地域工務店の事業再構築

令和7年　盛夏

中小企業診断士

岡本　光

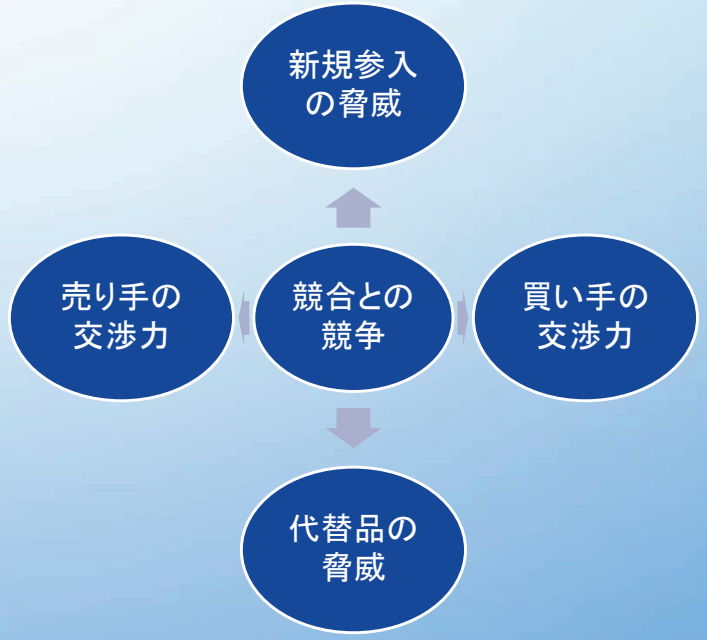
本資料の著作権は、株式会社シード・アンド・アーキテクチャーに帰属します。許可なく複製、転載、改変、公衆送信等を行うことを固く禁じます。

はじめに

- コンサルティング業について
- 住宅業界について

工務店ビジネス（新築モデル）における経営上の脅威

- 作り手も、買い手も減っていく
- 地球温暖化対策に逆行している？



工務店の経営資源を活かした事業転換の方向性

1. リノベーション・リフォーム
2. 不動産関連事業
3. 施設管理・メンテナンス
4. 高齢者向け住宅・介護リフォーム
5. 再生可能エネルギー関連事業
6. 建設DX・ITソリューション
7. 地域特性を活かした新規事業（例：観光、農業コントラクター）

事業再構築の勝ち筋は
大規模リフォーム事業への参入

- 開発ブランド1 「つながリノベ」
  - フルリノベーション（長期優良住宅仕様）
    市場ニーズが高い平屋リノベーション　など
  - 1戸当たりの省エネルギー効果（年間）：
    一次消費エネルギー削減量121,000MJ相当。灯油換算3,270ℓ/年相当

- 開発ブランド2 「つながリノベ　エリア断熱」
  - 生活エリアに限定したリノベーション
  - 性能基準：　断熱等性能等級5
  - 維持保全計画（ 30年）、住宅履歴情報

リフォーム事業は地域の事情を知っている
地域工務店のビジネスチャンス

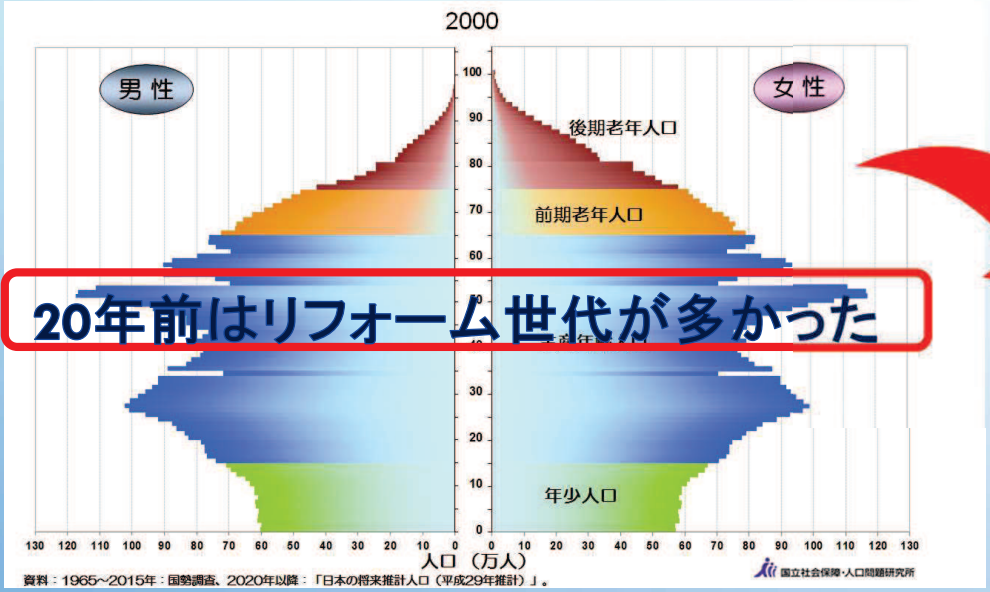
地域を知ったうえで、歴史、文化、価値観などを理解し、
その地域に合った戦略を立てること。

大規模リノベーションは2位と5位ぐらい。

	社名	２０２０年
1		

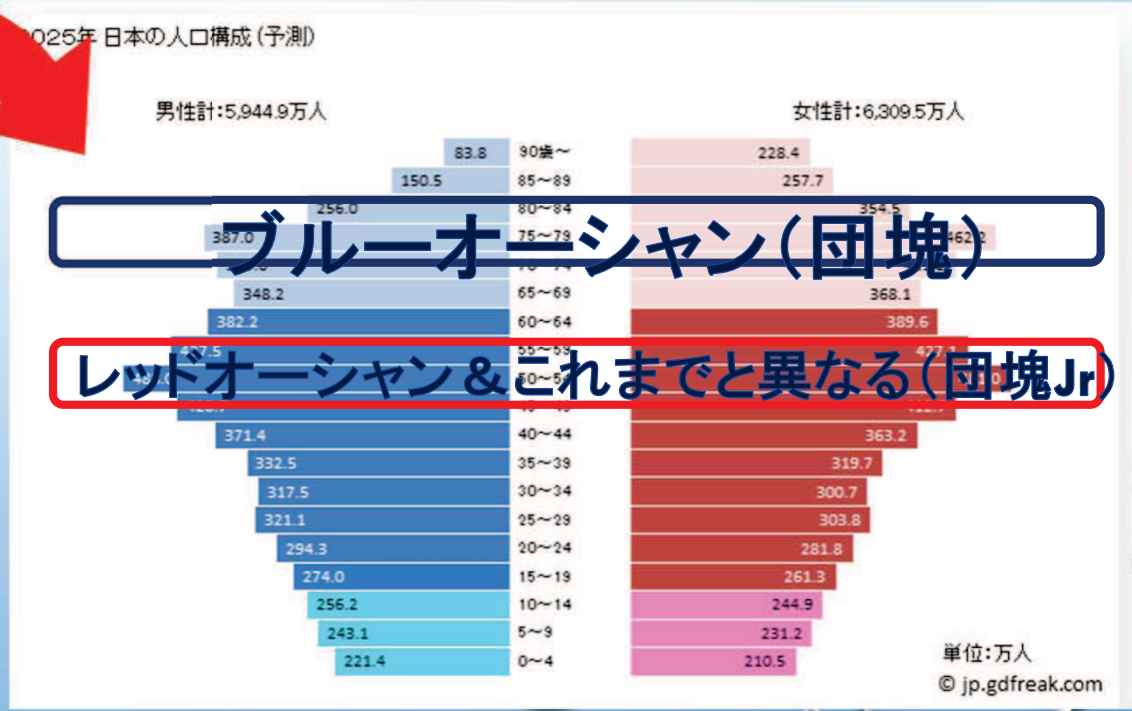
市場はどこか？

2000年



20年前はリフォーム世代が多かった

2025年

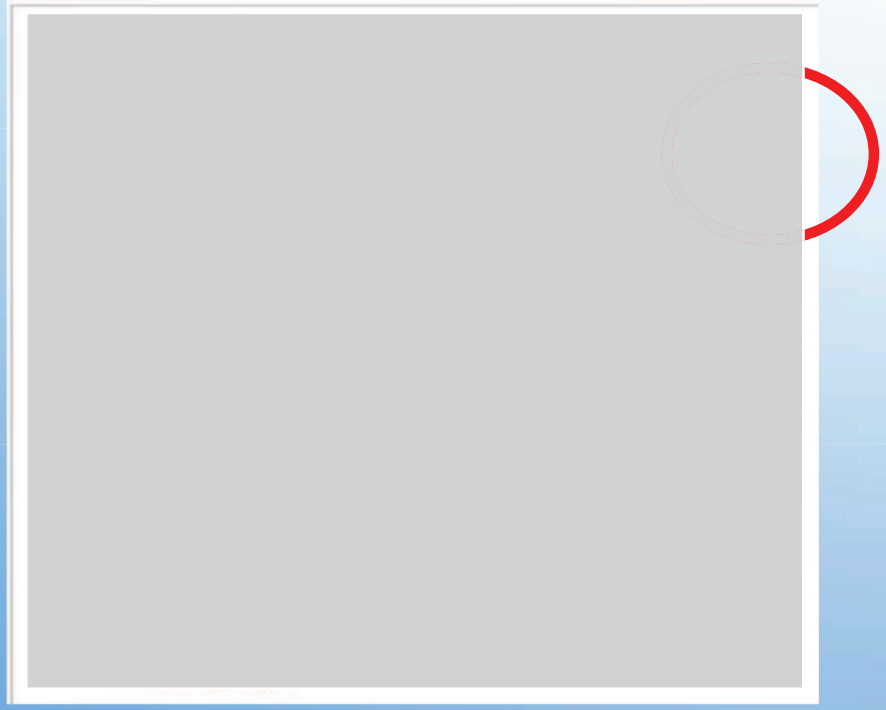


ブルーオーシャン（団塊）

レッドオーシャン＆これまでと異なる（団塊Jr）

市場は何を求めているか？

マジョリティは単身世帯と2人世帯



求められているのはコンパクトな家

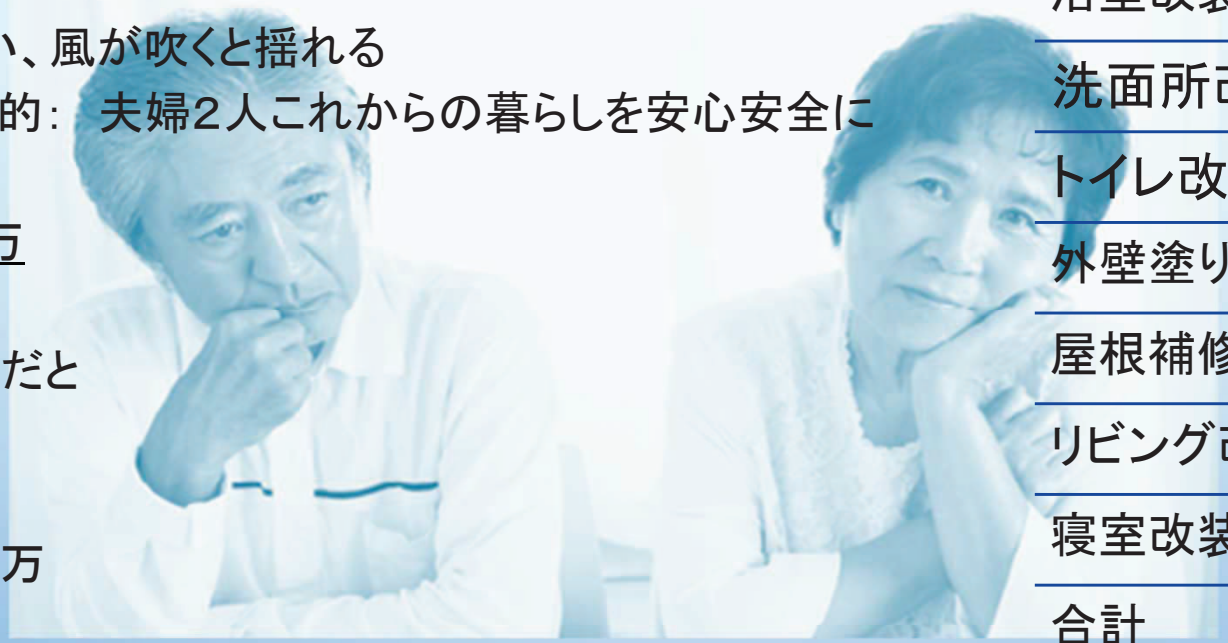
大規模リフォームは
ブルーオーシャン市場

しかし未だに、ほとんどの分譲住宅は、「2階建て、4LDK」ばかり・・・。

- 築40年
- 70代夫婦
- リフォーム希望箇所：　屋根、外壁、水まわり、LDK、一階に寝室
- 心配ごと：　寒い、風が吹くと揺れる
- リフォームの目的：　夫婦2人これからの暮らしを安心安全に

- 予算：　1500万

希望のリフォームだと
- 屋根　300万
- 外壁　400万
- 水まわり　400万
- LDK　700万
- 寝室　200万
- 合計　2000万　　予算オーバー



予算のリフォームだと	
キッチン改装	250万
浴室改装	120万
洗面所改装	100万
トイレ改装	100万
外壁塗り替え	150万
屋根補修	50万
リビング改装	130万
寝室改装	100万
合計	1000万

✓ 寒いままで老後のヒートショックが心配
✓ 劣化が中途半端で、将来まだリフォーム費用が発生する心配
✓ 使いにくい動線のまま

つながリノベ

例えば　2階建を「平屋」に

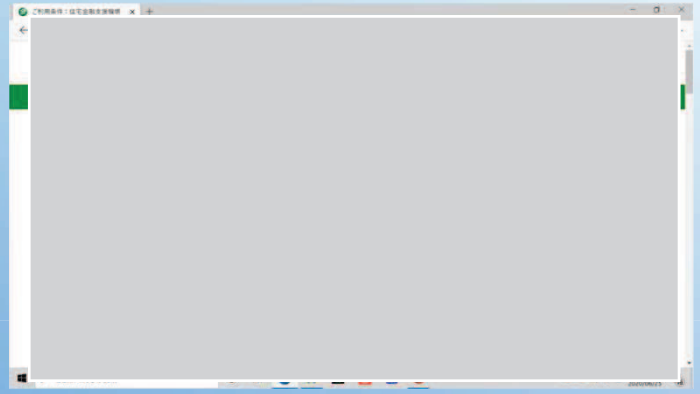
- リフォーム費用　　2500万

- おうちまるごと全部屋リフォーム

- 間取りは自由
- 平屋は耐震に強い
- 家はまるごと断熱
- 劣化腐朽も全て解決
- 省エネの住まいで　光熱費　月々1万円削減

予算1000万オーバーのはずだったのに、ほぼ予算通りでフルリフォーム

自治体耐震補助や、窓リノベなどを活用　300万



例：住宅支援機構の耐震改修工事高齢者向け返済特例を活用

700万融資　×　1．0%（金利）÷　12か月　＝　5，833円／月

30年借りても、210万

↓

でも、この金利負担は月々の光熱費で

光熱費削減が　月々10000円×12か月＝12万　×　30年　＝　420万

つながリノベエリア断熱

大きすぎる住まい

使わない和室は、そのまま

断熱リフォームをお考えの方へ

生命を守る性能向上プレミアム住宅

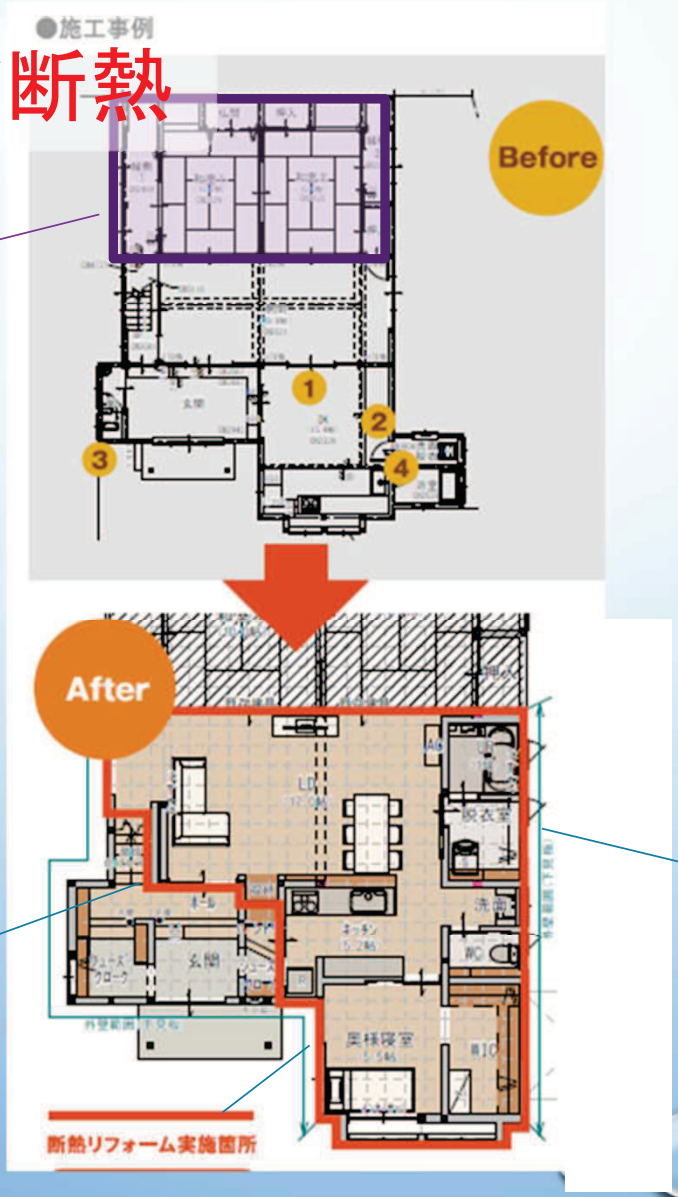
居住域だけをエリア断熱できる

つながリノベ®

（エリア断熱）

普段生活するスペースだけ断熱

LDK、浴室、洗面所、トイレ
寝室



エリア断熱

断熱は、和室との堺も、2階が乗っている天井もしっかり包み込みます。

大規模リフォーム事業への参入支援
実践事例

- 名称：　リノベ実践塾　2021年～
- 大規模リフォーム専門事業者が直接、教える（月2回。オンライン。全国対応）
- 成功に必要な「すべてのノウハウ」を提供する　・・経営方針・戦略・組織づくり、集客・営業、設計・施工、人材育成・評価、補助金活用など
- 事業運営に必要なツール、インフラを提供する

リノベ実践塾

リノベ実践塾の
特長と塾生の声

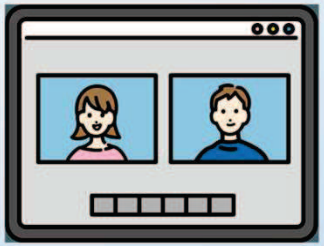
1 実績に基づいた集客が学べる

オンライン勉強会(商談勉強会)で学ぶ

- 集客効果があったチラシ
- 無人モデルハウス活用や
  メタバースなど最新集客法
- アポが取れるイベント企画

2 商談成約率が格段にUPし生産性もUP

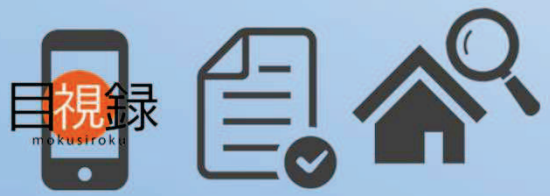
オンライン勉強会(商談勉強会)で学ぶ



- 実物件をもとに
  商談の進め方を学ぶ
- 実物件のプラン設計の
  作成提案がもらえる
- 耐震、断熱などの
  アドバイスがもらえる

3 社内インフラの整備　粗利率、利益率UP

100種類以上のツールの提供



- 設計から施工までの
  チェックリスト
- 人材育成ツールなどの
  ITクラウド活用
- 楽々診断インスペクション
- 性能向上リフォーム履歴

リフォーム会社 C社

入塾後わずか半年で受注率が50%から80%に飛躍的に向上！

入塾前は大規模リノベの受注率が50%程度と低かったが、入塾して商談勉強会で学んだことをお客様との商談に活かすことによって成約率が80%にUP。
良い商談ができるようになり、社内の雰囲気も良くなった。

事業再構築による
経営改善効果

【Before】社歴　30年　　既存客　2,000件
社員数　10名（内パート2名：パート0.5名換算）
新築棟数　年間4棟（2500万ｘ4棟）1億円　　粗利25%:2,500万円
ＯＢ客小工事　30万円ｘ200件　6,000万円　粗利30%：1,800万円
リフォーム　250万円ｘ56件　1億4,000万円　粗利30%：4,200万円
一般管理費　8,200万円（内人件費4,200万円　販促費900万円）
営業利益　300万円（1%）　平均給与380万円　平均残業100時間

滅茶苦茶忙しいけど
なかなか利益がでな

営業利益
300万円
利益率
1%

【After】社員数　12名（内パート2名：パート0.5名換算）
新築棟数　（2500万円ｘ2棟）5,000万円　粗利25%:1,250万円
大規模リフォーム（1800万円ｘ15棟）2億7,000万円　粗利35%：9,450万円
ＯＢ客小工事　30万円ｘ100件　3,000万円　粗利35%：1,050万円
ＯＢ客リフォーム　500万円×20件　1億円　粗利35%：3,500万円
一般管理費　1億1,500万円（内人件費6,500万円　販促費1,500万円
営業利益　3,750万円（8.3%）　平均給与450万円　平均残業20時間

売上
アップ
150
%

付加価値額伸び率128%

営業利益3,750万円
利益率8.3%

生産性
アップ
5倍

利益
アップ
12倍

「三方よし」の経営で
持続可能な会社に生まれ変わる

- お客様の幸福度が高まる　・・ライフサイクルを見据えたリフォーム提案
  - 生活の質の向上
  - 住宅資産価値の向上
- 従業員の幸福度が高まる　・・お客様と地域・社会へのお役立ち（社会貢献）
  - 長時間労働からの解放
  - 賃金アップ
- 地域・社会の幸福度が高まる　・・健康で、安全で、サスティナブルな社会をつくる
  - 耐震性能、環境性能の向上
  - 健康寿命の延伸（ヒートショックの予防　など）