先着10社様限定!
特別ご招待状

参加無料 2021年2月18日(木) 10:30～16:30 (ログイン時間10:00より) オンライン開催

今、売れる屋根材はこれだ!

差別化商品×元請け屋根工事

売れる屋根材教えます!

株式会社
ルーフタイルグループジャパン
営業統括本部
森竹 祐嗣氏

屋根カバー&葺き替え受注で
月商6,500万円達成
株式会社住泰 代表取締役 千葉 猛氏

屋根リフォーム専門店出店で
立ち上げ2ヶ月で93組集客
株式会社金子ルーフ工業 代表取締役 金子 正勝氏

得意の"瓦"を活かし
屋根専門店3店舗出店
株式会社ニムラ 代表取締役 二村 隆信氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

屋根ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo. K058815／S069317

TEL.06-6232-0188 平日9:30～17:30 FAX.06-6232-0207 24時間受付

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 お申し込みに関するお問い合わせ:巽 小百合(たきさゆり) 内容に関するお問い合わせ:中嶋 輝一(なかじま しょういち)

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)→ 069317

今すぐ実践してください

～昨年の業績を上回り、持続的成長をする方法とは～

明日からすぐに実践できる
元請け屋根集客の要であり、第一歩。
顧客が欲しがる商品設計と元請け集客とは？

「**新型コロナウイルス感染拡大により業績に深刻な影響が出ている**」
「**屋根工事の元請けに挑戦したいが何をすればよいのか分からない**」
「**元請けの入金遅れや、下請け仕事で利益が出ていない**」

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

2020年は悔しくも、大幅に業績アップした会社は多くはありませんでした。
しかしながら、船井総研が持つ全国4.2万社のクライアントの中でも
特にコロナ禍で業績が上がった企業には以下の様な特徴がございました。

1．コロナにも強い事業の付加(施主からの直接受注事業)

2．他社が追随できない差別化によるマーケティング

3．経営者によるスピーディーな経営判断

これらは屋根業界も同じことが言えます。

例えばコロナの影響を大きく受けた飲食業界の多くが中食産業に参入したことが記憶に新しいですが、屋根業界もコロナの煽りを受けてからというもの、下請で仕事を受注している会社を中心に業績不振に陥った企業が多くございました。
そこで、**コロナ禍でも安定して業績を上げることができる**、**施主様からの直接受注**をするためにチラシを撒いたりポータルサイトへ登録した企業様が多くございました。

しかしながら、これと言って大きな成果に結びついてはいなく、
あきらめてしまった会社様も散見致しました。
ではその様な企業には何が足りなかったのでしょうか。。。次のページをご覧ください。

全国で屋根元請けの成功事例続出！

～ウソのようなホントの元請け成功事例～

それが、**他社が追随できない差別化によるマーケティングです。**
我々船井総研はチラシ作成のコンサルティングも行っておりますが、

初めてチラシを作成される企業様には
「誰が」どういった場面でそれを欲しがるのか
「何を」自社のユニークな点で顧客へ魅力的に映るのか
「どのように」売っていくことで最大の受注が生まれるのか

残念ながら、こういった発想があまりございません。
他社の模倣だけではなく、差別化した自社の商品(強み)を訴求していくことこそが元請け集客を行っていくためには第一歩となります。

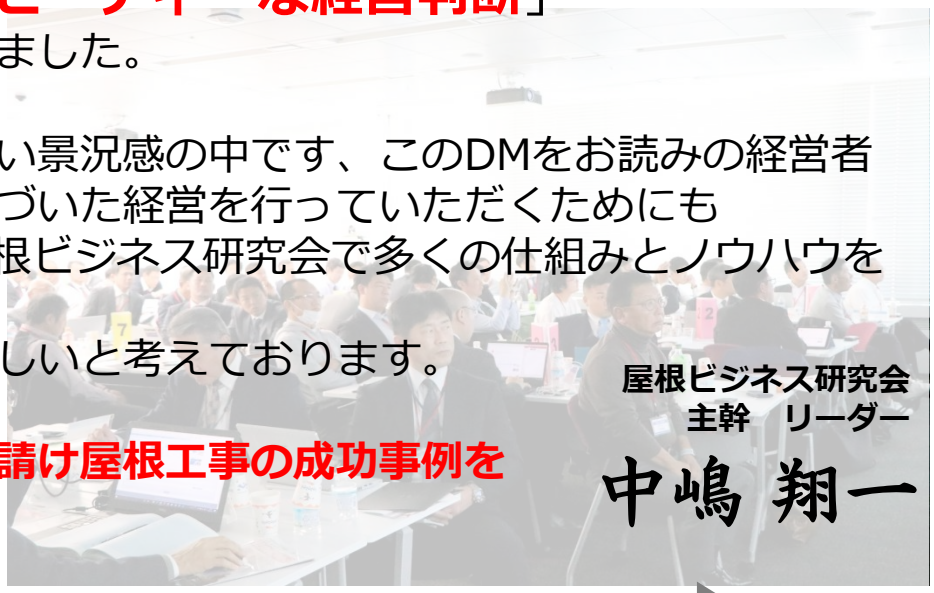
今回の研究会では、**石付き金属屋根のグローバルトップシェアメーカーである「ルーフタイルグループジャパン」**の森竹氏を特別ゲストとしてお呼びし、元請け屋根工事業を行っていくための第一歩である商品設計と、具体的な成功事例をご紹介いたします。

また、コロナ禍で業績が上がった企業の特徴として

「**経営者によるスピーディーな経営判断**」
を上げさせていただきました。

まだまだ油断を許さない景況感の中です、このDMをお読みの経営者様には正しい根拠に基づいた経営を行っていただくためにも
2月18日に開催する屋根ビジネス研究会で多くの仕組みとノウハウを仕入れて頂き、
会社の利益を上げて欲しいと考えております。

まずは次のページで元請け屋根工事の成功事例をご覧下さい！



屋根ビジネス研究会
主幹　リーダー
中嶋 翔一

屋根元請けの成功事例企業をチェック！

01

屋根カバー&葺き替え受注で月商6500万円を達成!?

高単価受注を生む
集客スキームもポイント

スミタイ SUMITAI

株式会社　住泰

代表取締役　千葉 猛 氏

■自己紹介

弊社は、栃木県宇都宮市で板金工事・瓦工事・防水工事の外装専門店を経営しております。2020年はコロナの影響を受けながらも屋根の受注強化を行った年で、10月は最高売り上げの6500万円を上げることができ、年商ベースも6億を目標に経営を行っております。

■住泰の集客ポイント

他社が簡単にマネできない商品設計と営業スキーム。客単価170万円を達成できる自社の「売れる仕組み」

ポイント①：バンバン売れる屋根の商品設計

ポイント②：屋根に特化した営業スキームの構築

屋根リフォーム専門店出店 立上げ2ヶ月目で93組の集客

チラシを使った即時業績アップ
ショールームの仕掛け

株式会社　金子ルーフ工業

代表取締役　金子 正勝 氏

■自己紹介

弊社は平成26年の設立以降、岩手県を中心に、東北地方の屋根リフォーム工事を中心に営んでおります。その中でも中心となっていたのが、震災後の復興工事です。
２０２０年には岩手県北上市に屋根リフォーム専門ショールームを出店し、初年度で１億円を目標に経営を行っております、

■金子ルーフ工業の集客ポイント

ショールームを軸としたチラシ×イベント集客での即時業績アップ

ポイント①

オープンイベントチラシ

ポイント②

イベントチラシ

ポイント③

屋根専門
ショールーム

ポイント④

認知度
獲得戦略

「瓦工事」を活かし 2拠点で3億円を達成！

屋根を集客するための
店舗作りがポイント

株式会社　ニムラ

代表取締役　二村 隆信 氏

■自己紹介

・平成11年11月1日に個人事業として屋根工事業を創業し、平成29年から屋根リフォーム事業に参入し、令和2年10月に3店舗目をオープンしました。
・昨季は元請け外装事業で年間売上3億円を達成し、今期は5億円を目指しています。

■ニムラの集客ポイント

・好立地かつ作りこんだこだわりのショールーム3店舗

好立地かつ作りこんだこだわりの ショールーム3店舗

長楽寺店

大町店

府中店

屋根材の展示

商談
スペース

POP

家模型

今回の特別ゲストをご紹介

ROOF TG
TILE GROUP

株式会社ルーフタイルグループジャパン

石付金属屋根材パイオニアのAHI ROOFING社とイコタイル社の融合により、2019年に設立。R＆D部門の強化を図り商品ラインアップとサービスを充実させる事により、市場のニーズに対応したグローバル供給体制を整えている。

株式会社ルーフタイルグループジャパン
営業統括本部　森竹 祐嗣氏

石付き金属屋根の
グローバルトップシェアメーカー

◆株式会社ルーフタイルグループジャパンは、
将来的に住宅着工数の減少や、自然災害による住宅
見込まれる日本市場において、新築市場のみならずリフォーム市場も
含め、シェア拡大を進めている屋根材メーカー

屋根製造の技術は多くの会社から評価されており、
株式会社LIXILの「T・ルーフクラッシック」「T・ルーフモダン」や、
新東株式会社「かわらS」などをOEMで製造している。

研究会当日は、株式会社ルーフタイルグループジャパン営業統括本部の森竹氏をお呼びし、これからニーズが増えてくる屋根材の特徴や、今後の屋根業界市場の変化をお話しして頂きます。

２０２１　今売れる屋根はこれだ！

差別化商品×元請け屋根工事

全国各地で成功事例続出、

思わず真似したくなる
成果を生む
経営ノウハウをお伝えします

株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
屋根ビジネスチーム リーダー
中嶋 翔一
Shoichi Nakashima

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございます。

株式会社 船井総合研究所リフォーム支援部
屋根ビジネスチーム　リーダーの中嶋翔一と申します。
現在、弊社では全国で屋根工事業を行っている会社のみなさまへ
「屋根リフォーム」を通じた業績アップのお手伝いをさせていただいております。

この屋根リフォーム事業の導入は今回ご紹介いたしました企業様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるパッケージとなっており、過去に失敗した事例もふまえて地域の特性に合わせた内容となっています。

研究会でご紹介するノウハウを利用することで、下請けがメインの屋根会社様が

「元請け屋根リフォーム工事の依頼」

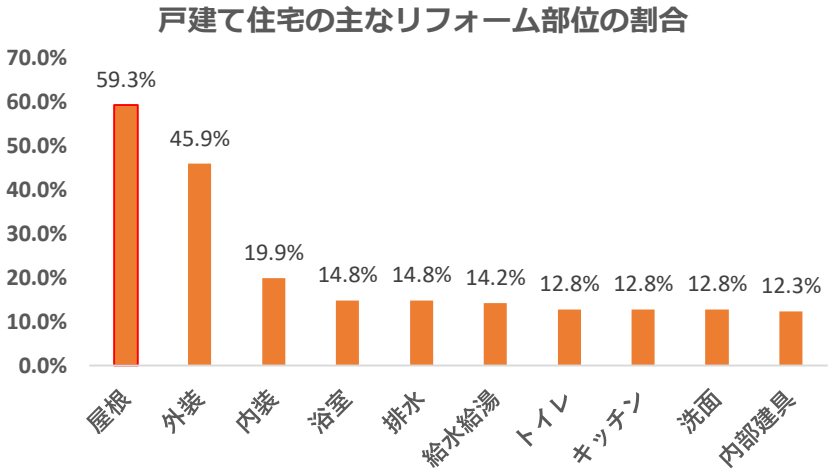
を飛躍的に増やされています。

次にご紹介しているものは、
今後の屋根リフォーム業界の展望です。
ご参考にしていただき、貴社の今後の経営判断材料にしていただければ幸いです。

データで見る
今度の屋根リフォーム市場の動向

まず、リフォーム市場において
屋根リフォームのシェアは
どれくらいあるのでしょうか

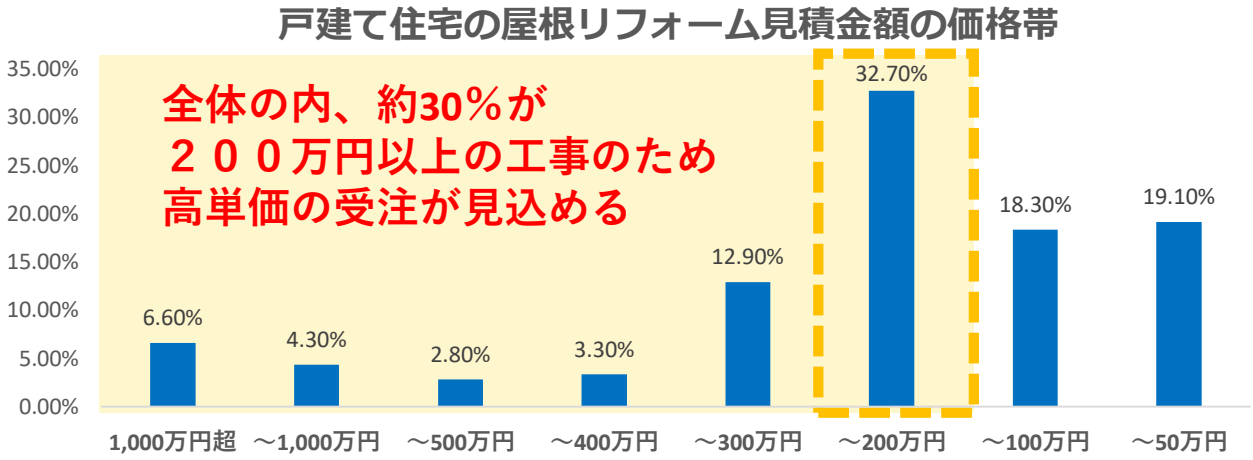
右の図は、住宅リフォームに
おいて、部位別に集計した、
シェアでございます。



(出展：日本屋根経済新聞「第1662号」(住宅リフォーム・紛争処理センター住宅相談統計年報2020))

このデータから、リフォーム部位の内、**屋根は59.3%と最も高く、2番目に多い外壁45.9%よりも高い値で需要があることが分かります。**

では、屋根リフォーム工事はどれだけの単価が見込めるのでしょうか？
これも、データをみると
100万円～200万円の見積金額が、全体のうち32.7%と最も多く、
２００万円以上の工事が約30%ということから、
高単価の受注が生みやすく、業績をアップさせていくことが可能です。

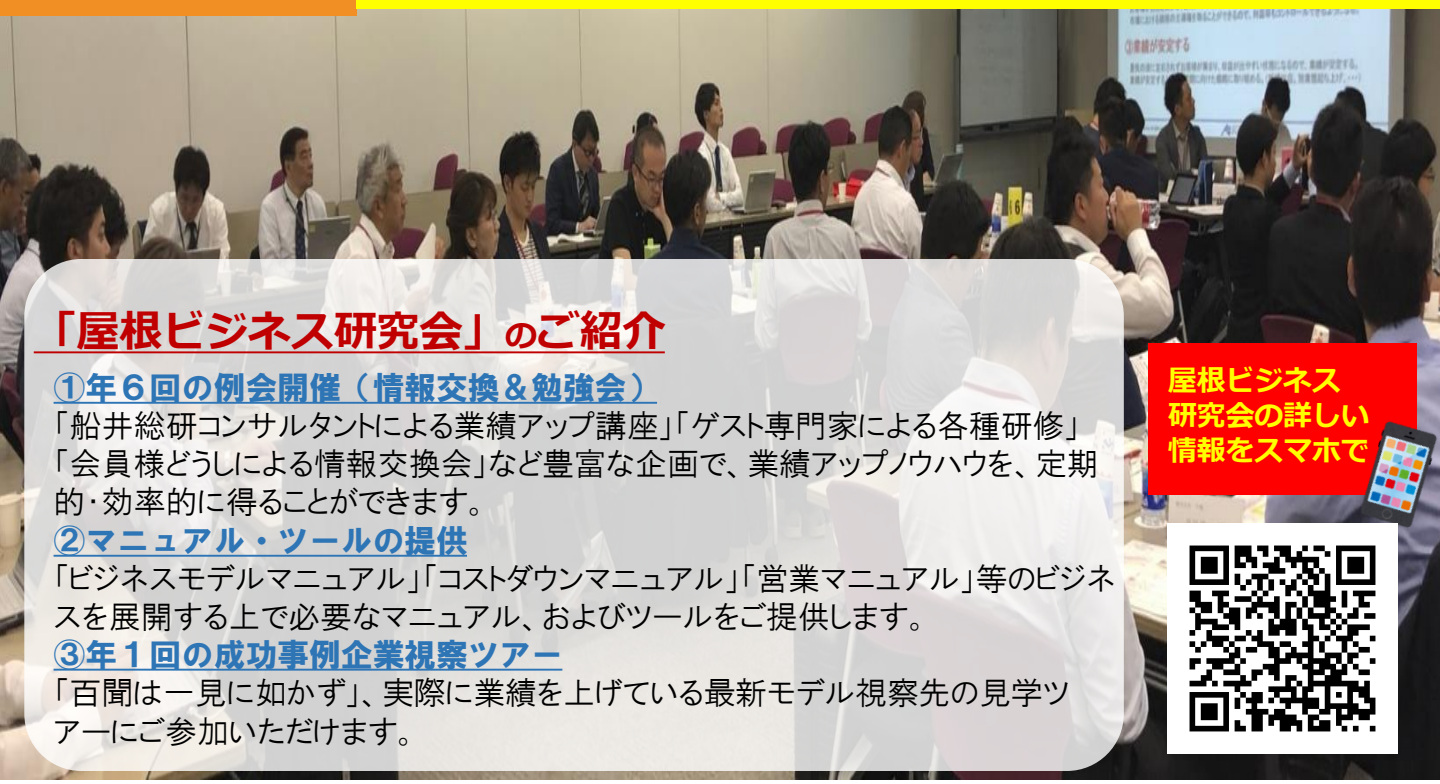


(出展：日本屋根経済新聞「第1662号」(住宅リフォーム・紛争処理センター住宅相談統計年報2020))

元請け屋根リフォームにご興味のある方に

先着10社
無料招待
受付中

屋根ビジネス研究会説明会
（屋根工事事業を営む経営者のための研究会）
お試し参加のご案内



「屋根ビジネス研究会」のご紹介

①年６回の例会開催（情報交換＆勉強会）
「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的･効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供
「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年１回の成功事例企業視察ツアー
「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

屋根ビジネス
研究会の詳しい
情報をスマホで

まずは
お試し
参加！

2021年2月18日(木)ZOOM開催例会は
無料でお試し参加ができます！

※例会のテーマは事情により変更になる場合があり、ご了承下さい

【当日スケジュール】

10：30～12：00	**AM講座**	屋根会社成功事例＆ビジネスモデル説明会
13：00～14：00	**船井総研講座**	差別化商品の設計方法
14：15～15：15	**ゲスト講演**	顧客が屋根リフォームに求める価値とは
15：30～16：20	**事例交換会**	全国の屋根会社様の事例を知ることができます
16：20～16：30	**諸連絡**	

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、
ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

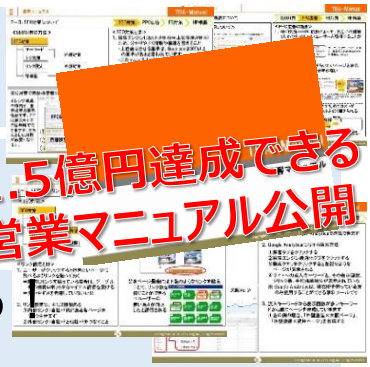
月30件以上の見積を提出する集客術

ポイント1 毎月**集客**が**15件以上**
生み出す屋根専門**スマホ**サイト

ポイント2 閑散月でも**20組集める**屋根**イベント**

ポイント3 1件あたり**5万円以下**で**集客**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

相見積5社でも60%受注できる営業マニュアル



ポイント1 激戦区でも勝てる**成約率60%**！
魔法の**アプローチブック**を大公開

ポイント2 **職人**でも**即戦力**が可能
1週間で覚えられる営業マニュアル

ポイント3 **値下げナシ＋高単価工事**が受注できる
来店ランクアップクロージング！

外注しても粗利40%で儲かる！高単価商品

ポイント1 **屋根カバー・屋根葺き替えが**
バンバン売れる商品設計をドドンと公開

ポイント2 足場・屋根材・人工のコストをコントロール
粗利40%以上の原価表大公開

ポイント3 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ
高単価商品の売り方、見積書大公開

屋根ビジネス研究会説明会

お試し参加　日時・会場のご案内

日時：2021年2月18日（木）10：30～16：30（ZOOMへのご入室 10：00より）
会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

● 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、下記へご連絡ください。
●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日（土・日・祝除く）前の17時迄にお電話にて上記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お申し込みの流れ

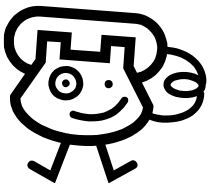
①お申し込みシートにご記入

下のお申し込み用紙にご記入ください。

②FAXでお申し込み

24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者よりお電話かメールにてご連絡いたします。

④当日ログインください！

ログイン開始　10:00より

FAXお申込用紙【屋根ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNo.K058815/S069317

TEL:06-6232-0188　(平日9:30～17:30)
お申込に関するお問い合わせ　：滝 小百合(たき さゆり)
内容に関するお問い合わせ　：中嶋 翔一(なかしま しょういち)

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商	億円	社員数	人	

※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
※**既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございます**ので、あらかじめご了承くださいませ。
※本講座はオンラインでの受講となっております。 諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス　総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ウェブ申し込みはこちらから

検

ダイレクトメールの発送を希望しません □

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX：06-6232-0207（24時間対応）／滝 小百合(タキ サユリ)宛
※FAXお申込み締切2021月2日14日まで