

瓦・板金工業界向け

下請工事が増えてもなかなか利益が出ない…
直接受注で2,000万円の営業利益改善!

屋根工事

直接受注

集客も営業も、
はじめての取り組みでも
これだけ受注できました!

+1.5億



京都府宇治市
まるかさ株式会社
代表取締役 笠原 亨 氏

参入2年で2,000万円の利益改善!
その間の苦悩も含めて経営者が赤裸々に語る

このように
疑問や不安を
スッキリ解消!!

- ◎ お金をかけずに、問い合わせをもらうためには?
- ◎ 口下手な私でも営業ってできるの?
- ◎ 元請との関係性は悪くならないの?
- ◎ 工事件数が増えて、職人さんは不足しないの?
- ◎ 何か変えなきゃいけないけど、どれから取り組むべき?

瓦・板金工事会社向け
利益2,000万円改善の秘訣は内面をチェック

主催  サステナブルグロースカンパニーをもっと。
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

【瓦・板金工業界】地域に愛される会社をつくるために お問い合わせNo. S107850
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
※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。) → 107850

下請け工事の粗利率約17.1%

まるかさ株式会社は、
いかにして**直接受注1.5億円達成、
2,000万円の営業利益改善**に至ったのか。

新築やリフォームの下請け仕事中心で、忙しくても利益が残らない

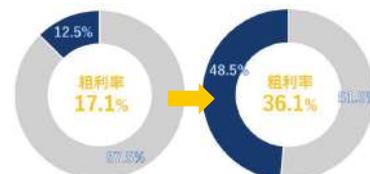
まるかさ株式会社は笠原屋根店として創業後、基本的にハウスメーカーやリフォーム会社から依頼される下請けの屋根工事を手掛けてきた。厳しい業界の中でも会社として生き残るために下請け仕事を増やすが、下請け仕事では粗利率も17%程で利益が残らず、詰まったスケジュールに忙殺されるだけであった。



2001年に軽トラ1台で笠原屋根店を立ち上げる。

粗利率40%の直接受注主体へ、経営の方向転換を決心。

きっかけは平成30年台風21号。当時、会社の名刺代わりとして作成していたホームページから一般顧客から修理の直接依頼が殺到し、『地域の屋根工事店でも一般のお客様との接点を持っていれば直接依頼をいただけること』『元請けのハウスメーカーやリフォーム会社を挟まない「直接受注」であれば自社も利益が残ること』を実感。実際に、下請け仕事では約17%であった粗利益が、直接受注では40%近くまで上昇。



下請け仕事と直接受注の売上のバランスにより、会社全体の利益率が大きく変化することを実感。

ショールームの立ち上げ。「工事したくなる」店舗の構築。

直接受注を主体にするといえど、社員の生活を守るためにも会社全体の売上を下げるわけにはいかず、一気に下請け仕事と同程度の直接依頼を受ける必要があった。そこで、株式会社船井総合研究所の提案を受け、地域初の「屋根工事専門ショールーム」を立ち上げることを決心。オープンの準備を進める中でも「店舗を出したただで、本当に来店されるのか」といった不安がよぎったが、杞憂に終わる。2021年9月に開催したショールームのオープンイベントでは82組の集客を達成。また、当イベントより1,354万円の受注に成功した。



日常生活で見ることのない屋根の重要性を知ってもらえるよう、屋根の模型を多数設置した。



大通り沿いの、とにかく目立つ物件をチョイス。看板には「屋根工事」の文字とトレンドマークのキャラクター大きく配置。

立ち上げ2年目で直接受注1.5億円超。年間322件の問い合わせ獲得

ホームページ・SNS・チラシ・野立て看板・地方局のテレビ出演・ラジオ出演・地域企業との協賛イベントの開催などさまざまなメディアを駆使し、地域の皆様へ「まるかさ」ブランドを周知。年間322件の直接依頼、1.5億円の受注を達成し、下請け仕事中心時代と比べて約2,000万円の営業利益改善に至った。



広告媒体ごとの特性を見極め、さまざまな媒体に露出することで、知名度がアップ、問い合わせ数が増加。

地方から都市部まで成功事例多数！

瓦・板金工事施工店が地域密着で

直接依頼を**322件**獲得し、

年間**1.5億円**受注する

営業利益改善施策を全公開！

これをやったから実現できた！

セミナーで学べる内容を一部ご紹介

直接受注の増やし方

1. 直接受注にかかる費用
2. 下請け工事との利益の違い
3. 直販体制の組織作り
4. ショールームの作り方



効率的な集客方法

1. 効率的な広告媒体とは
2. HP・チラシの作り方
3. SNS活用手法
4. 地域イベントの企画方法



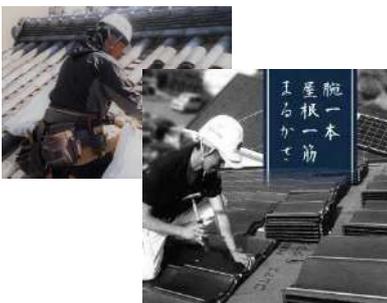
未経験からの 営業方法

1. 屋根工事を依頼する顧客心理
2. リフォームの営業フロー
3. 屋根特化の営業ツール
4. 営業未経験者の育成方法



職人不足の解消方法

1. 自社職人の採用方法
2. 自社職人の評価・育成方法
3. 協力業者の探し方
4. 協力業者の管理方法



全国の屋根施工店の 先行事例

1. まるかさ株式会社の苦悩と成長の軌跡
2. 【年商別】成功事例
3. 【エリア別】成功事例
4. 【工事種別】成功事例



2024年に 取り組むべき施策

1. 足場法改正のポイント
2. 2024年問題のポイント
3. 改正石綿則のポイント
4. 屋根材の価格高騰への対策



最後に皆様へ

当DMをお読みいただき、誠にありがとうございます。当DMでは、職人不足をはじめとしたさまざまな課題を抱える瓦・板金工事業界の中で、下請け仕事オンリーでは限界を感じ、屋根のリフォーム・改修工事の直接受注をスタート、わずか2年で1.5億円の直接受注、2,000万円の営業利益改善に成功された事例を紹介させていただきました。取り組みの内容はセミナーを聞いていただければ、どれもすぐに自社に取り入れていただけることばかりです。これまでに多くの瓦施工店、板金施工店のコンサルティングに携わってまいりましたが、「何か変えねばならないけれども、大きな投資はできない…」「何にどうやって取り組めば良いかわからない…」といったお声をよくいただきます。重要なポイントは、「まずは自社のできる範囲で試行してみる」「自社と近い環境、成り立ちで成功している企業の取り組みを真似ること」です。当セミナーでは、皆様より少し先に事業展開をし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、たった3時間で貴社の課題をクリアできるヒントを見つけていただけるようにプログラムを構成しております。下請け仕事メインの皆様、すでに直接受注を進めている皆様のご参加を一同心よりお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
チーフコンサルタント
川口 慶

講座	内容
第1講座	<h3>瓦・板金業界を取り巻く2024年の最新時流</h3> <p>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。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 上仁 友輝</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<h3>地域で愛される屋根屋さんになるために</h3> <p>地域で愛される屋根の施工店になるための、これまでの苦悩や具体的な取り組みについてお話しいたします。</p> <p>まるかさ株式会社 代表取締役 笠原亨氏</p>
第3講座	<h3>事例解説および時流提言</h3> <p>まるかさ株式会社の取り組みにおけるポイントと、今後の瓦・板金会社が取り組むべき施策について解説させていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 川口 慶</p>



開催要項 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。

開催日程	【日時】 2024年1月26日（金） 13:00～16:30（受付12:30～） 【申込締切日】 2023年1月22日（月） 【会場】 株式会社船井総合研究所 大阪本社[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩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、会場はマイページ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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)/1名様 <small>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）へご入金中のお客様のお申込みに適用となります。</small>

お申込みは今すぐ右のQRコードから！（スマホカメラで読み取れます）

右記QRコードを読み取りいただき、お申込みフォームよりお申込みください。
クレジット決済が可能です。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/107850>

船井総研107850

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。

お問い合わせ先

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）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は、「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日（木）正午～2024年1月8日（月）までは電話がつかなくなってまいります。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

