

2024年
最新版

瓦・板金・防水業界向け

雨漏り 案件から 屋根受注

契約率65%! 驚きの営業ノウハウ

雨漏り専門サイトで

月50件 集客

65%を

屋根リフォームに
転換受注

屋根の元請

売上1.5億円 突破/

このような方におすすめ

- ✓ 雨漏りで忙しいけど
売上にはならなくて...
- ✓ 口下手な自分でも営業なんてできるのか...?
- ✓ 件数が増えても、職人が足りなくなる
だけなんじゃ...
- ✓ 本当に雨漏りから屋根受注なんてできるのか...?



特別ゲスト

まるかさ株式会社

代表取締役社長

笠原 亨 氏

来場
開催

2024年

8月

木

8日

株式会社船井総合研究所 大阪本社

13:00~16:30 (受付開始 開始時刻30分前~)

雨漏り案件から屋根リフォームを受注する仕組み

お問い合わせNo. S115725

主
催



サステナブルな成長を促す。

Funai Soken

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



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。) → 115725

梅雨時期の集客、「小工事」が増えてきていませんか!?

- ✓ 問い合わせの数がまばらで、忙しい時とそうでない時の差が激しい...
- ✓ 梅雨時期で、問い合わせは増えたように思う！
- ✓ 高単価な工事の受注につなげたいが、補修や点検のみの依頼が多い...
- ✓ 本当は毎月一定の完工高を上げたいが、天候の乱れや工事種目が様々で工事のスケジュールに月ごとのムラがある...

これからご紹介をさせていただきます京都府宇治市で元請け屋根リフォーム事業を展開する「まるかさ株式会社」もこれまで上記のようなお悩みを抱えていました。

元請け屋根リフォーム事業を立ち上げ、お客様からの問い合わせ数増加に一定の効果が出ていることを実感されてきました。一方で、実際に営業をしてみると「費用が高いから葺き替え工事はまだいいや...」「そんなに長く住む予定もないから修理ですませたい...」など、なかなか受注につながらない日々。そんな中、雨漏り修理専門ブランドの立ち上げ・営業ルールの確立により雨漏りのお問い合わせから高単価な屋根リフォーム受注につなげられています。本レポートではまるかさ株式会社が元請け屋根リフォーム事業を立ち上げた経緯や成功のポイントについて解説をさせていただきます。

元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業の立ち上げで会社が抱えていたお悩みを解決！

成功事例企業のご紹介



まるかさ株式会社

京都府宇治市にて2002年に創業。元来、下請け工事を手掛けていたが、2018年の大阪北部地震・台風21号の影響でエンドユーザーからの問い合わせ受け、元請け事業の立ち上げに至る。2021年9月にショールームを開店後、営業利益の2000万円の改善に成功している。



ゲストのご紹介



まるかさ株式会社 代表取締役社長 笠原 亨 氏

京都府宇治市出身、
まるかさ株式会社への入社前は、公共工事の基礎工事を手掛ける
建設会社の会社員として勤務。
2020年にまるかさ株式会社の創業者である、実兄の不慮の事故を
受け、事業承継。現在は、営業・商談・施工まで担当している。

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。



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er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「店舗を出しただけで、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。

紙上特別講座
瓦・板金・防水工事会社が
元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業に参入する
Value＝価値とは



株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 川口 慶

愛知県岡崎市出身、外装リフォーム専門のコンサルタント。
外壁塗装専門店に限らず、戸建て向け屋根工事専門店、外装工事専門店をサポート。
BtoBおよびBtoCにおけるデジタルマーケティングを得意としている。

皆さま、こんにちは。

本レポートをここまでお読みいただき、誠にありがとうございました。

私、株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部の川口と申します。

現在携わっている瓦・板金・防水工事会社は60社以上で、その他リフォーム会社の元請け
事業強化支援等も担当させていただいております。

今回インタビューさせていただいた、まるかさ株式会社の元請け事業の立ち上げもサポートを
させていただきました。

現在、屋根をはじめとする外装リフォームの業界においても、元請け事業を立ち上げられて
いる会社が増えてきており、特に集客・営業について悩まれている事業者の皆様がとても多
いように思います。よくお聞きするお悩みは次の通りです。

よくお聞きするお悩み

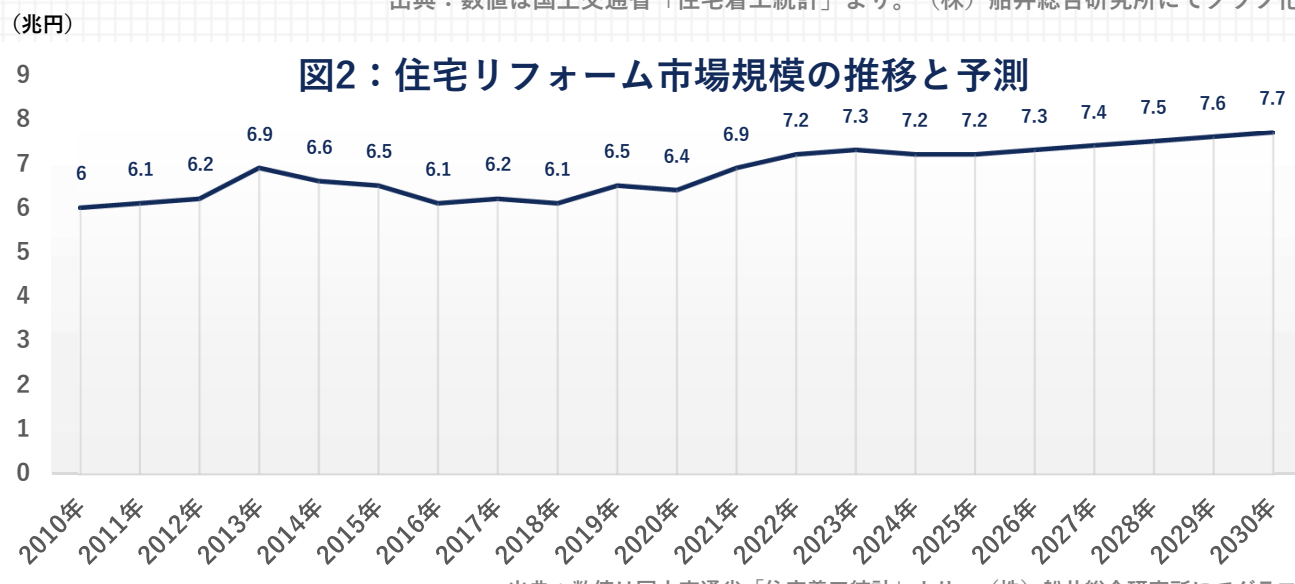
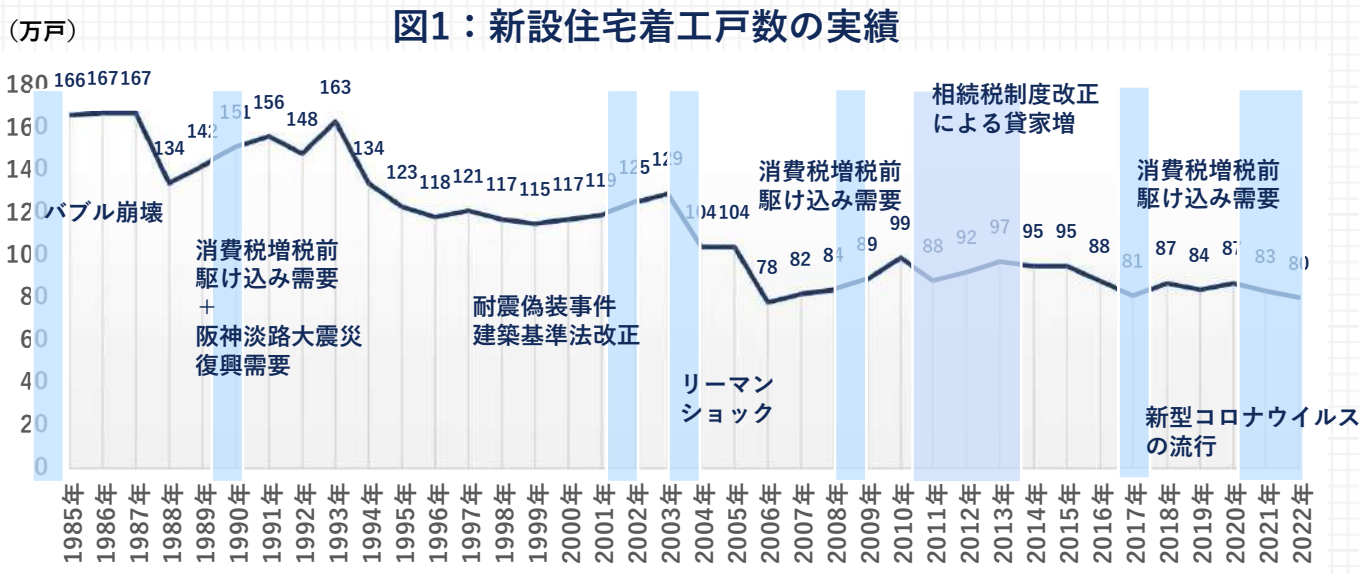
- ✓ 下請け仕事の量が減少し、元請け仕事を増やしていきたいが何から始めればよいのか分からない
- ✓ 元請け事業を始めたのは良いものの、思うように集客できない
- ✓ 梅雨時期で集客はできたものの、リフォーム会社や塗装会社との相見積もりが多く、受注につながりづらい

これらの悩みを、自社の工夫のみで解決しようと思っても、人手や資金の都合もあり、なかなか難しいことが多いです。そこでご提案させていただきたいのが、まるかさ株式会社も立ち上げられた「元請け屋根リフォーム・雨漏り修理事業」への参入です。

■ 今後も減少が予測される新築着工棟数と、増加が予測されるリフォーム需要

これまでも様々なメディアで取り沙汰されているように、今後も新築着工棟数の減少が予測されています。瓦・板金・防水の施工会社にとって「新築仕事が減る」というネガティブな側面がある反面、特に2020年以降の新型コロナウイルスの流行を経て、ポジティブな側面も見えてきています。それが、住宅のメンテナンス（≒リフォーム）需要の増加です。

屋根・外壁などの足場を要するリフォームは市場のおよそ45%を占めているとも言われますが、特に屋根のリフォームに関しては積極的な取り組みを進める会社が多くはありません。また、近年では地震や台風といった自然災害の発生によりエンドユーザーからの屋根リフォームへの関心も増加しています。その影響で、悪徳業者による詐欺被害もメディアなどで多く取り上げられています。そういった点でも、適切な屋根リフォームの普及は重要であり、地域密着で適切な工事を手掛ける瓦・板金・防水の施工会社の役割というのは非常に大きいといえます。



瓦・板金・防水工事が 元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業を始める意義

瓦・板金・防水工事が元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業を始める意義を、次のように考えております。まるかさ株式会社の笠原氏も仰っておられましたが、**地域のお客様にとっても、職人にとっても、自社にとってもまさに「三方良し」の事業です。**

5つのポイント

1. **仕事量が自分で調整可能！**（＝自社の職人数にあった工事スケジュールが組める！）
2. お客様への**直接営業だから、高収益！**
3. 地域での認知度が上がるので、職人不足時代に、**採用や定着にも効果大！**
4. OBからの紹介・追加工事が安定的に発生する**準ストック型ビジネス**だから安定的な収益が見込める
5. **得意な施工を活かして地域貢献**できる！



笠原氏をゲスト講師としてお招きし、 大阪でセミナーを開催します

▼セミナーでお話しさせていただくことの一部をご紹介します▼

■特別ゲスト講座より

- ・ 元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業を立ち上げる前に抱えていた課題や悩み
- ・ 元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業を立ち上げる際に苦労した社内・社外からの反発
- ・ 元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業を立ち上げて3年が経過した現在の成果
- ・ 雨漏り案件を最大化する集客術
- ・ 雨漏りのお問い合わせから屋根リフォームの受注につなげる営業術

■船井総合研究所講座より

- ・ 瓦・板金・防水工事業界の時流予測
- ・ 元請け屋根リフォーム×雨漏り修理事業のビジネスモデル
- ・ まるかさ株式会社の取り組みにおけるポイント解説

過去セミナーにご参加いただいた方の声

事例を含め、大変分かりやすく理解することができました。ありがとうございます。

新規事業立ち上げによる収益モデルが分かりました。

現在制作中のHPと並行して、折込チラシのデザインの思案・作成を進めています。

ゲストの話を聞いて、自分達で仕事を開拓していくこと。下請け体制に甘んじない決心がつきました。

顧客認知度の重要性とアプローチについて知ることができた点。売り上げ目標と基準の具体的なポイントについて説明下さったことが参考になりました。

直接受注の増やし方

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



効率的な集客方法

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



未経験からの営業方法

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



2024年に取り組むべき施策

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



職人不足の解消方法

- ✓ 自社職人の採用方法
- ✓ 自社職人の評価・育成方法
- ✓ 協力業者の探し方
- ✓ 協力業者の管理方法



全国の屋根施工店の先行事例

- ✓ 成功事例企業の苦悩と成長の軌跡
- ✓ 【年商別】成功事例
- ✓ 【エリア別】成功事例
- ✓ 【工事種別】成功事例



セミナー会場限定！集客や営業に使っているツール類を大公開

顧客管理ツール

顧客ID	氏名	住所	電話番号	メールアドレス	備考
001	山田 太郎	東京都千代田区千代田	03-1234-5678	tanaka.taro@example.com	
002	佐藤 花子	東京都千代田区千代田	03-1234-5679	tanaka.hana@example.com	
003	鈴木 一郎	東京都千代田区千代田	03-1234-5680	tanaka.ichiro@example.com	
004	田中 美咲	東京都千代田区千代田	03-1234-5681	tanaka.misaki@example.com	
005	高橋 健太	東京都千代田区千代田	03-1234-5682	tanaka.ken@example.com	

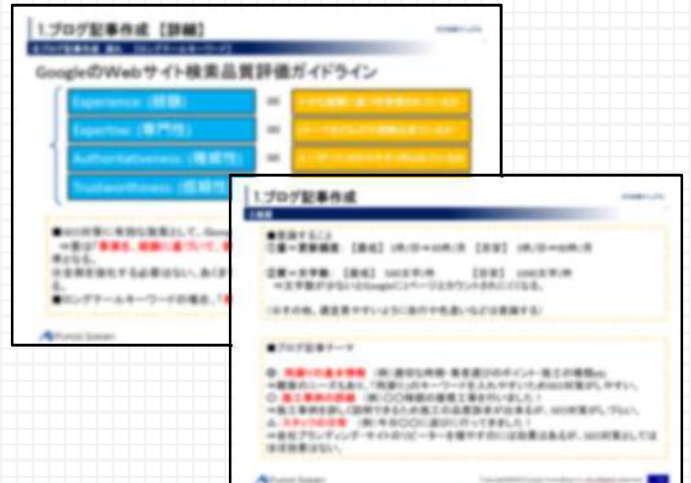
屋根専門店 出店地選定マニュアル



全国で反響の優れている 集客チラシ



GA4・AI対応！ SEO対策マニュアル



自社の強みが分かる営業ツール



トップ営業マンの営業トークマニュアル



講座	内容
第1講座	2024年最新時流～防水・瓦・板金業界 屋根リフォームの元請け業界に新規参入し、市場活性を図るためには、マーケティングとセールスの視点からビジネスモデルを緻密に構築する必要があります。時流の動向を踏まえながら、その解説を行います。 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
特別ゲスト講座 第2講座	雨漏り案件を屋根リフォームで受注するポイント 5月～10月にかけて全国的に問い合わせが増加する雨漏り案件。小工事の問い合わせが多い印象の雨漏り案件を屋根カバー・葺き替えで受注するためのポイント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	雨漏り修理ビジネスにおける事例解説および時流提言 まるかさ株式会社の取り組みにおけるポイントと、今後の防水・瓦・板金会社が取り組むべき施策について解説いたします。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 上仁 友輝



開催要項

開催日程

【日時】2024年8月8日（木）13:00～16:30 （受付開始：開始時間30分前～）

【申込締切日】

・銀行振込み：開催日6日前まで ・クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

【会場】株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜区4-4-10 船井総研大阪本社ビル

[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

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/115725>

船井総研115725



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。

