

悩み1

原価の高騰

受注しても

粗利が
確保できない

悩み2

熟練職人の高齢化

5年後は大丈夫か!?

ベテラン職人の
減少

悩み3

現場管理の負担

管理に手間を取られて

生産性が
上がらない

粗利が上がる これで解決!!

工期超短縮セミナー

本当にできた
工期 1/2

キッチン施工

4 → 2Day パック

バス施工

6 → 3Day パック

トイレ施工

1 → 0.5Day パック

特別
ゲスト
講師



株式会社ミタカ工房
代表取締役

北屋敷 司氏

リフォーム 年商 6億円

粗利率を29%から37%へ改善
させた高効率リフォーム事業
の全貌を大公開!!

オンライン
開催

2023年

8月

8日

火

9日

水

10日

木

13:00~16:00

(ログイン開始12:30より)

事業者
経営幹部
限定セミナー

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

リフォーム業界短工期革命セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S102528

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

※お問い合わせの際は「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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 098788

スペシャルコンテンツ

北屋敷社長へのインタビューレポート



株式会社ミタカ工房

代表取締役

北屋敷 司 氏

本セミナー限定 スペシャル対談 一部ご紹介



株式会社船井総合研究所

リフォーム支援部 リーダー

矢川 魁人

矢川：本日は工期圧縮をして、粗利率を改善された成功のポイントをご紹介いただけたら幸いです。早速ですがミタカ工房の実績を教えてください。

北屋敷：分かりました。実績としては、下記のようになっています。今見ても2017年当時は粗利率低かったですね。

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）

矢川：そうですね。2017年当時はこういった状況だったのでしょうか。

北屋敷：積極的な販促をおこなっており、地域密着で長年やっていたためOBからのリピートもある程度発生していた状況でした。そのため、それなりに売り上げはありましたが、利益はなかなか生まれていないような状況でした。そういった状況下で粗利率の改善が急務だと感じていました。



工期を1/2に短縮することで粗利率アップ のポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



矢川：粗利が低下してしまう、安定しない理由はこういったものだったのでしょうか。

北屋敷：当時、粗利低下の原因が、**職人への一括発注と都度見積りによるもの**でした。営業の人数が少ない中で多くの案件を抱えていたため、**工事管理が楽な職人を中心**に使っていました。中心となる職人がある程度の現場管理をおこなってくれたり、何か現場でイレギュラーが起きても対応してもらえるので助かっていました。ただ、そうすると必然的に工事原価が上がってしまうため粗利低下に繋がっていました。また、時間が無い中で現場調査や商談を進めていたため、**現場で出てきた急な要望や開けてびっくりがある**と**途端に粗利が下がってしまう**状況がありました。当時は、**リフォームはそういうもんだ**と思っていましたが、今思えば非常に無駄が多かったと感じています。



矢川：そういった状況の中で粗利改善に向けてまずは何から始めていったのでしょうか。

北屋敷：**分離発注と水廻り工事の自社標準工事内容を決める**ところから始めていきました。当然のことながら一括発注から分離発注にすることで工事原価の圧縮に繋がります。ただ、それだけでは抜本的な改善にならないため標準工事内容を決めていきました。

矢川：都度見積りで職人任せになっていたものを自社主導で決めていったわけですね。

北屋敷：仰る通りです。自社の標準工事さえ決まってしまうと、そこに収まる工事内容であれば見積の手間や職人とのやり取りが大きく減りますし、仮に収まらない場合でも標準工事内容から変わるものだけの確認だけで済ませることができます。



工期を1/2に短縮することで粗利率アップ のポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



矢川：こういった内容を標準工事として設定しているのでしょうか。

北屋敷：既存設備の解体～設置まで**特殊なお宅で無い限り施工できるというもの**にしています。**必ず工事が必要なのに、基本工事内容の中に入っていない**などとなると、お客様に不信感を与えてしまうからです。ですので、例えばキッチンであればキッチンパネルの設置も基本工事内容の中に入ります。

キッチンの基本工事内容

- ・養生
- ・解体撤去
- ・水道工事
- ・キッチン
- ・電気工事
- ・取り付け
- ・大工工事
- ・廃材処分

バスの基本工事内容

- ・養生
- ・解体撤去
- ・水道工事
- ・バスの
- ・電気工事
- ・組み立て
- ・大工工事
- ・廃材処分

トイレの基本工事内容

- ・養生
- ・トイレの
- ・解体撤去
- ・取り付け
- ・水道工事
- ・廃材処分

矢川：お客様からしても安心というわけですね。かなり抜本的にやり方を変えていったとのことですが、職人からの反発等無かったのでしょうか。

北屋敷：正直最初のころは非常に大変でした。職人ごとに考え方や性格が違えば、目指したい方向性、スキルも違います。ただ、我々としても**受注を伸ばすことで職人により多くの発注を回したい**という想いがありました。そのために**作業時間をより効率化**していくことが必要であること、お客様に選んでもらえる**手軽な価格提示**が必要であることを1人1人会社と呼んで、私自ら丁寧に説明をして理解してもらいました。

矢川：具体的にはどのような内容についてすり合わせをしたのでしょうか。

北屋敷：自社で理想とする工事スケジュールをもとに**人工と部材を分けて計算**し、そのスケジュールで工事を行うことはできるのか？その人工で発注することはできるのか？をすり合わせていきました。部材についても一部こちらからの支給で進めていたので、職人との密な連携が必要でした。当然、リフォーム工事は職人あってのものですので、**職人をたたいて原価を下げるというのはあってはなりません。適正なスケジュールで適正な人工をかけられているのか？**という観点を大事にしながら無駄な工期を無くしていきました。



工期を1/2に短縮することで粗利率アップ のポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



矢川：非常に根気のいる内容ですね。

北屋敷：そうですね。ただ、根気がいるからこそやり切ることで他社と大きな差別化ができると考えています。

矢川：たしかにそうですね。ちなみに、一括発注をしていた時と比べて営業の発注業務に関わる時間や現場管理時間も増えそうですが、その辺りは問題にはなかったですか？

北屋敷：当然、課題として挙がりました。ただ、自社の多能工職人を育成していくことで解決することができました。**自社職人がいるメリットは大きく3つ**だと考えています。

- ①**工事前に営業と密な事前の打ち合わせが可能**
- ②**ミタカ工房の仕事の流れを理解しているため進めやすい**
- ③**品質向上を目指す上での意思疎通がしやすい**

工事前に前もってしっかり打合せを行うことで営業側としては不安を解消することができますし、職人側でも工期の圧縮ができたりします。また、施工当日に多少のイレギュラーが起きたとしても現場の判断で対応が可能となるため、営業が現場管理時間にそこまで手を取られることは少なくなります。特に**新人営業にとって自社の職人は強い味方**です。新人営業が一番最初にぶつかる壁が工事知識に関するものです。現場で分からないことがある際に外注職人の場合は聞きにくい場面もありますが、自社の職人であればそういった不安も軽減できます。**工事に不安を持たず思い切って受注活動に臨めるのも自社の職人たちのおかげ**です。

矢川：ありがとうございます。工事内容の明確化と自社多能工職人の活躍によって粗利が改善していったのですね。実際、工期などはどのくらい変わっていったのでしょうか。



工期を1/2に短縮することで粗利率アップ のポイントがわかる本セミナー限定 スペシャルインタビュー



北屋敷：下記は一例にはなりますが、**キッチンであれば最短1.5日～2日**で施工できる現場がありますし、**トイレも1日2現場**ないしは**3現場**回ってもらうことで効率よく現場を回してもらっています。やはり多能工化と自社施工化の効果は大きかったですね。

日数	業者	大工	設備	解体	電気	2日目 メーカー	3日目
8:30 ~ 9:00		養生	養生	養生	養生		
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			配管切り離し	解体 ・天板外し ・戸棚	配管切り離し		内装
10:00 ~ 10:30				・換気扇解体 ・壁面	電気工事 (換気扇解体と同時並行で)		
10:30 ~ 11:00							
11:00 ~ 11:30							
11:30 ~ 12:00		休憩	休憩	休憩	休憩		休憩
12:00 ~ 12:30		休憩	休憩	休憩	休憩		休憩
12:30 ~ 13:00						組立	
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 ~ 17:30		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

※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～

日数	業者	大工	設備	大工	設備
8:30 ~ 9:00		養生	養生		
9:00 ~ 9:30		家具移動	ガス会社確認		
9:30 ~ 10:00		解体 ・天板外し ・戸棚	配管切り離し	組立	組立
10:00 ~ 10:30			電気工事 (換気扇解体と同時並行で)		
10:30 ~ 11:00					
11:00 ~ 11:30					
11:30 ~ 12:00		休憩	休憩	休憩	休憩
12:00 ~ 12:30		休憩	休憩	休憩	休憩
12:30 ~ 13:00					
13:00 ~ 13:30					
13:30 ~ 14:00		下地づくり	給排水	廃材バラシ	電気工事
14:00 ~ 14:30					コーキング
14:30 ~ 15:00					
15:00 ~ 15:30					
15:30 ~ 16:00		パネル貼り	ガラ出し	清掃	清掃
16:00 ~ 16:30				引き渡し 取扱説明	引き渡し 取扱説明
16:30 ~ 17:00					
17:00 ~ 17:30		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	

※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

矢川：多能工化、自社施工化進めるべきですね。最後に今後の目標を教えてください。

北屋敷：更なる施工品質向上と粗利率アップに向けた自社多能工職人の育成をしていければと思います。私としては、**単に多能工化と自社施工化を進めても上手くはいかない**と考えています。前述したようなスケジュールを明確にして、地道なすり合わせを行ったからこそ自社の職人での管理も活きてきます。また、自社施工が活きるだけの**受注が無ければ、職人を遊ばせてしまう**状況にもなりかねません。そのため、多能工化、自社施工化をしっかりと覚悟を持ってこれからも進めていければと考えています。

矢川：大変貴重なお話、ありがとうございました。これでインタビューは以上になります。本当に最後までお付き合いいただきありがとうございました。



伸び悩んでいるリフォーム売上を再度成長軌道に乗せる！ 具体的ノウハウをたった1日に凝縮

ここまでをお読みいただき、ありがとうございます。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部の
矢川 魁人と申します。

このレポートをお読みいただいた皆様は、おそらく自社の現状に課題を感じているか、あるいは今よりも高い目標を掲げ、それを実現するための戦略を模索していらっしゃる方だと思います。

今回のレポートでは、皆様の今後の取り組みのヒントになればとの思いから、株式会社ミタカ工房のご協力のもと、今伸びているリフォーム会社が実践している戦略を、事例を基にご紹介させていただきましたが、紙面の都合もあってほんの一部しかお伝えできませんでした。

そこで、「今回の事例をもっと詳しく聞きたい」と思われた事業主の皆様を対象に、**株式会社ミタカ工房** 代表取締役の**北屋敷 司氏**を**ゲスト講師**としてお招きいたしました。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。たった半日参加するだけで、**リフォーム事業をより収益性が高く、成長するビジネスに進化させる道筋がわかる**講座構成です。ぜひ、次のページでその内容をご覧ください。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
リフォームビジネスチーム
リーダー 矢川 魁人

リフォーム業界の短工期革命

工事日数が圧倒的に短いから安い価格で提供できる
つまり、他社よりお客様が集まる、相見積もりに負けない

- 会場 -

2023年

日程
会場

8月8日(火) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

8月9日(水) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

8月10日(木) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

オンラインにて開催

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。

第1講座

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に取り組んでいるリフォーム事業戦略」に焦点を
当てて、業績動向と成長の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 リーダー 矢川魁人



第2講座

「短工期」・「多能工育成」で職人不足次代を乗り越える
1現場あたりの工期を短縮して職人の
稼働率を上げる方法・自社職人が
育つポイントを解説します。

株式会社ミタカ工房 代表取締役 北屋敷 司 氏



第3講座

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 粕谷優希



第4講座

本日のまとめ

「短工期」・「高回転」・「脱ベテラン職人依存」のポイント、
失敗しないための高収益リフォーム業態の作り方について解説します。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダー 矢川魁人



セミナーはWebサイトからお申込みいただけます！

右記QRコードからお申込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申込みください。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナーWebページ⇒<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/098788>

QR
は
こ
ち
ら



リフォーム業界の全てが分かる！ リフォーム事業者向け マーケティング 大全



無料ダウンロード可能

裏面へ ↓

販促力

粗利率

新人育成

これらでお悩みの方は
今すぐ見てください！

全50ページ超

超大作！！

主
催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

TEL.0120-958-270
平日(9:45~17:30対応)

※内容に関するお問い合わせ
：矢川まで

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

下記QRコード

からレポート冊子のお申込みが可能です
なんと全て無料！！

マーケティング大全
ダウンロードはこちら



各お悩みの課題に対するDL資料は下記ご参照ください

販促力



リフォーム会社の
デジタル集客への取組み

粗利率



高収益リフォーム会社が行っている
OB顧客リピート対策

新人育成



新人営業マンが育つ！withコロナ時代に必要な営業
育成のポイント《経営者・経営幹部必見》

研究会のお試し参加も 随時受付中!!



※お試しご参加特典もございます！

研究会で得られること

現場でしか得ることのでき
ない”1次情報”を得ることが
でき、業績アップに必要な
最新情報が入手できます！



詳しくは
QRコードから！

リフォーム業界短工期革命セミナー

※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。

日時
会場

	開始	終了	
2023年8月8日(火)	13:00 ▶ 16:00	オンライン	(ログイン開始12:30より)
2023年8月9日(水)	13:00 ▶ 16:00	オンライン	(ログイン開始12:30より)
2023年8月10日(木)	13:00 ▶ 16:00	オンライン	(ログイン開始12:30より)

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

申込期限

各開催日の4日前まで
●銀行振り込み：開催日6日前まで ●クレジットカード：開催日4日前まで
※お支払い方法によって異なりますのでご注意ください※祝日や連休により変動する場合もございます。
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます。

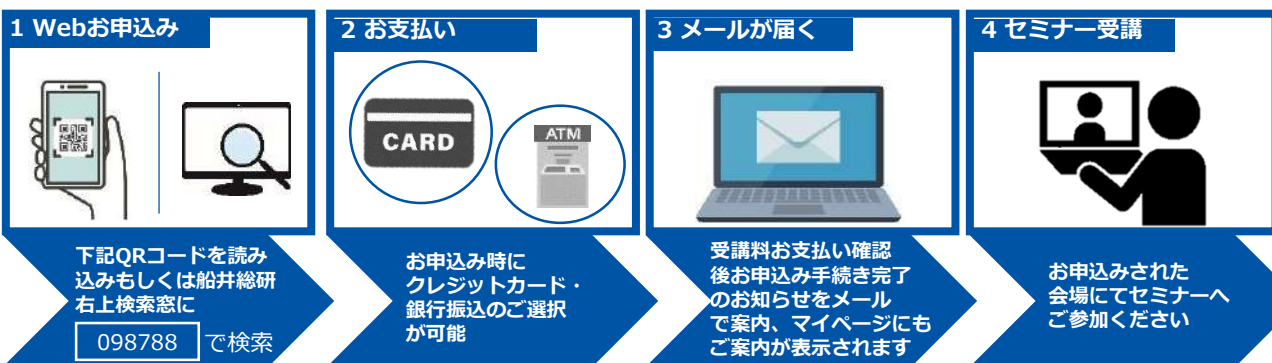
受講料

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

- 銀行振り込みの方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。万が一、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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、及び社長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みに適用となります。

お申込み
方法



お問合せ

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)

▽よくあるご質問

- ・お申込みに関してのよくあるご質問は、「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください
- ・ZOOMご参加方法に関してのよくあるご質問は「船井総研 Web参加」と検索しご確認ください

▽お申込みはこちら

