

# 全国の瓦会社必見

下請け100% 平均年齢50代超  
そんなウチの会社でもできた！

# 屋根防災

## 専門Webサイトで

# 年間1億円

## 元請受注できました！

営業は社長1人で元請受注  
その秘密は次ページからの  
レポートを今すぐチェック！

まるかき株式会社 (京都府)

代表取締役社長 笠原 亨氏

お申込みは **コチラから**

元請け屋根工事集客大全セミナー

お問い合わせNo.S097580

主催

  
Funai Soken

船井総研  
セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp



株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜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。

Web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.」を入力してください。)

097580

検索

# 屋根・防災専門Webサイトで年間1億円の元請受注！成功事例インタビュー

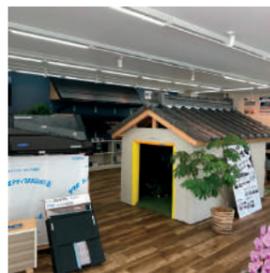


**売上と利益の増加はもちろん、社員とお客様からの会社への信頼アップを実感しています！**

宇治市にて2002年創業の屋根工事会社。ウッドショック・コロナショックの影響による新築工事の下請け仕事減少を受け、2021年に屋根工事の元請け事業を立ち上げ。Webを主軸に毎月20件以上の集客を獲得している。



- ◆元請事業初年度売上1億円達成（2022年実績）
- ◆Web集客数80件（2022年実績）
- ◆会社全体利率益改善！
- ◆はじめての営業で成約率60%！



弊社は本当にどこにでもあり、ふつうの屋根工事会社だと思っています。ただ、少しだけ違うことは思い切って元請け事業を競合他社がない早いタイミングで立ち上げたことだと思います。お恥ずかしいですが、元請け事業立ち上げ前から現在に至るまでの悩みや、取り組んだ内容を少しだけご紹介させていただければと思います。



## Q1.元請けをはじめたきっかけは何ですか？

コロナウイルスや、ウッドショックによる新築着工棟数減少の影響を受け、**下請けだけでは売上・利益率ともに厳しいと感じた**ことがきっかけです。



## Q2.元請けをやってみて苦労してることは？

私自身が**営業をやることが初めての経験**だったため、そこは最も苦労しているポイントです。ただ、他の屋根会社さんやリフォーム会社さんで売れている方法を徹底的に真似をして、日々鍛錬しています！



## Q3.元請けをやってみて良かったことはズバリ、何でしょう？

**粗利率が改善**したことは、**元請けを立ち上げたからこそ**変化した部分だと感じています。また、自社で集客を実施するのにあたり屋根・防災専門Webサイトにおける広告などお客さんの目に触れる回数も増え、**直接「ありがとうございます」の言葉をいただける点は達成感**を感じる場面です。

## Q4.今後の展望

今後は、さらに元請けの比率を上げて、京都・大阪北摂で最もお客様に認知される屋根会社になりたいと考えています。また、**売上だけでなく社員や地域の皆様へ還元できる活動**を続けていきます！



# 屋根業界のトレンドを徹底解剖！なぜ屋根・防災専門Webサイトからの集客なのか？

## 瓦・板金共通の屋根業界の課題

### 粗利が低い。

「下請け工事をメインで請け負っているため、自社で粗利のコントロールができない」「屋根材の原価高騰により収益性が下がっている」等、さまざまな原因により、粗利が低くなってしまっています。低粗利の状況だと、成長に向けた投資や不測の事態への対応ができなくなってしまいます。



### 月の案件数が不安定。

「ウッドショックにより新築会社からの案件数が減少している」「案件自体は確保できているが、毎月波があり、忙しい月と暇な月の差が激しい」等の状況が続いてしまっていると入金サイクルに乱れが生じ、財務面への支障をきたします。



**=忙しいのに儲からない...!**

## 瓦・板金共通の今後考えられる事態

### これからの屋根業界はどうなるの!?

#### Scene1.他業種企業が屋根の元請け集客を強化 =資本力のある競合が増える

##### ①想定外の下請け工事が増える

一時的に忙しくなり、仕事が増えたように感じるが自社の利益率は低く、忙しさに見合った利益を生み出せない

##### ②自社が得意な工事を受注するコントロールが難しくなる

元請けが受注しやすい工事の増加により得意な工事の受注数・スケジュールの管理が難しくなる



#### Scene2.屋根業界における地域一番店の続出

「この前まで同じ悩みを共有していた同業の足場シートをよく見かける...」  
「HPとチラシから自社で集客をしているらしい...」



## 瓦・板金共通の屋根業界の時流

### 左記のような状況の中でも好調な 瓦・板金会社様の取り組みは？

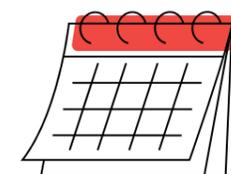
#### 粗利率40%を目指す！元請け体制の整備

自社で直接お客様から工事を請けていく体制を整備することにより、粗利率をコントロールすることができます。「忙しいのに思ったより手元にお金が残っていない...」といった悩みを解消することができます。



#### スケジュールがコントロール可能！自社集客比率の向上

自社集客における比率を向上させることにより、月の案件数の波を解消することができます。毎月計画に合わせ、バランスよく仕事を請けることで、スケジュールの波なく、安定的な売上を上げることが可能です。



#### 高単価案件の受注！屋根・防災専門Webによる集客の強化

自社集客の中でもWebを主体に戦略的な販促計画を立案することにより、屋根の葺き替えやカバーといった高単価案件の受注につながります。自社の得意な工事に合わせ、戦略を練ることで得意な仕事を集められる点がポイントです。



### 押さえるべき3つのポイント

新聞購読者数の減少

インターネット普及率の上昇

防災を目的とした屋根工事の法改正

**なぜ、屋根・防災専門Webなのか？  
次のページをチェック！**

# なぜ屋根・防災専門Webがいいの？ 下請け案件・一括見積サイトとの徹底比較

	一括見積サイト	チラシ	屋根・防災Web
案件数	◎	◎	◎
費用	△	△	◎
成約率	△	○	◎
認知効果	△	◎	○
始めるハードル	◎	○	○

## 一括見積サイトの特徴

- ①ポータルサイトの運営会社が販促をかけてくれるため**案件が一定して発生しやすいが、自社の認知にはつながり辛い**
- ②**紹介手数料や成約手数料等の費用が発生するものがほとんど**
- ③**お客様の温度感がさまざまであり、成約率は低くなりやすい**

## 屋根・防災専門Webの特徴

- ①**自社指定での依頼を受けるためお客様の温度感が高く、成約率が高い傾向がある**
- ②**忙しさに合わせて毎月の集客数を自社で調整できる**
- ③**1件当たりの集客コストが安い！**

当セミナーでは、自社でより効率的に集客を実施するためのノウハウを合わせて公開します！

# まるかさ株式会社 屋根・防災専門Web成功のポイント

**屋根・防災専門Webの立ち上げ**  
まずは市場においてニーズのあるWebサイトの作成

**成果につながるブログ執筆術×SNS運用術**  
Webサイトは作って終わりではなく日々の更新は欠かせません。

**Webの新時代GA4へ適応したマーケティング戦略**  
Webサイト内のユーザーの行動分析を活かした運用

**屋根業界に求められるSEO対策を知る**  
検索ボリュームの少ない”屋根リフォーム”の特性に応じたSEO対策

**AIを活用した広告戦略**  
競合他社が取り組んでいない、AIを活用した広告の運用

**屋根・防災専門Web 年間1億円の元請受注！**

これから屋根・防災専門Webで  
集客に取り組む方へ

屋根工事の元請け化に関しては現在のお取引先との関係性や、社内体制的に参入を躊躇されている方も多いかと思えます。しかし、今後の屋根工事市場の動向からも、新築市場の縮小・リフォーム市場の拡大が予測されているため、元請け受注への参入は無理のない程度に進めていくことが必要です。そのため、このセミナーでは屋根・防災専門Webを中心に、元請け市場への参入・強化を躊躇されている方の不安を取り除けるものにできればと思います。



# 元請け屋根工事集客大全セミナー

【お問い合わせNo S097580】

大阪  
開催

2023年

5月20日(土)

申込み期限 5月16日(火)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

開始 終了  
13:00~16:30  
(受付12:30より)

〒541-0041

大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

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ませんので、ご了承ください。

## 第1講座

### 3年で年商2.7億円を達成する元請け屋根リフォームビジネスモデル

元請け屋根リフォームの新規参入・活性化において、マーケティング・セールスの観点からどのようにビジネスモデルを深耕していくかを、時流予測とともに解説いたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ 久保秋裕



## 第2講座

特別  
ゲスト  
講演

### 新規集客比率87%! 屋根工事で元請け集客をするためにはじめたこと

屋根のカバー・葺き替えといった、市場で認知度の低い工事を毎月安定的に集客するためのポイントに関して、取り組みをお話しいたします。

まるかさ株式会社 代表取締役社長 笠原亨氏



## 第3講座

### 完全自社集客で35件/月の案件を獲得するためのポイント

事業の柱となる集客手法をどのように確立していくか・成果を出していくかを最新のデジタルマーケティングを中心にお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ 久保秋裕



## 第4講座

### 今日から施策を実践するためのまとめ講座

セミナー講座の内容をどう自社に落とし込んでいくか・活用していくかのポイントをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ マネージャー 中嶋翔一



## お申し込み方法

### 受講料

一般価格 受講料：10,000円(税込11,000円) / 一名様

会員価格 受講料：8,000円(税込8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットカード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、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させて頂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。それ以降は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みに適用となります。

### お申し込み方法

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)、右上検索窓にお問合せNo.097580を入力、検索ください。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。

### お問い合わせ

## 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)

- 申込に関するお問い合わせ：日田
- 内容に関するお問い合わせ：久保



## セミナーのお申込みはWebから!

右記の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。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097580>

# 全国の板金会社必見

下請け100% 平均年齢50代超  
そんなウチの会社でもできた！

# 屋根防災

## 専門Webサイトで

# 年間1億円

## 元請受注できました！

営業は社長1人で元請受注  
その秘密は次ページからの  
レポートを今すぐチェック！

まるかき株式会社 (京都府)

代表取締役社長 笠原 亨氏

お申込みは **コチラから**

元請け屋根工事集客大全セミナー

お問い合わせNo.S097580

主催

  
Funai Soken

船井総研  
セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp



株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜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。

Web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.」を入力してください。)

097580

検索

# 屋根・防災専門Webサイトで年間1億円の元請受注！成功事例インタビュー



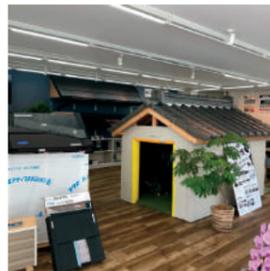
まるかさ株式会社  
代表取締役社長  
笠原亨氏

**売上と利益の増加はもちろん、社員とお客様からの会社への信頼アップを実感しています！**

宇治市にて2002年創業の屋根工事会社。ウッドショック・コロナショックの影響による新築工事の下請け仕事減少を受け、2021年に屋根工事の元請け事業を立ち上げ、Webを主軸に毎月20件以上の集客を獲得している。



- ◆元請事業初年度売上1億円達成（2022年実績）
- ◆Web集客数80件（2022年実績）
- ◆会社全体利率益改善！
- ◆はじめての営業で成約率60%！



弊社は本当にどこにでもあり、ふつうの屋根工事会社だと思っています。ただ、少しだけ違うことは思い切って元請け事業を競合他社がない早いタイミングで立ち上げたことだと思います。お恥ずかしいですが、元請け事業立ち上げ前から現在に至るまでの悩みや、取り組んだ内容を少しだけご紹介させていただければと思います。



## Q1.元請けをはじめたきっかけは何ですか？

コロナウイルスや、ウッドショックによる新築着工棟数減少の影響を受け、**下請けだけでは売上・利益率ともに厳しいと感じた**ことがきっかけです。



## Q2.元請けをやってみて苦労してることは？

私自身が**営業をやることが初めての経験**だったため、そこは最も苦労しているポイントです。ただ、他の屋根会社さんやリフォーム会社さんで売れている方法を徹底的に真似をして、日々鍛錬しています！



## Q3.元請けをやってみて良かったことはズバリ、何でしょう？

**粗利率が改善**したことは、**元請けを立ち上げたからこそ**変化した部分だと感じています。また、自社で集客を実施するのにあたり屋根・防災専門Webサイトにおける広告などお客さんの目に触れる回数も増え、**直接「ありがとうございます」の言葉をいただける点は達成感**を感じる場面です。

## Q4.今後の展望

今後は、さらに元請けの比率を上げて、京都・大阪北摂で最もお客様に認知される屋根会社になりたいと考えています。また、**売上だけでなく社員や地域の皆様へ還元できる活動**を続けていきます！



# 屋根業界のトレンドを徹底解剖！なぜ屋根・防災専門Webサイトからの集客なのか？

## 瓦・板金共通の屋根業界の課題

### 粗利が低い。

「下請け工事をメインで請け負っているため、自社で粗利のコントロールができない」「屋根材の原価高騰により収益性が下がっている」等、さまざまな原因により、粗利が低くなってしまっています。低粗利の状況だと、成長に向けた投資や不測の事態への対応ができなくなってしまいます。



### 月の案件数が不安定。

「ウッドショックにより新築会社からの案件数が減少している」「案件自体は確保できているが、月毎に波があり、忙しい月と暇な月の差が激しい」等の状況が続いてしまっていると入金サイクルに乱れが生じ、財務面への支障をきたします。



**=忙しいのに儲からない...!**

## 瓦・板金共通の今後考えられる事態

### これからの屋根業界はどうなるの!?

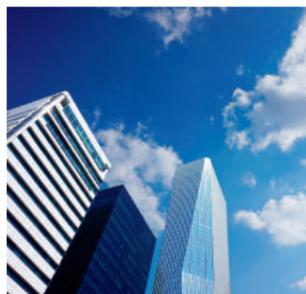
#### Scene1.他業種企業が屋根の元請け集客を強化 =資本力のある競合が増える

##### ①想定外の下請け工事が増える

一時的に忙しくなり、仕事が増えたように感じるが自社の利益率は低く、忙しさに見合った利益を生み出せない

##### ②自社が得意な工事を受注するコントロールが難しくなる

元請けが受注しやすい工事の増加により得意な工事の受注数・スケジュールの管理が難しくなる



#### Scene2.屋根業界における地域一番店の続出

「この前まで同じ悩みを共有していた同業の足場シートをよく見かける...」  
「HPとチラシから自社で集客をしているらしい...」



## 瓦・板金共通の屋根業界の時流

### 左記のような状況の中でも好調な 瓦・板金会社様の取り組みは？

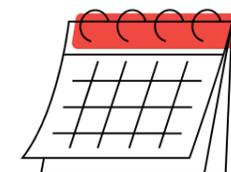
#### 粗利率40%を目指す！元請け体制の整備

自社で直接お客様から工事を請けていく体制を整備することにより、粗利率をコントロールすることができます。「忙しいのに思ったより手元にお金が残っていない...」といった悩みを解消することができます。



#### スケジュールがコントロール可能！自社集客比率の向上

自社集客における比率を向上させることにより、月の案件数の波を解消することができます。毎月計画に合わせ、バランスよく仕事を請けることで、スケジュールの波なく、安定的な売上を上げることが可能です。



#### 高単価案件の受注！屋根・防災専門Webによる集客の強化

自社集客の中でもWebを主体に戦略的な販促計画を立案することにより、屋根の葺き替えやカバーといった高単価案件の受注につながります。自社の得意な工事に合わせ、戦略を練ることで得意な仕事を集められる点がポイントです。



### 押さえるべき3つのポイント

新聞購読者数の減少

インターネット普及率の上昇

防災を目的とした屋根工事の法改正

**なぜ、屋根・防災専門Webなのか？  
次のページをチェック！**

# なぜ屋根・防災専門Webがいいの？ 下請け案件・一括見積サイトとの徹底比較

	一括見積サイト	チラシ	屋根・防災Web
案件数	◎	◎	◎
費用	△	△	◎
成約率	△	○	◎
認知効果	△	◎	○
始めるハードル	◎	○	○

## 一括見積サイトの特徴

- ①ポータルサイトの運営会社が販促をかけてくれるため**案件が一定して発生しやすいが、自社の認知にはつながり辛い**
- ②**紹介手数料や成約手数料等の費用が発生するものがほとんど**
- ③**お客様の温度感がさまざまであり、成約率は低くなりやすい**

## 屋根・防災専門Webの特徴

- ①**自社指定での依頼を受けるためお客様の温度感が高く、成約率が高い傾向がある**
- ②**忙しさに合わせて毎月の集客数を自社で調整できる**
- ③**1件当たりの集客コストが安い！**

当セミナーでは、自社でより効率的に集客を実施するためのノウハウを合わせて公開します！

# まるかさ株式会社 屋根・防災専門Web成功のポイント

**屋根・防災専門Webの立ち上げ**  
まずは市場においてニーズのあるWebサイトの作成

**成果につながるブログ執筆術×SNS運用術**  
Webサイトは作って終わりではなく日々の更新は欠かせません。

**Webの新時代GA4へ適応したマーケティング戦略**  
Webサイト内のユーザーの行動分析を活かした運用

**屋根業界に求められるSEO対策を知る**  
検索ボリュームの少ない”屋根リフォーム”の特性に応じたSEO対策

**AIを活用した広告戦略**  
競合他社が取り組んでいない、AIを活用した広告の運用

**屋根・防災専門Web 年間1億円の元請受注！**

これから屋根・防災専門Webで  
集客に取り組む方へ

屋根工事の元請け化に関しては現在のお取引先との関係性や、社内体制的に参入を躊躇されている方も多いかと思えます。しかし、今後の屋根工事市場の動向からも、新築市場の縮小・リフォーム市場の拡大が予測されているため、元請け受注への参入は無理のない程度に進めていくことが必要です。そのため、このセミナーでは屋根・防災専門Webを中心に、元請け市場への参入・強化を躊躇されている方の不安を取り除けるものにできればと思います。



# 元請け屋根工事集客大全セミナー

【お問い合わせNo S097580】

大阪  
開催

2023年

5月20日(土)

申込み期限 5月16日(火)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

開始 終了  
13:00~16:30  
(受付12:30より)

〒541-0041

大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分

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ませんので、ご了承ください。

## 第1講座

### 3年で年商2.7億円を達成する元請け屋根リフォームビジネスモデル

元請け屋根リフォームの新規参入・活性化において、マーケティング・セールスの観点からどのようにビジネスモデルを深耕していくかを、時流予測とともに解説いたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ 久保秋裕



## 第2講座

特別  
ゲスト  
講演

### 新規集客比率87%! 屋根工事で元請け集客をするためにはじめたこと

屋根のカバー・葺き替えといった、市場で認知度の低い工事を毎月安定的に集客するためのポイントに関して、取り組みをお話しいたします。

まるかさ株式会社 代表取締役社長 笠原亨氏



## 第3講座

### 完全自社集客で35件/月の案件を獲得するためのポイント

事業の柱となる集客手法をどのように確立していくか・成果を出していくかを最新のデジタルマーケティングを中心にお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ 久保秋裕



## 第4講座

### 今日から施策を実践するためのまとめ講座

セミナー講座の内容をどう自社に落とし込んでいくか・活用していくかのポイントをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 専門工事グループ マネージャー 中嶋翔一



## お申し込み方法

### 受講料

一般価格 受講料：10,000円(税込11,000円) / 一名様

会員価格 受講料：8,000円(税込8,800円) / 一名様

●お支払いが、クレジットカード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、ご入金金が確認できない場合は、お申込みを取消させて頂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。それ以降は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みに適用となります。

### お申し込み方法

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)、右上検索窓にお問合せNo.097580を入力、検索ください。  
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。

### お問い合わせ

## 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)

- 申込に関するお問い合わせ：日田
- 内容に関するお問い合わせ：久保



## セミナーのお申込みはWebから!

右記の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。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/097580>