

業績を上げる屋根会社の取り組みが生の事例と理論でわかる！

屋根業界、ひいては建設業界における長期的な課題は人手不足です。施工に関する技術革新的なデジタルトランスフォーメーションが進まない限り、この課題は半永久的に続くと考えられます。労働集約型のビジネスである限り、この課題を解決せねば、大きな業績向上は成し遂げられません。その中で、まるかさ株式会社は、元請け事業への積極的な挑戦をきっかけに自社の収益性を改善し、1人当たりの労働生産性を向上させた、まさに屋根業界において最前線のモデルと言えます。

本視察ツアーでは、まるかさ株式会社が何を実行して元請け事業の強化における収益性改善を成し遂げられたのか、具体的な秘訣を直接ご覧になっていただけます。「うちの地域は職人が少ないから真似できない」「うちの規模ではそこまでの投資はできない」「ただ、今のままでは状況がさらに厳しくなると感じている」とお考えの方にとって、明日からの経営につながる貴重な機会となるはずです。皆様とお会いできることを心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ マネージャー 川口 慶



視察ツアー講座内容	講座	視察ツアー内容
	第1講座	モデル企業視察 【時流適応で他社に負けない戦略を】元請け屋根リフォームの新規参入・活性化において、時流に適応している企業から学ぶことはいくつもあると思っております。第1講座では集客・営業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、まるかさ株式会社の取り組みだけでなく弊社クライアントの取り組みを交えながら最新の時流を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ 建物修繕チーム 西村 智明
	第2講座	特別ゲスト講演 2021年にショールームをオープンし、2025年12月にショールームをリニューアルしたまるかさ株式会社。ショールームを活かした集客戦略さらにはショールームのこだわりを実体験を交えながら解説いたします。 まるかさ株式会社 代表取締役社長 笠原 亨氏
	第3講座	ポイント解説&まとめ セミナー講座の内容をどのように自社に落とし込み活用するかをお話いたします。 株式会社船井総合研究所 専門工事支援部 専門工事グループ マネージャー 川口 慶

開催要項 ご入金確認後、お送りする案内（メール）をもって受付とさせていただきます。 お問い合わせNo. S142167

開催日時
2026年 **6月17日(水)**
申し込み期限:2026年6月13日(土)

JR京都駅
12:30集合
受付開始 12:00~

解散: JR京都駅
17:00 終了
(予定)

※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、会場はメール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かねますので、ご了承ください。 ※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

受講料	一般価格 30,000円(税込 33,000円) / 1名様 会員価格 24,000円(税込 26,400円) / 1名様 屋根ビジネス研究会会員価格 1名様目 会費充当0円 屋根ビジネス研究会会員価格 2名様目以降 10,000円(税込11,000円) / 1名様 開催4日前までに下記記載の振込先口座へご入金いただきますようお願い申し上げます。 《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785121 口座名義(力) ファインソウゴウケンキウウシヨ セミナークチ
------------	---

お申込み取消時期	取消料
開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

- お客様の都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 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。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数5名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 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メンバースPlus)へご入会のお客様のお申込みに適用します。
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】
右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/142167>
船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索マークから「**142167**」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】
研究会事務局 **E-mail** roof-business@funaisoken.co.jp **TEL** 03-4223-3166(平日9:30~17:30)
内容に関するお問い合わせ:川口 慶(カワグチ ケイ)、お申込みに関するお問い合わせ:林 都日(ハヤシ ミヤビ)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」を検索しご確認ください。※お電話・メールでの申込みは承っておりません。

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所
〒104-0028東京都中央区八重洲二丁目2番1号東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 TEL: 03-4356-0271 FAX:03-4546-0271

－評判のよい屋根会社を増やす－ 新時代の屋根戦略

京都
開催

2026年 **6月17日(水)**
12:30~17:00 (受付開始12:00~)

売れる屋根ショールームの秘訣は、
なんと「**売らない体制づくり**」だった!?

繁盛店視察！



うちのショールーム、
とにかく**?????**に自信があります！

?????の答えは中面をチェック!➡

主催

屋根ビジネス研究会2026年モデル会員視察
 サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S142167
E-mail: roof-business@funaisoken.co.jp TEL.03-4223-3166 平日 9:30~17:30
内容に関するお問い合わせ:川口 慶(カワグチ ケイ)、お申込みに関するお問い合わせ:林 都日(ハヤシ ミヤビ)

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)➡ **142167**

人口17万人の宇治市で売上1.5億円超！ 驚異のシェア率41%超を誇る戦略を学ぶ！

シェア率41%ってすごい？

宇治市のすべての屋根リフォーム工事現場10棟のうち、4棟を自社が手掛けているということです！



※シェア率の計算式は以下の通り。

シェア率=売上÷商圏人口÷屋根リフォームのマーケットサイズ

41.63%=150,000,000÷172,411人÷2,090

※商圏人口は宇治市公表の2026年3月1日現在の数値を引用

※屋根リフォームのマーケットサイズは当社調べ

特別ゲスト講師

まるかさ株式会社 (京都府宇治市)

うちのショールーム、
とにかく「**入りやすさ**」に
自信があります！

当社は「形式ばった営業」が不得意です。
だからこそ、お客様が気を張ることなく来店できる店構え、
工事の提案をお客様にできるだけ分かり易く正直に伝える
ための工夫をショールームに施しています。



代表取締役 笠原 亨氏
店長 笠原 真奈美氏



京都府宇治市で2022年創業。創業後は屋根工事の専門会社として、新築・リフォームの下請け工事を主力事業としていたが、現場の粗利が獲得できない状況を打破するため、2021年に本格的に屋根リフォーム元請け事業をスタート。同年10月には宇治市内に屋根・雨漏り修理専門ショールームを開店し、開店時のオープニングイベントでは延べ82名の来場・売上1,354万円を獲得。ショールームの開店から4年が経過した2025年10月、さらなる事業の拡大を図るため、屋根工事・外壁塗装専門ショールームとしてリニューアルを決行。事業参入後、毎年約18%の安定的な成長を遂げ、現在は事業年商1.5億円を誇る。

立地を見た瞬間、ピン!ときたので、
空家賃を払ってでもこの場所にこだわりました。



開店当時の店舗写真。屋根&雨漏り修理専門店での周りの会社と差別化しました。



店舗前の車道は昼間交通量が9,780台。歩道も近隣住民のお散歩ロードになっています。



店舗の間の前にはスーパー、隣は飲食店と、この数年で開発されたエリアです。

用事がない人もお店に入りやすいように工夫しました。
今では毎月遊びに来られるお客さんもいます。(笑)



ガラス張りを生かし、外からみても中が見えるように工夫。



ご来店いただいたお客様には女性スタッフがお悩みをお聞きすることで、売り込み色がなくなるようにしています。



小学生の息子が友達を連れて遊びに来てもいいよう、営業とは関係のない、子供向けスペースも充実させています。

まるかさ株式会社のココが凄い！

- ✓ 屋根リフォーム元請け事業の立ち上げで粗利率**13%**改善！
- ✓ 年間**250**件の来店を呼び込む、立地戦略&店づくり
- ✓ 毎月**120**人のユーザーが「まるかさ」と検索！認知獲得手法
- ✓ 契約率**70%**を誇る、まるかさの「ぶっちゃけ」営業の仕組み
- ✓ 屋根工事・外壁塗装専門店へ店舗リニューアルで客単価**30**万円アップ

コンサルタントが5分で解説♪

まるかさ株式会社のココが凄い!



✓ 屋根リフォーム元請け事業の 立ち上げで粗利率13%改善!

ビフォー			
	売上	粗利	粗利率
下請け	¥250,000,000	¥37,500,000	15%
元請け	¥30,000,000	¥10,500,000	35%
合計	¥280,000,000	¥48,000,000	17%
アフター			
	売上	粗利	粗利率
下請け	¥130,000,000	¥32,500,000	25%
元請け	¥150,000,000	¥52,500,000	35%
合計	¥280,000,000	¥85,000,000	30%

元請けの強化と同時に、下請けは利益率の高い仕事に専念することで新たな職人採用を行わずに会社全体の収益性が改善されました。

✓ 年間250件の来店を呼び込む、 立地戦略&店づくり

地域査定要素		物件査定要素	
交通量	昼間12時間交通量8,000~12,000台	看板	店舗に縦横1m以上設置可能道路から見える自立看板がある
視認性	200m手前からお店(看板)が見える	過去履歴	過去履歴の出入頻度が少ない
住宅密度	自動車20分圏で6万世帯	面積	店舗面積10坪以上
持家比率	持家比率60%以上	駐車場	駐車場3台以上
所得指数	所得指数1.0以上	開口	開口に8m以上取れる
人口増減	人口、世帯数が増加している	設備	空調、水廻りが整っている
道路状況	中央分離帯がない(理想)	家賃	家賃が月20万円前後で借りられる
近隣施設	スーパー等の商業施設周辺		

店舗はあくまでも自社の商品を売るための施設ですが、「売るための設備は完璧に整えながら、売り色を無理に出さない姿勢」がお客様に選ばれる好ポイントとなっています。

✓ 毎月200人以上の エンドユーザーが「まるかさ」と 検索! 認知獲得手法



Web戦略において、SEO対策やリスティング広告も重要ですが、オンライン×オフライン広告の連動で社名検索数を増やすことが自社の持続的な認知獲得・集客において重要です。

✓ 契約率70%を誇る、 まるかさ株式会社の 「ぶっちゃけ」営業の仕組み



営業においては、下記の4点が重要ですが、笠原社長はすべてをお客様に包み隠さない、「ぶっちゃけ」営業のスタイルでお客様から選ばれています。

<営業のポイント>

- ①会社、自分への信頼
- ②決裁権者との商談
- ③要望、予算に合った複数のプラン提案
- ④ベストな工事時期の提案



✓ 屋根工事・外壁塗装専門店へ店舗リニューアルで客単価30万円アップ



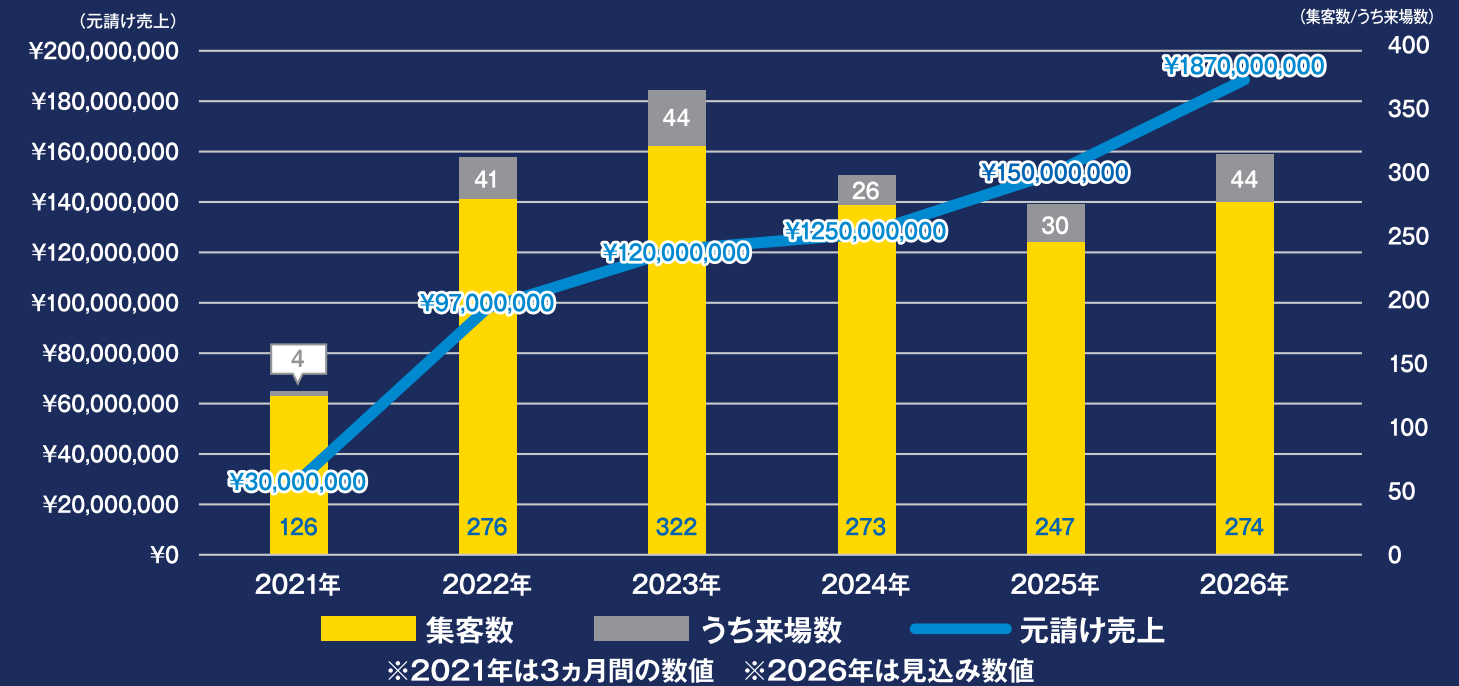
屋根・雨漏り修理専門店から、塗装も含む外装リフォーム専門店へと業態を変化させることで、訴状規模が約2.6倍に広がります。まるかさ様の場合、下記のステップで効率的に自社の売上アップを成し遂げられています。

ステップ①: 地域に競合の少ない、屋根・雨漏り修理専門店として事業スタート

ステップ②: 上記の事業で地域トップクラスの認知・売上が獲得できたタイミングで、外装リフォーム専門店として事業拡大

まるかさ株式会社の歩みから学ぶ 元請け屋根リフォーム地域トップクラス企業へのロードマップ

まるかさ株式会社 売上・集客数・来店数の推移



各年のターニングポイント

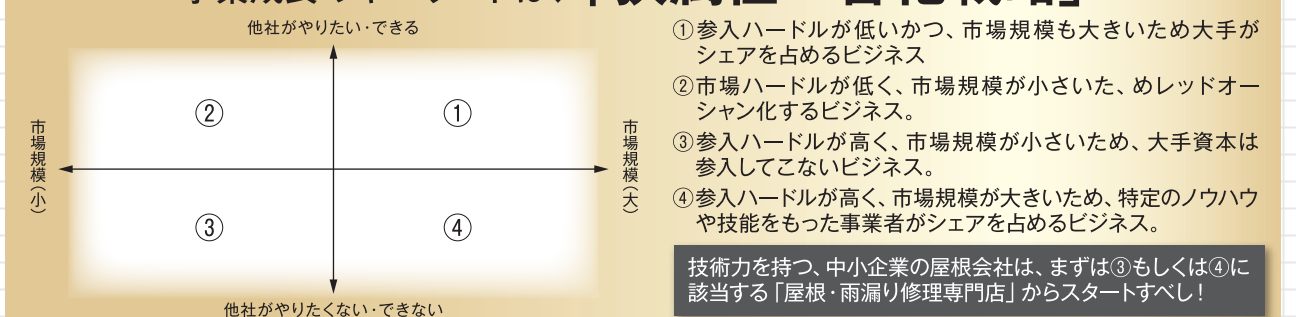
2021年…屋根・雨漏り専門店としてショールームをオープン
2022年…チラシを主体に集客を行う
2023年…Web上で雨漏り修理専門ブランドを立ち上げ、Web集客の強化に成功
2024年…広告宣伝投資を減らし、集客数は減少しているものの売上は成長
2025年…屋根・雨漏り修理専門店→屋根・外壁リフォーム専門店へとリニューアル。
2026年…既存事業に加え、法人建物向け遮熱工事ビジネスを強化中。



元請け屋根リフォーム地域トップクラス企業へのステップ

- ステップ① 競合他社との差別化を図り、屋根・雨漏り修理に絞って専門店化。
- ステップ② まずはチラシ、Webなどの広告宣伝投資を存分に払い、認知を獲得(売上高を確保)できてから、投資対効果を効率化(営業利益を最大化)。
- ステップ③ 屋根・雨漏り修理専門(狭属性)で地域トップクラス企業に到達後、屋根・外壁リフォーム専門店として専門とする工事種目を拡大、広い市場へと徐々に事業拡大を行う。

～ 事業成長のキーワードは、「狭属性一番化戦略」～



屋根ビジネス研究会とは

地域トップクラス企業を目指すための経営勉強会



当業界は未来に希望が持てる市場ですが、その反面エンドユーザーにとってクリーンなイメージを持たれている業界とは言えません。当研究会では、全国の屋根・外壁の施工店の業績を分析させて頂く中で、『企業の評判の良さ＝業績の良さ』であると仮説をもって皆様の業績向上をサポートいたします。

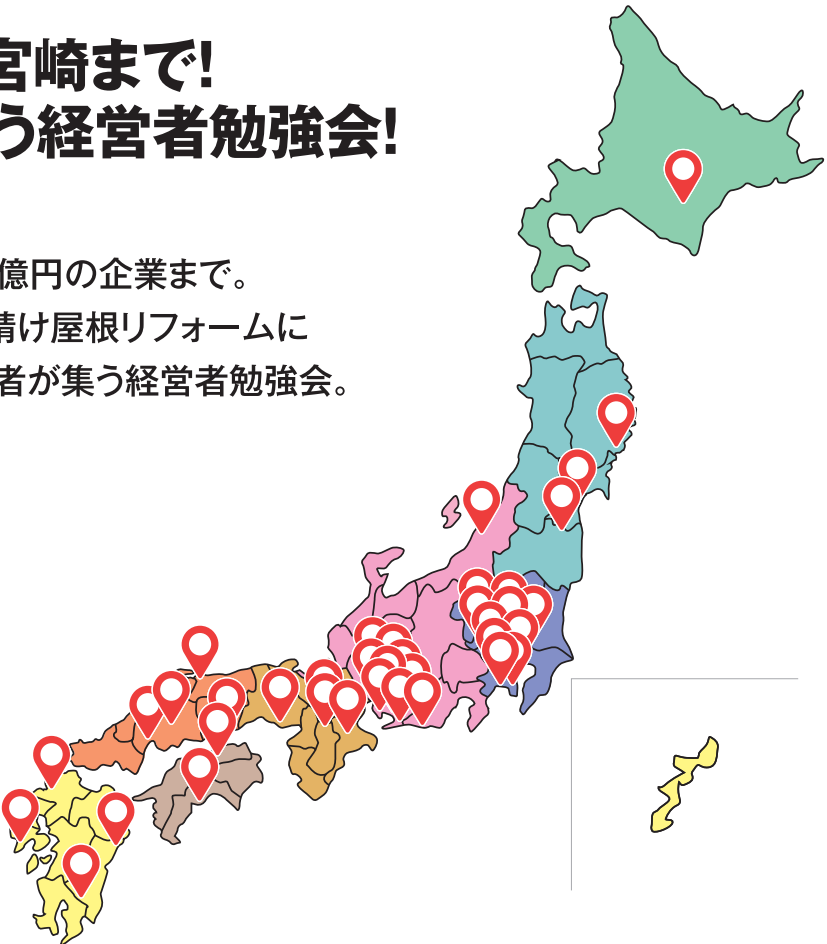
屋根ビジネス研究会のサポート・取り扱いテーマ (一部抜粋)

販路開拓	採用・職人開拓	その他
戸建て向け屋根リフォーム 集客・営業	自社職人採用	財務 (収益性向上)
非住宅向け遮熱工事 集客・営業	協力業者開拓	DX推進
	職人会運営	事業承継・M&A

屋根ビジネス研究会 会員マップ

北は北海道!南は宮崎まで! 全国約40社が集う経営者勉強会!

北は北海道、南は宮崎まで。
年商8,000万円から年商80億円の企業まで。
地域も様々、年商も様々な元請け屋根リフォームに
取り組まれている会社の経営者が集う経営者勉強会。



屋根ビジネス研究会 会員のお声

岩手県 大船渡市 株式会社金子ルーフ工業

全国の屋根やと情報交換ができる最適な環境を得たことで、自社の成長を大きく加速させられた点に価値を感じています。



代表取締役
金子 正勝 氏

岡山県 岡山市 株式会社植田板金店

屋根業界の成功事例やノウハウを共有し、地域に必要とされる屋根会社を目指せる。



代表取締役
植田 博幸 氏

神奈川県 横浜市 株式会社成田屋商店

他社のうまくいくやり方を直接参考にできるので、自社のビジネスに役立つヒントがどんどん見つかります。



代表取締役
成田 健 氏

福岡県 福岡市 株式会社住みたか

屋根ビジネス研究会に参加して、1年で現状まで辿り着きました。今の現状まで辿り着くのに、弊社だけでは9～10年かかったと思います。



代表取締役
中島 啓太 氏

新潟県 新潟市 ヤマムラ板金合同会社

同業他社の成功事例を学ぶことができ、たくさんの情報が得られます!



代表
山村 朋之 氏

愛知県 岡崎市 株式会社ヤネケン

仕事に対して同じ感度を持ち、企業として取り組む姿勢を研究会の会員から感じる事ができています。



代表取締役
田中 研也 氏

広島県 広島市 株式会社ニムラ

屋根という厳しい業界ですが、経営者が募って勉強することができる数少ない場所です。



代表取締役
二村 隆信 氏

愛知県 豊橋市 山本瓦工業株式会社

他社の成功事例、会員の経営データが得れます。



代表取締役
山本 武司 氏

その他にも全国各地で未公開事例多数あり!屋根ビジネス研究会公式ページはこちら。



屋根ビジネス研究会の開催内容を一部ご紹介

<2026年2月>

地域特性を味方につける、エリア別・集客最大化戦略
ゲスト: ヤマムラ板金合同会社 (新潟県新潟市)
株式会社セプテット (福岡県福岡市)

<2026年4月>

利益UP&採用につながる、地域に愛される、拠点活用戦略
ゲスト: 株式会社R-CRAFT (新潟県燕市)
株式会社金子ルーフ工業 (岩手県大船渡市)
まるかさ株式会社 (京都府宇治市)

