

他社との値引き合戦、価格競争に疲れた会社を知ってほしい
これからの時代に伸びる!時流適応新ビジネスモデルを**初公開**

キッチンリフォーム

キッチン専科

専門店

店舗
売上

2.4億



粗利率37%・平均単価100万円のキッチン・改装を
店も人も増やさずに3倍にしたビジネスモデル

Point
1

コンセプトを明確にした商品ラインナップによって
価格重視ではないお客様が集まる

Point
2

キッチン中心のショールームとチラシ、Webによって
販促費用7割削減を実現した集客

Point
3

通常よりもキッチンやDM内「水廻り」が3倍売れることで
単価が上がる!回転率が上がる!

群馬県 前橋市

株式会社ミタカ工房

代表取締役

北屋敷 司氏

PC・スマホで簡単
**セミナー
参加可能**

開催
日時

2022年

9月 **3日**・**5日**・**6日**・**7日**

各日程 13:00~16:30 開催(ログイン開始12:30~) ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日時をお選びください。

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

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

【Webセミナー】キッチンリフォーム専門店セミナー

お問い合わせNo. S089353

主催: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

船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからも
セミナー情報をご覧いただけます。



Webから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。) → **089353**

これまでの事業戦略に限界を感じている 住宅リフォーム業の経営者の皆様へ 新ビジネスモデル事例、初公開

- ☑ 競合が増えてきて、集客が減ったと感じる
 - ☑ 契約率が下がってきて、売上が前よりも低迷している
 - ☑ 相見積りや原価高騰の影響で利益率が落ちている
- だから・・・
- ☑ 何か新しいやり方を模索している
 - ☑ 他社と差別化できる戦略に取り組みたい

競争の激化や仕入の遅延、原価の高騰など、リフォーム業界は過去に類を見ないほど多くの課題に同時に直面しています。中でも特に、競合企業の増加と原価の高騰の影響は、多くの会社において「集客数の減少」や「契約率の低下」、さらには「利益率の低下」に繋がっていることでしょう。

このような現状を打破するためには、今までの事業戦略を時代に合った形にアップデートしていかなければなりません。今回のレポートでは、地域密着経営のリフォーム会社が他社との差別化に成功した最新の成功事例をご紹介します。皆様の今後のリフォーム事業経営にとって、少しでも参考になれば幸いです。



株式会社ミタカ工房

代表取締役

北屋敷 司 氏

ミサワホーム群馬にて住宅営業を経験後、29歳で有限会社ミタカ工房を設立。
悪徳リフォームが社会問題となる中、「リフォーム業界をリフォームする！」という志のもと、リフォーム業に従事。
現在、前橋市でリフォームショールームを3店舗展開。
リフォーム年商6億円。

キッチンリフォーム専門店立ち上げまでの成功ストーリー

2017年度

- 売上：5.5億円
- 粗利率：29%
- 月間反響数：115件
- 月間チラシ配布数：30万枚
- 拠点数：3拠点
(本社事務所含む)

2021年度

- 売上：6.1億円
- 粗利率：37%
- 月間反響数：130件
- 月間チラシ配布数：9万枚
- 拠点数：4拠点
(本社事務所含む)

【2017年当時の状況】

- 地域密着で長年やってきているため、それなりの売上がある
- 積極的な販促をおこなっていたため安定して集客ができており、OBからのリピートもある程度発生していた
- よく言えば安定しているが、成長の鈍化も感じていた

当時の状況を踏まえて、下記の改善が急務だと感じていた。

①単価の向上、②粗利率の向上、③経費の削減

① 契約単価の向上

戦略的にOB顧客へアプローチをおこなっていたため、新規以上に集客し、契約へと繋げられるようになった。しかしながら、OB顧客からの案件は修理、修繕なども多いため、契約単価が低い傾向にある。そのため、新規の契約単価を上げる必要があった。

新規・OB別の月間の平均反響数の推移

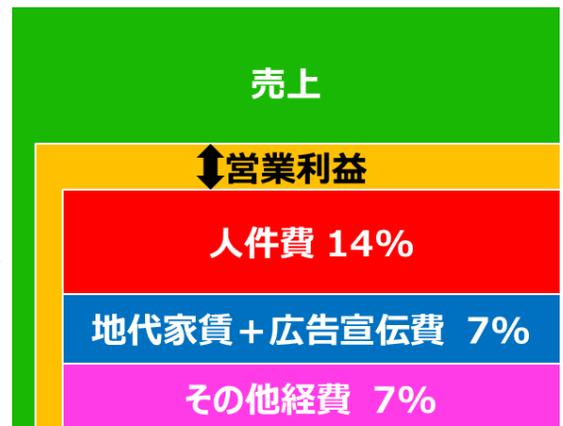
年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
新規	56	63	73	67	57	54	57	57
OB	13	24	36	50	58	62	84	86
合計	69	87	109	116	114	115	141	143



② 粗利率の向上

自社多能工職人の育成、自社施工化（キッチン、トイレ、一部浴室も自社で施工が可能）を進めていたため、高い粗利率の現場もあったが、活用しきれていなかった。（キッチン案件であれば、40%以上の粗利率を確保できる現場もあった）

また、リフォーム事業は収支構造上28%以下では、ほとんどの場合で利益が出ない。リフォームを高収益事業にするため、最低でも35%以上の粗利率を確保する必要があった。



③ 経費の削減

基本の集客手法は、「チラシとイベント」。イベントでもチラシを配布するため、多い時だと月に30万枚のチラシ配布を実施していた。必要な販促投資とわかっていながらも、効率化の道を模索していた。

そういった状況の中で・・・

- 何かしら新しいことをしないといけないと感じていた
- 今の事業と親和性が高く、高単価受注が狙えるモデルを模索していた
- 自社の施工体制も生かして高粗利率が確保できる流れをつくる必要があった

実現に向けて

キッチンリフォーム専門店モデル を重点戦略に据えて事業の再構築を実施！



キッチンリフォーム専門店モデルの概要をお伝えします！

①キッチンの集客数が増えて、単価も上昇！

2021年10月から本格的に取り組み始めたことで、キッチンの集客数が大きく上昇している。さらに、今まで新規案件の単価は50万円程度であったが、店舗のオープンイベント後から120万円まで上がっている。

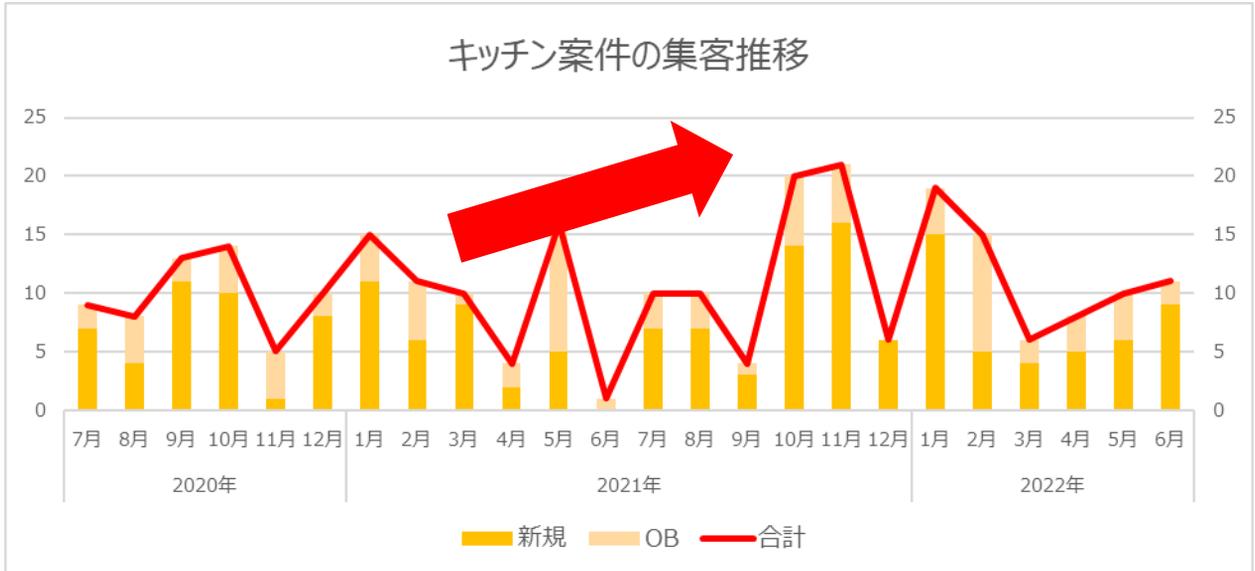
※キッチンが含まれる集客数の月別推移

	2020年						2021年						2022年											
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
合計	5	6	3	5	3	4	8	5	4	3	7	1	6	4	1	12	14	4	13	15	6	8	10	11
新規	4	3	2	3	0	4	5	3	3	2	4	0	4	3	1	9	10	4	9	5	4	5	6	9
OB	1	3	1	2	3	0	3	2	1	1	3	1	2	1	0	3	4	0	4	10	2	3	4	2

本格的な販促のスタート前後では月当たりの平均集客数が138%増加！

※2021年10月以降とそれ以前の数値比較

	合計	平均	変化率
After	116	13	138%
Before	140	9	



自社職人化、自社多能工化に加えて、職人のスケジュールなども徹底して管理をおこなっていたため、粗利もしっかりと確保できています。受注時の粗利確保もそうですが、受注から工事完了までで粗利率が上がることも多い体制ができています。

② 絞り込むことでコストパフォーマンスが上昇！

キッチンリフォームに絞り込むことで店舗の売上が下がってしまう懸念もありましたが、実際は1.0億円前後だった店舗の売上が2.0億円以上の軌道に伸びています。競合企業が増えているリフォーム市場においては、より明確にコンセプトを打ち出し、共感を得ることで差別化でき選ばれることがわかりました。また、以前であれば60件の新規反響の獲得にチラシやイベントを中心に180～200万円程度の販促費を掛けていましたが、結果として半分以下に抑えることができています。



③ 女性中心の店舗体制 + 女性店長が誕生！



以前からミタカ工房では、ショールームへ来店して下さったお客様の初回接客対応担当として女性アドバイザーの起用を進めていました。特にキッチンの案件などは、家事の不便・不満など奥さまの意見

に寄り添ってプランを作成していくことが重要となります。そのため、女性中心の店舗体制が非常に親和性が高いです。ショールームに配置する商品や店内販促なども今までのやり方に加えて、女性ならではの観点を盛り込むことで、今までにない店舗ができました。また、初回接客が特に重要であるという観点からミタカ工房で初めての女性店長も誕生しました。

キッチンリフォーム専門店モデル導入のポイントをご紹介します！

高粗利率を実現するための魅力的な商品づくり

キッチン

片付けと掃除がラクになるキッチンの最新ラインナップ
～キッチンをより使いやすく便利に～

おすすめポイント	商品名	引出し収納	シンク	ワークトップ	水栓	レンジフード	引出し収納	扉	コンロ	電気	価格	施工
引き出し収納、収納力、作業しやすい収納の一番人気。収納力アップにこだわりたいお客様にオススメ！	リシェルス	★	★	★	★	★	★	○	★	★	99.8万円	標準
	エマーージュ	★	★	★	○	★	★	○	○	○	89.8万円	標準
他の・異なる仕様を売れにこだわりたいお客様にオススメ！	ラクエラ	★	★	★	○	★	○	○	○	○	72.8万円	標準
	Ib	○	★	★	○	★	○	○	○	○	69.8万円	標準
日常の整理収納・ワークスペースを確保したいお客様にオススメ！	アレスタ	○	○	○	○	○	○	○	○	○	59.8万円	標準
	レシピア	○	○	○	○	○	○	○	○	○	49.8万円	標準
	リビングステージ	○	○	○	○	○	○	○	○	○	39.8万円	標準

高粗利率を実現するためのポイントは、商品づくりです。具体的には、基本の仕様と工事内容明確に決まった商品パックのラインナップを魅力的で粗利の取れるものに作り込むことが必要です。左の図は実際にミタカ工房で

使っている商品ラインナップの表です。単なる単品の商品売りではなく、コンセプトを明確にしたラインナップを作成することで魅力的な商品をつくるのが可能です。また、粗利確保に重要となるのが工事原価の圧縮です。これは、単に職人をたたいて原価を下げるといったやり方ではなく、基本の工事内容に対して人工と部材を正確に把握し、適正なスケジュールに落とし込むことが重要です。スケジュールを明確にすることで、水廻り多能工も生きてきます。下図は、ある自社の水廻り多能工でキッチンリフォームを施工しているリフォーム会社と、一般的なリフォーム会社の工程と原価を比較した参考資料ですが、ご覧のように施工原価で30%以上の差があります。

日数	1日目				2日目	3日目
業者	大工	設備	解体	電気	メーカー	
8:30 ~ 9:00	養生	養生	養生	養生	組立	内装
9:00 ~ 9:30	家具移動	ガス会社確認	家具移動	ガス会社確認		
9:30 ~ 10:00			解体			
10:00 ~ 10:30		配管切り離し	・天板外し	配管切り離し		
10:30 ~ 11:00			・戸棚			
11:00 ~ 11:30			・換気扇解体	電気工事		
11:30 ~ 12:00	休憩	休憩	・壁面	(※水廻り解体と同仕様)		
12:00 ~ 12:30	休憩	休憩	休憩	休憩		
12:30 ~ 13:00						
13:00 ~ 13:30	下地づくり	給排水				
13:30 ~ 14:00						
14:00 ~ 14:30						
14:30 ~ 15:00						
15:00 ~ 15:30						
15:30 ~ 16:00	パネル貼り	ガラ出し				
16:00 ~ 16:30						
16:30 ~ 17:00						
17:00 ~	清掃	清掃	清掃	清掃		
原価合計	¥221,000	¥131,000		¥70,000	¥20,000	
職人代	¥25,000	¥30,000	¥20,000	¥20,000	¥70,000	¥20,000
単価	¥25,000	¥30,000	¥20,000	¥20,000	¥70,000	¥20,000
人工	1	1	1	1	1	1
材料代合計	¥32,000		¥4,000		¥0	¥0



日数	1日目		2日目	
業者	大工	設備	大工	設備
8:30 ~ 9:00	養生	養生	組立	組立
9:00 ~ 9:30	家具移動	ガス会社確認		
9:30 ~ 10:00				
10:00 ~ 10:30	・天板外し	配管切り離し		
10:30 ~ 11:00	・戸棚			
11:00 ~ 11:30	・換気扇解体	電気工事		
11:30 ~ 12:00	・壁面	(※水廻り解体と同仕様)		
12:00 ~ 12:30	休憩	休憩		
12:30 ~ 13:00	休憩	休憩		
13:00 ~ 13:30				
13:30 ~ 14:00	下地づくり	給排水		
14:00 ~ 14:30				
14:30 ~ 15:00				
15:00 ~ 15:30				
15:30 ~ 16:00	パネル貼り	ガラ出し		
16:00 ~ 16:30				
16:30 ~ 17:00				
17:00 ~	清掃	清掃		
原価合計	¥156,000	¥92,000	¥64,000	
職人代	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000
単価	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000
人工	1	1	1	1
材料代合計	¥32,000		¥4,000	

※一般リフォーム会社（外注体制）のキッチンリフォーム工事
工期3日～ | 施工原価22万円～

※自社水廻り多能工によるキッチンリフォーム工事
工期2日 | 施工原価約15万円

安定集客を実現するための集客の仕組みづくり

専門店として安定集客を実現するための最大の要素が、「売場と販促の一致」です。売場とは、すなわちショールーム型店舗であり、販促とはチラシやホームページです。「チラシやホームページに掲載してある商品をお店で実物比較できますよ」という導線は、専門店として何よりシンプルで効果的な差別化要素になります。

店舗



チラシ



Web



キッチンリフォーム専門店モデル導入のポイントをご紹介します！

～ レポートをお読みいただいた経営者の皆様へ特別なご案内 ～



具体的なノウハウをたった1日に濃縮！

【webセミナー】キッチンリフォーム専門店セミナー

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）

2022年9月**3**日(土)・**5**日(月)・**6**日(火)・**7**日(水)

お忙しい中レポートをお読みいただき、ありがとうございます。

このレポートでご紹介したビジネスモデルは、皆様のような意欲のある経営者であれば、すぐに実現します。しかしながら、順序やアプローチ方法を間違えてしまうと、いつまで経っても成果が出ません。最短期間で成果を出すためには、力を入れるべきポイントを明確にして取り組むことが大切です。

今回のセミナーでは、ご参加いただきやすいオンライン形式で、3時間半の中に重要ポイントのみを凝縮して、成功手法のすべてがわかる内容にプログラムを構成しております。

このセミナーで学ぶことのできる内容のほんの一部を右側のページでご紹介しておりますので、是非ご覧ください。

成功事例企業が実践する

最新ノウハウとポイント

まとめ

20万人商圏で**月40件以上**の現調を安定的に**集客**

ポイント
1

粗利率35%の水廻りパックをつくる水廻りコストダウン

ポイント
2

集客力アップのポイントとなる「専門店の品揃え」と商圏の絞り込み

ポイント
3

新規現調数月20件を集客する業態特化型のホームページ



新人の即戦力化で**新卒2年目**で年間**5,000万円以上**受注

ポイント
1

専門知識に依存せず提案できる商品に絞り込む

ポイント
2

提案プランの定額化、パッケージ化で売りやすくする

ポイント
3

水廻りに特化した営業フローをツールで仕組み化



OB名簿**3,000件**から**月80件以上**の**集客**を実現

ポイント
1

仕組みの構築によってOB名簿数から月2%以上の反響を獲得

ポイント
2

ポイントは、定期的な接点を持つ仕組みの構築と販促品質の向上



【webセミナー】キッチンリフォーム専門店セミナー

講座内容&スケジュール

2022年9月3日(土)・5日(月)・6日(火)・7日(水)
オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始: 12:30~)

一般価格: 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格: 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

↳

13:50

成長企業100社の事例から見てきた「勝ち組リフォーム会社の業態戦略」

全国の地域1番企業を中心として、100社を超えるリフォーム会社の事例から、「今まさに伸びている会社が取り組んでいるリフォーム事業戦略」に焦点を当てて業績動向と成長ポイントを解説します。

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
Reformビジネスチーム リーダー 矢川 魁人

専門はリフォーム事業向けのコンサルティング。専門工事業からのリフォーム事業新規参入や活性化支援などに30社以上携わり、戦略立案から実務支援まで多面的にサポートしている。特に、水廻りリフォーム専門店（FAST-Reform）の立ち上げ支援を中心に日々コンサルティングを行っており、最近では、Webサイトを活用したリフォーム集客のサポートまでコンサルティング領域を広げて、成功事例をプロデュースしている。



第2講座

14:00

↳

15:00

キッチンリフォーム専門店を始めた理由と立ち上げ成功ストーリー

他社との値引き合戦、価格競争に巻き込まれない。これからの時代に伸びる時流適用の新ビジネスモデル成功の秘訣と取り組みをご講演いただきます。

株式会社ミタカ工房 代表取締役 北屋 敷司 氏

ミサワホーム群馬にて住宅営業を経験後、29歳で有限会社ミタカ工房を設立。悪徳リフォームが社会問題となる中、「リフォーム業界をリフォームする!」という志のもと、リフォーム業に従事。現在、前橋市でリフォームショールームを3店舗展開。リフォーム年商6億円。



ゲスト講師

第3講座

15:10

↳

16:00

キッチンリフォーム専門店の商品・集客・営業立ち上げノウハウの全貌を初公開!

ゲスト企業の取り組みの中から①粗利率37%を実現する商品設計手法、②集客に困らない最新マーケティング手法、③価格重視ではないお客様が集まる店舗づくりの3点を重点的に解説します。

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
Reformビジネスチーム 粕谷 優希

東京都出身。大学ではマーケティング学を専攻。大学卒業後、新卒で船井総合研究所へ入社。入社後は、リフォーム業界のコンサルティングを行い、常に業績アップにコミットできるように努めている。最近では、デジタルマーケティングを通して、リフォーム事業の生産性向上、社員の業務効率化などをサポート。コンサルティングで重要視しているのは、『即時処理』かつ『正確』である。



まとめ講座

16:00

↳

16:30

リフォーム業界における本ビジネスモデルの位置づけと勝ち残るリフォーム会社の絶対条件

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
Reformビジネスチーム リーダー 矢川 魁人

本セミナーでご紹介するビジネスモデルを実践するにあたって知っておいていただきたいリスクや陥りやすい失敗ポイント、そしてそれらを回避するための対策についても、事例をもとにお伝えします。

お申込みはこちらからお願いいたします。



右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089353>

船井総研 089353

検索



【webセミナー】キッチンリフォーム専門店セミナー

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

オンラインにてご参加

お申込期限：8月30日(火)

2022年9月3日(土) 【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：9月1日(木)

2022年9月5日(月) 【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：9月2日(金)

2022年9月6日(火) 【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：9月3日(土)

2022年9月7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」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

日時
会場

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800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日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。下記船井総研セミナー事務局宛にメール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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込み
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 089353 を入力、検索ください。

お問い合わせ

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

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ：横田 ●内容に関するお問合せ：矢川

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

9月3日(土) オンライン
申込締切日 8月30日(火)

9月5日(月) オンライン
申込締切日 9月1日(木)

9月6日(火) オンライン
申込締切日 9月2日(金)

9月7日(水) オンライン
申込締切日 9月3日(土)

