

WEB MESSAGE STOCK PERFORMANCE
BLOG WORK IDEA MARKETING
CHECK POINT SEMINAR
NETWORK

～脱ポータル・集客代行～ ⑧レポート大公開



2026年7月発行

このようなお悩みありませんか？

本レポートは以下のようなお悩みを抱える塗装・リフォーム会社様向けレポートです。

- ポータルサイトから反響はあるが、成約率が低い
- 相見積もりが多く、価格競争になりやすい
- 成約手数料を支払うと、利益がほとんど残らない
- 売上はあるのに広告宣伝費や手数料で経費が圧迫されている
- 自社サイトやSNSからの問い合わせを増やしたい
- 販促費をどこに使うべきか判断できない
- ポータルサイトに頼らず、地域で選ばれる会社を作りたい

1つでもあてはまる場合、

すぐに本レポートを無料ダウンロードすることをオススメします。

本レポートでわかること

- ✓ ポータルサイト依存で利益が残りにくい理由
- ✓ 反響単価・成約率・成約手数料から見る獲得コストの考え方
- ✓ 自社集客へ切り替えることで改善できる費用構造
- ✓ 2億円規模の塗装会社で営業利益が改善した実例
- ✓ ポータルサイトに負けないWEBサイトづくりの考え方
- ✓ 販促費を分析し、年間計画へ落とし込む方法

自社集客を目指す経営者さま、ぜひ経営にお役立てください！

1. 赤字の原因はどこ？

■ ポータルサイト依存で儲からない理由

① 販促効率の厳しさ

・反響単価：1.8万円 × 成約率：10% = 1件獲得単価：18.0万円

・成約手数料：10% ⇒ (100万円と仮定) = 1件獲得単価：10万円

成約までの獲得単価：28.2万円（販促効率：約70%【粗利率：40%と仮定】）

⇒これを下請けに直すと・・・、粗利率12%で受けているようなイメージ。（営業も施工管理もクレームも受けて）

② 生産性の悪さ

・成約率10%であれば、営業のロスが1/10である。

⇒ほとんど決まらないので、成約率はどんどん悪くなっていく。（見積提出が適当になる）

つづきはダウンロードフォームへ！

1. 赤字の原因はどこ？

関西地域：2億円の塗装会社様の事例

☑2020年～2023年で毎年130%以上で成長をしていたが3期連続赤字

原因がポータルサイト+自社集客を行っているので経費が圧迫してた。

2023年 自社集客：230件 + ポータルサイト：130件



改善策：ポータルサイトの費用を、自社集客に切替えて自社集客を増やした

2024年 自社集客：260件 （ポータルサイトを削減）

他社
コンサル

ゲーム
チェンジ

【結果】

- ・ポータルサイト売上減：－900万円
- ・集客効率アップ：600万円（自社集客数の増加による売上アップ）
- ・経費削減分：600万円
（広告宣伝費＋200万円、ポータルサイトの手数料－800万円）
- ・粗利率アップ：900万円

※マーケティングサービス

□WEBサイトリニューアル・広告運用代行

□SNSマーケティング・広告運用代行

	顧客の悩み	用意しておくページ	顧客思考	出口（潜在／顕在）
金額不安客	費用がどれくらいかかるのか相場を調べたい。	相場シミュレーション、施工事例		
	商品の比較をしたい（費用対効果を気にする）			
	ローンが残っているので資金の不安がある。	ローンシミュレーションページ		
	建元に不安がある。（アフターフォロー？）	会社概要・ショールーム・アフターフォロー		
比較客	業者を選ぶ基準がわからない			
	ハウスメーカーや訪問販売から指摘がありそろそろ時期なので考え始めている。	初めての方へ（なぜ塗装するのか？）		
	ちゃんと施工してくれる？工期と手順を知りたい。	施工の流れ、セルフ・イン・ハウス施工品質		
	訪問販売が妥当かどうか相見積をしたい。	商品メニュー・相場シミュレーション		
こだわり客	どのような施工があるのかわからない。具体的な施工事例が知りたい	施工事例、お客様の声		
	雨漏り、劣化に対して具体的に知りたい。			
	どの塗料がいいのか材料の比較をしたい	商品メニュー、見積書、施工方法		
	長く家を持たせたいので塗装の情報を集めている。			
安くやりたい客	塗装をするので色にこだわりたい。おしゃれにしたい。	デザイン塗装（配色ポイント・カラーシミュレーション）		
	お金がないので、できるだけ安くしたい。（ローンは使いたくない）	補助金・助成金・保険コンテンツ	（ローンは使いたくない）	
	安く塗装をやりたいので情報を集め、できるだけ安くする方法を探す			
	ほかのことにお金を使うので、家にはあまりお金をかけたくない			

つづきはダウンロードフォームへ！

ポータルサイトに負けないサイト作りをしていく必要がある。