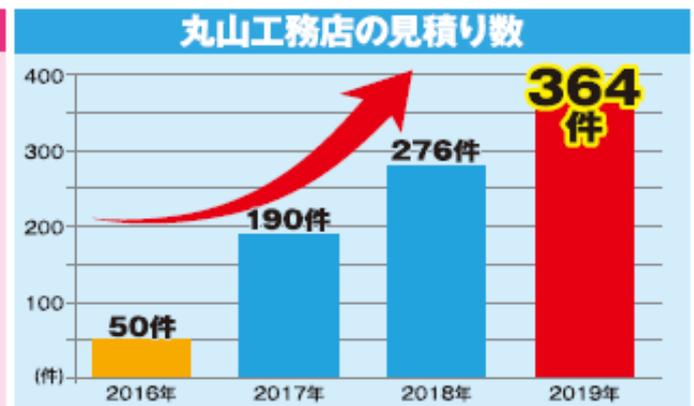
そのやり方とは不安があっても、思い切って絞ること。それが全てでした。

そのやり方とは、お客様に対して自社がどんなリフォームをしているのかを明確に打ち出すというシンプルなことです。

つまり「**リフォームであれば何でもやる**」というただ「リフォームをやっていますよ」という**訴求は一切行わず**、新築をずっとやってきたという自社の強みを活かすことができ、そしてある程度の単価が狙える「**LDKリフォーム**」をやっている、強い「**会社・お店（専門店）**」だとお客様に伝わるように**商品や販促、店舗作り**をして取り組みました。

その結果として他社と差別化することもでき、わずか**9.4万人の街で0.3億円から3.5億円**まで一気に売上を伸ばすことができました。

リフォーム本格参入からの売上の推移



	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	
現調数	50	190	276	364	(件)
昨対比	—	380%	145%	132%	
売上高	30,000	140,000	260,000	352,000	(千円)
昨対比	—	467%	186%	135%	

秘訣①「材エコミのキッチンパック」+「定額間取り改修プラン」

わかりやすい3ステップでLDKリフォームで気分一新!

STEP 1 リフォームする間取りを決める

LDKタイプ1室 1.8m 200.00万円
LDKタイプ1室 1.5m 220.00万円
LDKタイプ1室 2.0m 240.00万円

STEP 2 お好きな雰囲気をお選びください!
～4つのテストから選ぶ～

シンプレックス デザイン シンプレックス シンプレックス

STEP 3 キッチンをお選びください!
選びやすいキッチンラインナップをお店で実物展示!

キッチンリフォーム 基本工事費 180,000円

LIXIL シエラ 9463,000円 21.8万円	Panasonic ヴィスタイル 9734,200円 31.8万円	LIXIL ラフエラ 9563,200円 41.8万円
LIXIL アレスタ 91137,000円 51.8万円	トレーシア 97774,000円 61.8万円	LIXIL リシエルS1 91004,000円 71.8万円

LDKリフォーム専門店のポイントとして特にこだわったのが、イメージが難しいLDKリフォームの価格やプランを「お客様が見て、わかりやすく、手軽さを感じてもらえる」ようにすることでした。

そのためにLDKリフォームを

①間取りプラン ②デザインテイスト ③キッチンラインナップの3つに分解し、おすすめパターンを決め、価格をしっかりと掲載するようにしました。そうすることでお客様は問合せの時点からいくら位でできそうかという予算感を持った状態でお問合せいただけるようになり、パターンをベースに選んでいただくプランニングなので営業効率も上げていくことができました。

秘訣②集客効率と営業効率を高めるショールーム出店



LDKリフォーム専門店のポイントとして商品づくりの次に行ったのがショールームの出店です。正直なところ決して低くはない投資金額だったので悩みました。LDKリフォームはお客様にとっても安い買い物ではなく、「実物を見たい! 体感したい!」というニーズは強いと考え、そして専門店というためには、ショールームは必要だと思ったので思い切って出店しました。自社ブランドの認知度アップはもちろん、実際にショールームで実物を見ていただくことでお客様の納得感や商談スピードは格段にあがり、やって良かったと感じています。

【紙上セミナー】

効率の良い単価200万円リフォームを、
定額パックで安定集客・安定受注！

「定額制LDKリフォーム専門店」
立ち上げ成功方法を初公開！



株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー 齋藤 勇人

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。
私は(株)船井総合研究所 リフォーム支援部の齋藤勇人と申します。
現在も多くの住宅リフォーム会社のお手伝いをさせていただいておりますが、多くの経営者様と共に「競争が年々激化している」、「生産性が上がらない」といった課題に悩み、それらを解決する新しい戦略を模索してきました。

- ①水廻りや外壁などの既存の「専門店ビジネスモデル」と競合しない新たなマーケット
- ②生産性を向上させやすい客単価の高い業態
- ③一部のベテランだけでなく経験の浅い営業でも売りやすいビジネスモデル
- ④地元密着の中小企業がお客様に選ばれるマーケティング

先進的な取り組みに意欲的ないくつかの企業様と一緒にチャレンジさせていただいて、遂にそれらを実現する新しい専門店ビジネスモデルが生まれました。「LDKリフォーム専門店」というこの業態についてこのレポートを手にとっていただいた意欲ある経営者様に向けて、LDKリフォーム専門店モデルについて解説させていただきたいと思います。

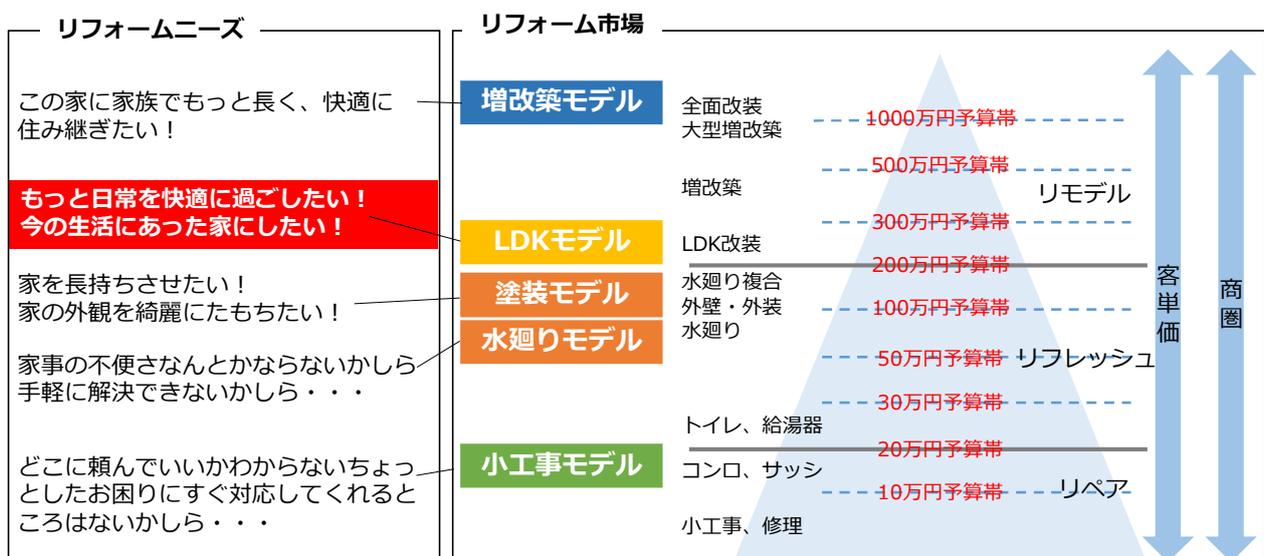
LDKリフォーム専門店に取り組むメリットとは？

このビジネスモデルの最も大きなメリットの1つ目は、

「競合する業態が少なく、他社と差別化しやすい」という点です。

ここ数年で多くの会社が、お客様に選ばれるために「何でも請ける総合リフォーム」から何らかの「専門店リフォーム」へ戦略をシフトしました。そしてその多くが水廻りや外壁塗装など、単価50～100万円前後で未経験でも売上を作りやすい業態で専門店化しました。

今や競合激化のレッドオーシャンとなったこれらの業態とは大きく異なり、**単価300万円前後の間取り改修やデザインリフォームに本当の意味で専門特化した会社は、実はまだごく少数なのです。**（※多少経験を積んだ社員が必要なため。）



このように商圏内の競合他社と差別化しやすいことに加えて、**単価が従来の2～3倍で安定的に集客できる**ので、営業1人当たりの生産性を飛躍的に向上させることができます。

お客様に選ばれる商品づくりのポイント

その成功ポイントの1つ目が、

「専門店として他社と差別化した商品づくり」です。

いまリフォーム業界で成長している会社のビジネスモデルの共通点は、単に商品を絞り込むだけではなく、それらを**消費者にわかりやすく・選びやすく品揃えしている**ことです。（水廻りの材工込みパック、戸建て塗装のパック、中古住宅の設備&内装&外装まるごとリフォームパックなど）

LDK専門店では、従来オーダーメイドでプランと見積りをしていたものを、**「選べるデザインテイスト」・「希望の間取りパターン」・「選べるキッチンラインナップ」**でお客様に**わかりやすく、選びやすく商品化**します。

わかりやすい3ステップでLDKリフォームで気分一新!

STEP 1 リフォームする間取りを決める

LDKタイプ/坪

14坪	16坪	20坪
200,000円	220,000円	240,000円

STEP 2 お好きな雰囲気をお選びください!
~4つのテイストから選ぶ~

シンプル | ナチュラル | モダン | 和モダン

STEP 3 キッチンをお選びください!
選びやすいキッチンラインナップをお店で実物展示!

キッチンリフォーム 基本工事費 180,000円

21.8万円	31.8万円	41.8万円
51.8万円	61.8万円	71.8万円



フローリング

クロス

照明

LDKリフォームプラン

① DK 8帖

98万円(税込)

集客面で失敗しないために大切なこと

集客は主に【チラシ・WEB・店舗】を使って行いますが、大切なのはそれらの連動性です。これが「チラシだけ、ホームページだけで販促する」というように一貫性のないやり方をしてしまうと、他の業態と同じく、モデル事例のような成果には到底至りません。

①定額間取りパックのデザインテイストが体感できるLDKブース&選べるキッチンラインナップを実物展示したショールーム、②それらのパックメニューとLDKリフォーム事例を前面に打ち出したチラシ、③LDK専門店としてのホームページを一つも欠かすことなく実践することで、消費者に“専門店”として認識してもらえるようになります。



そのお悩み
リフォームで解決できます!



集客～契約までのモデル数値

【営業1名あたりの売上モデル】

$$\text{月間売上} = \text{月の現調数} \times \text{契約率} \times \text{平均単価}$$

700~800万円 **7~8件** **50%** **200万円**

【集客モデル ～営業2名&施工管理1名体制の場合～】

(1) チラシ販促（新聞折込）

$$\text{現調数} = \text{月の折込枚数} \times \text{新規現調反響率}$$

10件 **10万枚** **1/10,000**

チラシ折込1枚あたり単価5.5円として、**55万円/月**

(2) ホームページ

$$\text{現調数} = \text{月のアクセス数} \times \text{問合せ率} \times \text{現調アポ率}$$

5件 **1000** **0.7%** **0.7%**

リスティング広告費20万円で800セッション+自然流入200セッション

立ち上げ時の営業2名&現場監督1名体制の場合は、

月1500万円（営業1あたり750万円）を受注するために月15件

の集客（＝現調依頼）を獲得するのがマーケティング目標になります。

上記の公式は取り組み企業の事例を基に整理したもので、こちらを見

ると月15件の現調を獲得するためには**月70~80万円が販促コスト**

の目安であることがわかります。

初年度1.5億円、営業利益率9%※も狙える業態

※初期投資を除いた単年収支で見た場合

★1拠点あたり損益モデル（例）

※単位：千円

	1年目	2年目	3年目	備考
売上高	150,000	230,000	270,000	
粗利高	55,500	85,100	99,900	粗利率37%
営業人件費	10,000	15,000	15,000	営業1名あたり500万円
施工管理人件費	5,000	7,500	10,000	施工管理1名あたり500万円
事務人件費	3,000	3,000	3,000	事務1名あたり300万円
広告宣伝費	9,600	13,200	14,400	
地代家賃	6,000	6,000	6,000	ショールーム家賃 月50万円
その他経費	9,000	13,500	15,000	生産人員1人あたり300万円 営業経費、本部費、店舗維持費等をここに含む
経費合計	42,600	58,200	63,400	
営業利益	12,900	26,900	36,500	
（営業利益率）	9%	12%	14%	
初期投資	17,000			店舗改修費、オープン販促費、ホームページ作成をここに含む

新たに立ち上げるLDKリフォーム専門店業態では、1店舗あたり初年度営業2名&施工管理1名がモデル体制です。

（※あくまでモデルであり、この体制が必須という意味ではありません。）

専門店化することで①一般リフォーム店よりも小工事案件が少なくなり、②効率良く受注できる200～300万円予算帯ゾーンが増えるので、**営業1人あたり年間8000～9000万円**を売り上げることが可能な高生産性リフォーム業態になります。2年目以降はOB顧客数の増加に伴うリピート集客のアップや、認知度の向上によるチラシ、WEB販促の反響率改善によって更なる集客アップが見込めるため、営業利益率が上がり、さらに収益性が高まります。

レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内



「LDKリフォーム専門店」で業績アップに成功する方法を大公開
具体的ノウハウをたった1日に凝縮！

定額制LDKリフォーム専門店ビジネスモデルセミナー

参加しやすいオンライン開催 【時間】13:00～16:30（12:30～ログイン開始）

2021年

3月11日（木）・12日（金）・17日（水）

ここまでレポートをお読みいただき、ありがとうございます。

しかし残念ながら紙面の都合上、このビジネスモデルの内容と成功事例のごく一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、「LDKリフォーム専門店モデル」についてもっと詳しく聞きたいと思われた経営者様を対象にしたオンラインセミナーをご用意しました。

今回のセミナーでは、紙面でご紹介した株式会社丸山工務店の廣瀬社長をゲスト講師としてお招きし、商品づくりから集客手法までを具体的に事例に基づいてご紹介いただきます。

このセミナーは単なる学びの場ではなく、即実践できる内容となっています。より単価の高いリフォームを集客して効率的に売上アップを実現するビジネスモデルが全て分かる講座構成です。

定額制LDKリフォーム専門店ビジネスモデルセミナー

講座内容&
スケジュール

2021年3月11日(木)・12日(金)・17日(水)
オンラインWEBセミナー 【時間】13:00～16:30 (12:30～ログイン開始)

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

〽

14:00

有カリフォーム会社取り組み始めている新業態
「定額パック×デザインLDKリフォーム専門店」のビジネスモデルと成功事例

ポイント① 競争激化で今後の展開に悩む経営者必見！最新ビジネスモデルの全貌

ポイント② LDKリフォーム専門店ですぐ単価アップに成功した事例

ポイント③ お客様に選ばれるリフォーム会社になるための条件

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ マネージャー **齋藤 勇人**

住宅リフォーム事業の新規参入および活性化コンサルティングで2015年チームリーダー昇格、2017年グループマネージャーに昇格。現在は全国各地の地域1番店や有カリフォーム会社において、成熟マーケットで勝ち残るためのビジネスモデル転換を数多くプロデュースしている。その他、異業種（住宅、不動産、建材卸、専門工事業）からのリフォーム事業新規参入や、集客不振企業のマーケティング活性化（WEB）、営業組織マネジメント改善などの領域においても多数の実績がある。



第2講座

14:10

〽

14:50

「定額制LDKリフォームビジネスモデル」で商圏人口わずか9.4万人の街で売上3.5億円を達成した私たちの取り組み

ポイント① なぜ工務店が住宅会社リフォーム事業に参入したのか？

ポイント② リフォーム先行企業に今から追いつくために考えた戦略

ポイント③ LDKリフォーム専門店OPENまでの取り組み

ポイント④ LDKリフォーム専門店に組み込んでみて分かったこと

ポイント⑤ 今だから話せる、立ち上げまでの成功と失敗

株式会社 丸山工務店 代表取締役 **廣瀬 正美 氏**

創業66年の工務店の3代目社長として埼玉県秩父市で新築事業とリフォーム事業を手掛ける。就任当時は新築事業がメインであったが、新築市場の先行きに不安を感じ、リフォーム事業に注力する。リフォーム事業に本腰をいれてからわずか3年で高い地域シェアを実現し、圧倒的1番店となる。100年企業づくりのヴィジョンに向けて、地域の活性化に与しながら地域密着経営に取り組んでいる。



ゲスト
講師

第3講座

15:00

〽

16:30

LDKリフォーム専門店事業の具体的な立ち上げ手法と成功ポイント

ポイント① 商品編～LDKパック商品の作り方～

ポイント② 集客編～安定集客のためのショールーム・チラシ・WEBの作り方～

ポイント③ 営業編～他社と差別化できる営業フローの具体例～

リフォーム支援部 Reformビジネスグループ
Reformチーム リーダー **西村 諒**

銀行でのリテール・法人営業を経て、株式会社船井総合研究所へ入社。住宅リフォーム業界のコンサルティングに特化し、リフォーム事業立ち上げ支援、既存事業活性化支援、業績アップのためのマーケティング戦略、新規ショールーム出店支援などを中心に活動している。マーケティング（攻め）と財務（守り）からの「持続的成長とその土台作り」、そして「地域1番店企業×高収益化」を念頭に置き、日々のコンサルティングに取り組んでいる。



WEBにはもっと詳しい内容が記載されています



右記のQRコードを読み取っていただきWEBページを
拝見してお申し込みくださいませ。WEBページではより
詳しい内容を記載しておりますのでぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/069640>



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

定額制LDKリフォーム専門店ビジネスモデルセミナー

お問い合わせNo. **S069640**

開催要項

日時・会場	オンラインにてご参加	お申込期限：3月7日(日)	
	2021年 3月11日(木)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：3月8日(月)	
	2021年 3月12日(金)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)
	オンラインにてご参加	お申込期限：3月13日(土)	
	2021年 3月17日(水)	開始 13:00	終了 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「ZOOM」を使用致します。ZOOMご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料	一般価格 税抜 25,000円 (税込 27,500円) /一名様
	会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) /一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、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、下記お申込み担当者へご連絡ください。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3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法	下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済、銀行振込が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 または、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.の数字6桁 069640 を入力、検索ください。
-------	---

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) ●申込みに関するお問合せ: 横田(よこた) ●内容に関するお問合せ: 齋藤(さいとう)
------	---

お申込みはこちらからお願いいたします

3月11日(木)オンライン

申込締切日3月7日(日)

3月12日(金)オンライン

申込締切日3月8日(月)

3月17日(水)オンライン

申込締切日3月13日(土)

