

(株)防災屋

フランチャイズ説明資料

第1部 (株)防災屋について / 第2部 フランチャイズの仕組みについて

消防設備業のフランチャイズで、
挑戦する消防設備士の成功確率を高める。

PART 1

(株)防災屋について

会社の成り立ち、事業内容、私たちが大切にしている考え方についてご説明します。



消防設備業として、4つの事業を展開しています



消防用設備点検等

消防法に基づき、消防用設備点検は半年に1回、防火対象物点検および防災管理点検は年1回を実施し、報告しています。



新設・改修工事

自動火災報知設備やスプリンクラーなどの設計・施工を行います。



12条点検

建築基準法第12条に基づき、有資格者が特定建築物定期調査、建築設備定期検査、防火設備定期検査を実施します。



防火管理者の代行

日本全国で防火管理者の代行をしています。現地巡回点検や、デジタルコンテンツを活用して生産性の高い方法で防火管理業務を代行しています。

確立されたビジネスモデルの、その先にある課題



消防設備業はビジネスモデルが確立されているため、独立・起業しやすい業種です。
しかし、最初の仕組み作りに着手できなかったことで事業を伸ばせない方や、撤退される方がたくさん存在するのが実態です。

特に独立・起業直後は自身が多忙になってしまうこともあり、急ぎの案件に追われて、商売を繁盛させる上で大事なブランディングやマーケティングまでできる方はとても少ないのです。

創業のきっかけ

(株)防災屋の想い

独立・起業する消防設備士が、確実に成功確率を高められるノウハウや仕組みを、余すところなくフランチャイジーの皆様に提供します。

本部のブランド・リソースを武器に、旧態依然としている老舗を新陳代謝することで消防設備業界を活性化し、より良い未来を次世代に残していきたい。そんな思いでやっています。

消防設備士として業界で一旗揚げたい、そんな挑戦心に満ちた方々と出会えること。共に社会に価値を出して、その対価を得られることを楽しみにしています。

OUR VALUES

(株)防災屋が大切にしている4つの考え方

加盟店とともに歩むために、私たちが何より大切にしていることをご紹介します。



加盟店の利益を最優先



(株)防災屋のフランチャイズは完全成果連動型です。開業時に定額の加盟金をお支払いいただくのではなく、十分な実績が出た後にその一部をお支払いいただく仕組みを採っています。

資格ビジネスであること



消防設備士は国家資格です。未経験からでも資格取得を支援し、最短1ヶ月で一つ取得、8ヶ月で全類の消防設備士資格（免許）取得が可能です。

地域の防災を支える存在であること



消防用設備点検や防火対象物点検は、地域の建物と人の安全を守る仕事です。
。㈱防災屋は加盟店とともに、地域になくてはならない防災の担い手を目指します。

仕組みで次世代へつなぐこと



BO-Pro®による作業標準化やバックオフィス支援など、個人の経験や勘に頼らない仕組みを整え、業界を次の世代へつないでいきます。

数字で見る(株)防災屋

1,000万円

資本金

6拠点

大阪本社・東京支店・三重支店
北海道FC・京都FC・沖縄FC
新潟（業務提携）、東京（業務提携）

約70%

フランチャイズ活用時の
5年継続率

私たちの強み

BO-Pro® が加盟店の本業集中を支えます



作業標準化

現場作業マニュアルにより、個人の経験や勘に頼らない標準化された作業品質を実現します。



バックオフィス支援

経理・顧客管理などの業務をBO-Pro®がサポートし、加盟店は本業に集中できます。



品質の均一化

本部と加盟店が同じ基準・同じ仕組みで運営することで、どの拠点でも高い品質を保てます。



以上で第1部、(株)防災屋についての説明は終了となります。

続けて第2部、フランチャイズの仕組みについてをご覧ください。

PART 2

フランチャイズの仕組みについて

費用体系、収益シミュレーション、資格要件、参画形態、研修制度、開業までの流れ、開業後のサポートについてご説明します。



開業時の定額負担を抑えた、成果連動の費用設計



加盟金

完全成果連動型

開業時の定額負担なし。十分な実績が出た後にその一部をお支払いいただきます。



ロイヤリティ

売上の5%

広告宣伝費・BO-Pro®などのシステム利用料を含む、オールインワンの料率です。



初期費用

500万円

機材・資格取得講習・加盟関連費用を含みます。

正直に、2つのフェーズでご説明します

PHASE 1 開業～6ヶ月

新規開拓期

エリアの顧客基盤をつくる期間です。特に防火対象物の少ない地方エリアでは立ち上がりに時間がかかり、費用が先行することもあります。歯科医院の開業と同じく、最初の顧客基盤づくりが肝心です。本部の集客サポートを活用しながら、(株)防災屋と一緒に基盤を築いていきます。

PHASE 2 6ヶ月～

安定収益期

約30件

80～100万円

約60%

月間点検件数

平均月商

粗利率

エリアで集客の基盤ができれば、あとはじっくりと収益を積み上げていくフェーズです。



投資回収の目安：12ヶ月～18ヶ月

消防設備士の国家資格が必要です



フランチャイズ契約を締結するためには、消防設備士の国家資格が必要です。

未経験の方でも、本部の資格取得講習・試験対策により、最短3ヶ月から6ヶ月で資格取得が可能です。

個人での独立か、法人でのアライアンスか



独立・起業(個人)

フルタイム・ベストエフォート

(株)防災屋のフランチャイズビジネスに専念していただきます。



既存事業者・法人加盟

アライアンス契約

既に事業をお持ちの方や法人での加盟には、アライアンスという契約形態をご用意しています。

TRAINING

研修制度

資格取得から現場実務まで、本部が一貫してサポートします。



「6S+S」で、開業に必要な力を身につけます



①集客



②資格



③積算



④仕入れ



⑤作業



⑥集金



+ 採用

現場研修を通じて、実際の点検・工事の実務を身につけていただきます。

5つのステップで、開業までご案内します



SUPPORT

開業後のサポート

開業して終わりではなく、本部が継続して加盟店を支えます。



4つの側面から加盟店を継続的に支えます



集客サポート

本部が持つデジタルマーケティングのノウハウを活用し、新規開拓営業を支援します。



案件紹介

本部が保有する既存顧客や業務委託案件を優先的にご紹介します。



バックオフィス支援

BO-Pro®により、経理・顧客管理などの業務負担を軽減します。



調達コスト削減

本部がサプライヤーとしてボランタリーチェーン方式で仕入れを管理し、資材コストの低減につなげます。

開業後も継続してフォロー：月次面談／現場同行／技術勉強会／法改正情報の共有

早い者勝ちの登録制です



エリアは事前調整・登録制を採用しており、同一地域での競合が発生しないよう配慮しています。

ご希望のエリアは早い者勝ちです。興味をお持ちの方はお早めにご相談ください。

まとめ

フランチャイズの仕組みに関しては以上です



皆様からよくいただくご質問については、ウェブサイトにもまとめてあります。

そちらもぜひご確認ください。



(株)防災屋フランチイズオーナー募集

エリアには限りがございます。我こそはという方、ぜひお早めのご加盟を。

fdma.co.jp/fc/join/

ご視聴ありがとうございました。