

オンライン  
開催

参加無料

2021年 **8/26** (木) 10:30~16:30  
(ログイン開始 10:00より)

屋根工事・板金工事・瓦工事業を営む経営者様へ

# 戸建て向け 元請け屋根ビジネス

100年続く持続的成長企業を目指して



年商3億円▶

**12億円へ成長**

月間50件のオーナー集客がある  
大規模修繕事業を語る

株式会社 アローペイント

代表取締役 染矢 正行 氏

大規模修繕  
ビジネス

屋根  
ビジネス

オープンで**50組**を集める  
老舗瓦会社が屋根事業の  
元請け成功の秘訣を大公開

日本いぶし瓦 株式会社

専務取締役 野々村 将任 氏

塗装  
ビジネス

住宅塗装で

**6店舗14億円を突破**

塗装業界のグレートカンパニーが  
今後の展開を大公開

株式会社 郡山塗装

代表取締役 佐藤 隆 氏

未来の外装業界を引っ張る経営者が集結

# INNOVATION COMPANY

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。

明日のグレートカンパニーを創る  
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

屋根ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. K058815/S072138

WEB開催 2021年8月26日(木) 10:30~16:30(ログイン開始 10:00より)

主催: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

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30 FAX.06-6232-0194 24時間  
対応

お申込みに関するお問い合わせ: 滝 小百合 (タキ サユリ) 内容に関するお問い合わせ: 中嶋 翔一 (ナカシマ ショウイチ)

WEBページからも  
セミナー情報をご覧いただけます。



WEBから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。) → 072138 🔍

# 「100年続く屋根会社」を目指して

～急成長企業から学ぶ持続的成長の秘訣～

## 安定して成長を続ける会社は 何が違うのか？

皆様、こんにちは。船井総研の中嶋と申します。  
令和に入ってから早3年が経とうとしております。  
そんな中で屋根業界では大きな変化がありました。

- 「新型コロナウイルス感染拡大に伴う新築着工棟数の減少」
- 「千葉県や福島県を襲った台風、地震などの自然災害」
- 「ウッドショックによる元請け工務店の苦戦」
- 「鋼板系屋根材の値上がり」
- 「新築の瓦屋根のガイドライン工法の義務化」
- 「国からの事業再構築補助金という企業への特別措置」

新型コロナウイルスの感染拡大においては  
ワクチンの接種も始まり混乱は収まってくるように感じてお  
りますが、屋根業界においてはこれからが巻き返しであると  
感じております。

「会社の業績をV字回復させたい」「元請けに取り組みたい」  
と思われる会社様には、ぜひ本冊子の読了をお勧めしま  
す。

また、屋根工事業者様以外にも、**業績が急成長している2社様**  
にもゲスト講師としてご登壇頂きます。取り組み事例と成功  
事例を知っていただき、皆様の会社経営のお役に立てれば  
と思います。

屋根ビジネス研究会 主幹  
リーダー

中嶋 翔一

# 屋根業界の時流と未来

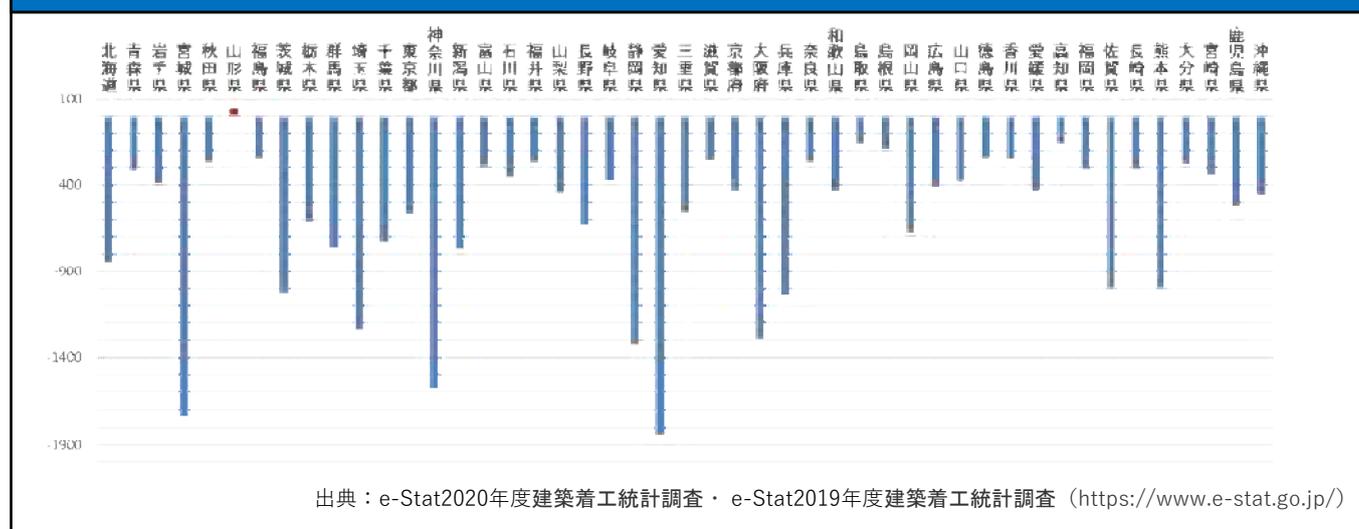
## ～新築着工棟数の推移から見る未来予測～

下記のグラフは全国の新築着工棟数の2019年度の棟数と2020年度の棟数との比較です。

これからも分かるように全国的に新築の着工棟数が減っており、最近ではローコスト住宅や、陸屋根の新築住宅といった屋根がない住宅の建設が多くあります。

しかしながら、**屋根業界の受注数減少は、新型コロナウイルス感染拡大・ウッドショックによる一時的なものではありません。**

### 全国の新築着工棟数2019年度(1-9)と2020年度(1-9)の比較



船井総研ではこれを人口減少によるいずれ待っていた未来であると定義付けし、人口減少・高齢化社会に適用するためにも屋根業界の元請けリフォーム事業への参入は最適解であると考えております。

今回は屋根工事会社様の起死回生の一手として、日本いぶし瓦株式会社様の事例を踏まえて講座内容をお伝えできればと思います。

日本いぶし瓦株式会社成功事例企業をチェック！

元請け屋根リフォームビジネスモデル成功事例企業  
**創業100年の日本いぶし瓦株式会社**の取組を大公開！



創業100年の老舗瓦企業  
**日本いぶし瓦株式会社**  
1921年に野々村製瓦として瓦製造を開始。1986年に製造と販売を分離。工事会社として日本いぶし瓦有限会社を設立。現在では戸建て住宅向け元請け屋根リフォーム業にも参入し、業績を向上させている。

◆ **下請け工事の売上が9割だったうちの会社が、たった1年で年商1.4億円の事業になる**  
とは思っていませんでした

**元請け屋根工事への参入を決意**

「このままでは経営が成り立たなくなる」  
本当に悩んでいました。新築着工棟数の減少・ウッドショックによる下請け受注件数が減っており、強い危機感を覚えていました。

**単月46件/月の自社集客**

現在はチラシ・WEB・ショールームの自社反響を中心として集客に取り組んでいます。しかし「本当に来るのか？」そんな不安もありました。しかし、現在では単月で46件集客できる月もあり、想定以上の集客になっています。



ゲスト  
講師

**日本いぶし瓦株式会社  
専務取締役 野々村将任氏**

屋根ビジネス研究会

# 講座の一部ご紹介

Point  
1

元請け屋根事業本格参入初年度1.5億円を売り上げた  
**屋根専門ショールームの仕掛けとは**

屋根専門ショールーム内にちりばめられた仕掛けを一挙公開！顧客の購買意欲を高める展示物やレイアウトを学んでいただけます！

ショールームを持つ目的は大きく、集客力アップと営業力アップにあります。地域に根差した信頼できる屋根リフォーム専門店としての地位を確立するために考えられた出店ノウハウや、相見積りに負けず屋根を受注していくための購買意欲を高める仕掛けを公開！



日本いぶし瓦株式会社様のゲスト講座では、集客の柱となる屋根専門ショールームの出店立地・販促企画ノウハウや、定番販促による集客数アップをする仕掛けを学んでいただけます。

「屋根顧客の集客」に専念し、2020年10月に店舗をグランドオープンしました。まだオープン後1年も経過しておりませんが、今では1店舗で5月は40件/月・6月は34件/月の集客に成功しています。



屋根ビジネス研究会

# 講座の一部ご紹介

Point  
2

BtoC営業を一切やったことが無くても・・・

## 営業未経験者でも売れる仕組み作り

売れている営業マンが話している  
内容をそのまま話す。

だからBtoC営業や屋根未経験者でも売れる！

雨漏りを防ぐために

日本いぶし瓦株式会社

自然災害からお住まいを守るために

日本いぶし瓦株式会社

### 失敗しない屋根リフォームを するために読む本

日本いぶし瓦株式会社

20年・30年と経過するごとに、劣化していきます。  
台風や大型台風が地域を襲った時の損害は計り知れ

台風21号では多くの被害があり、地域の住宅の多く  
2019年に関東圏内を襲った台風19号による住  
この時は多くのリフォーム会社が対応してしま  
、工事をするまでに長い日数がかかりました。そ  
う、**するのは遅すぎる**のです。お身体と同じように、お  
があります。



れませんが、お家のメンテナンスをしない  
には様々な原因があります。その中に、  
ま雨漏りしてしまうと、なかなか原因を見  
化してしまい、屋根が倒壊する恐れも  
いのです。**既に雨漏りが起こっている**  
いない場合でも、**雨漏りする前に対策**



木材の劣化

日本いぶし瓦株式会社様使用 屋根営業アプローチブック

集客に成功しても営業を行い契約しなければいけません。そこで活躍したのが、アプローチブックと呼ばれる営業ツールです。「人によってトークや売り方が違う」ではダメなので、誰でも同じように話して、売れるようになるツールの整備が必要です。

ホームページ集客・屋根リフォーム営業・利益率アップ

## その他の成功事例は研究会で！

【成功事例】公共メインの塗装会社が**住宅塗装事業**へ参入！  
株式会社郡山塗装様の**“革新的”**な取り組み事例を大公開！

住宅塗装参入7年で売上14億円突破！

## 株式会社郡山塗装

7年前から住宅塗装事業に参入し、現在では福島県内に4店舗、栃木県内に2店舗を構え、多店舗経営をしている業界注目の企業の1社である。



郡山店



福島店



いわき店



那須塩原店



白河店



宇都宮店

ゲスト  
講師



福島県郡山市  
株式会社郡山塗装  
代表取締役 佐藤 隆氏

住宅塗装から**大規模修繕専門店**へ業態転換  
業界内で先進企業と言われる

## 株式会社アローペイント様の成功事例

を大公開！

ゲスト  
講師



大規模修繕専門店へ業態転換し、  
売上3億円から**12億円**へ

同社は元々住宅塗装をメインに事業展開をしていましたが、3億円前後で売上に悩んでおりました。そこで**大規模修繕専門店への業態転換**をすることで、3億円前後だった売上が一気に10億円を超えることができました。

平均単価**1,000万円**の  
工事を**月50件**集客

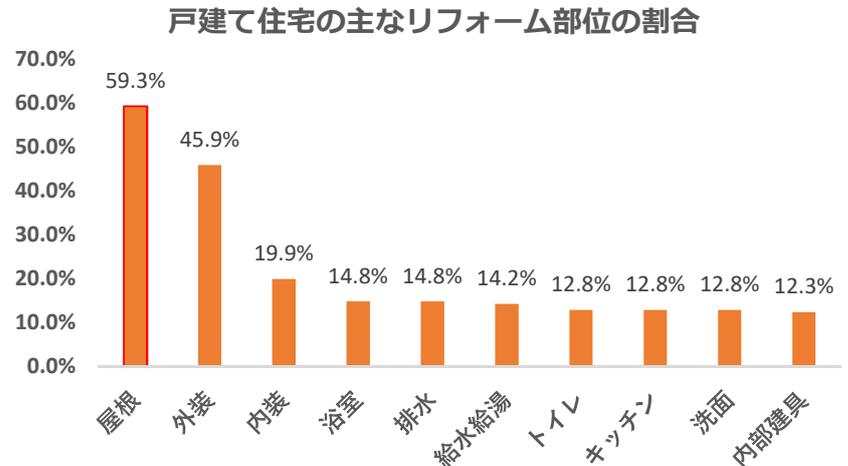
株式会社アローペイント  
代表取締役 染矢 正行氏

**セミナー集客**に取り組み、1度で15名のオーナーが参加。「これはいける」と感じ、セミナー集客を軸にしたマーケティングに取り組み続けていらっしゃいます。

# 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。



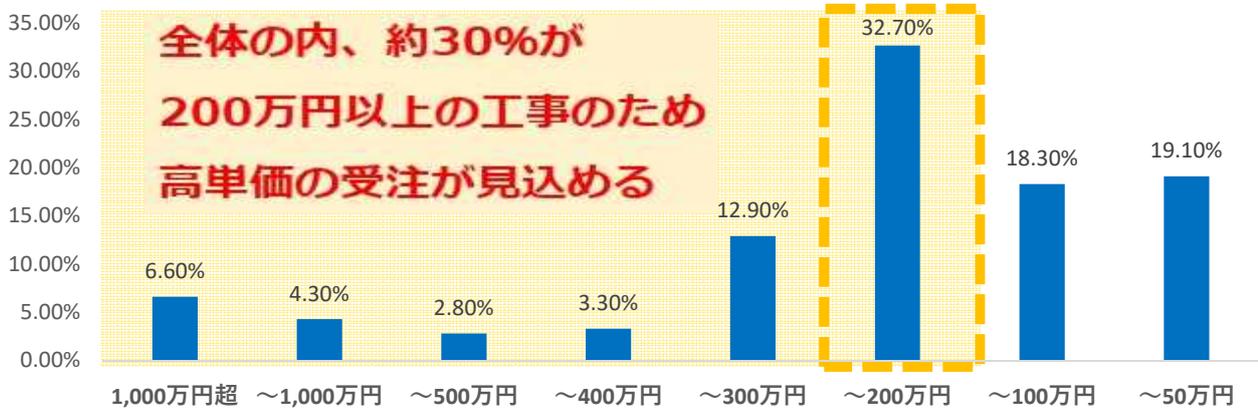
(出展：日本屋根経済新聞「第1662号」(住宅リフォーム・紛争処理センター住宅相談統計年報2020))

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。**

戸建て住宅の屋根リフォーム見積金額の価格帯



(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

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**集客

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リング！

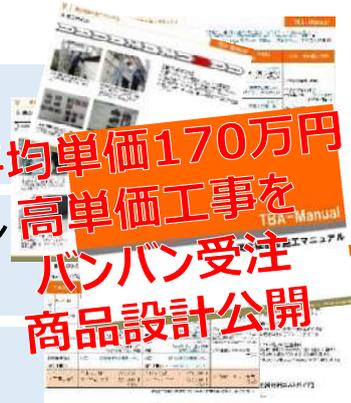
1.5億円達成できる  
営業マニュアル公開

## 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ント公開 **平均単価170万円**

ポイント2 足場・屋根材・人工のコストをコントロール **高単価工事を**  
**粗利40%以上**の原価表大公開 **バンバン受注**

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 **商品設計公開**



# 屋根ビジネス研究会会員企業マップ

2021年7月現在 会員数30社

## 北海道・東北地方

岩手県 株式会社金子ルーフ工業  
宮城県 株式会社鬼澤塗装店  
福島県 株式会社カノウヤ

## 関東地方

群馬県 有限会社大栄総業  
埼玉県 株式会社テラハウス  
埼玉県 株式会社ARISE  
埼玉県 株式会社清嶋工務店  
栃木県 株式会社住泰  
茨城県 株式会社プラチナコーティング  
神奈川県 ヤマテック株式会社  
千葉県 安房住宅設備機器有限会社

## 北陸・中部地方

長野県 株式会社ダイソー  
岐阜県 日本いぶし瓦株式会社  
福井県 柴田商事株式会社  
三重県 情熱リノベーション株式会社  
愛知県 株式会社山花工芸  
愛知県 山本瓦工業株式会社  
愛知県 株式会社坪井利三郎商店  
愛知県 株式会社吉田塗装店  
静岡県 株式会社なごみ美創  
静岡県 株式会社掛川スズキ塗装

## 近畿地方

大阪府 雅工房  
兵庫県 株式会社ヒラヤマ  
滋賀県 株式会社ジェイプラス  
京都府 まるかさ株式会社

## 中国地方

広島県 株式会社ニムラ

## 九州地方

宮崎県 有限会社延岡瓦工業  
長崎県 共栄住建株式会社  
鹿児島県 エスケーハウス株式会社  
鹿児島県 環境開発株式会社



## 全国で成功事例が続出！研究会にご参加いただくメリット

### 01 事例の数

毎回事例企業の講座があり、最新事例を知ることができる。

### 02 ツールの数

ショールームや営業関連のツールが無料で使い放題！

### 03 活発な情報交換

全国の屋根工事会社様と経営における情報交換ができる。

### 04 特別な屋根材

粗利率50%を出せる。会員様限定のプライベート屋根材の使用。

### 05 専門家の個別サポート

屋根業界×経営に特化したコンサルタントが個別にサポート。

### 06 師と友づくり

屋根会社経営の目標と、共に励む友が必ず見つかる。

そして、屋根業界の地域一番店を目指す！！

# 屋根工事業×元請けで 成功企業が全国各地で続出中！

## 栃木県宇都宮市 株式会社住泰

板金工事を得意とする会社が  
2年で年商5億円を達成



代表取締役  
千葉 猛氏

本格的に元請け屋根工事業に参入し、早いもので3年が経ちましたが、**現状は2店舗で年商5億円**まで業績をのぼすことができました。屋根は競合が少なく、相見積りが多い宇都宮でも、有効な差別化になると考えております。



## 広島県広島市 株式会社ニムラ

得意の“瓦”を活かして  
初年度から年間売上1.6億円を達成



代表取締役  
二村 隆信氏

元々は瓦を中心とした職人会社でしたが、2017年10月より屋根・外壁リフォーム業態に取り組み始めました。初年度から1.6億円・粗利40%を達成し、現在は年商2億円の規模に成長しております。2020年には**3店舗目も出店**しました。元請け屋根工事業は今後も成長すると確信しています。



## 岐阜県岐阜市 日本いぶし瓦株式会社

屋根リフォーム専門店  
オープンで月商1,800万円受注



専務取締役  
野々村 将任氏

岐阜市に屋根リフォーム専門ショールームをOPENしました。オープン初月から、まさか1,800万円も受注できるとは思いませんでした。業界的にも「屋根リフォーム専門店」は無く本当に来るのか？不安でしたが、取り組んで良かったと本当に思っています。



無料招待  
受付中

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

コロナ禍でも  
大注目！

## 「屋根ビジネス研究会」のご紹介

### ①年5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8月26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ます、ご了承下さい

## 【当日スケジュール】

- 10:30~12:00 屋根ビジネス研究会説明会・ガイダンス
- 13:00~14:00 大規模修繕ビジネス ゲスト講演
- 14:00~15:00 屋根ビジネス ゲスト講演
- 15:00~16:00 塗装ビジネス ゲスト講演
- 16:00~16:30 まとめ講座、次回の案内

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。

# 屋根ビジネス研究会説明会 8月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

## お試し参加 日時・会場のご案内

**日時：2021年8月26日（木）10：30～16：30（ログイン開始10：00～）**  
**会場：Zoomにてオンライン開催 お申込期限：2021年8月22日（日）**

- 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時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 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。

## お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



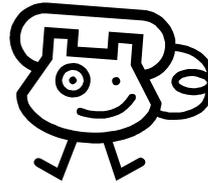
下のお申し込み用紙  
にご記入ください。

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当日ご参加ください！



当日、10:30までにWEB会場  
へお越しください！

FAXお申込用紙【屋根ビジネス研究会説明会】			TEL:06-6232-0188（平日9:30～17:30）担当/滝 小百合(タキ サユリ)	
お問い合わせNo. K058815 /S072138				
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		社員数		
		億円	人	

- ※1社2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。

**【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弊社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。（ご案内に代表者様宛にお送りすることがあります）法令で定められている場合は、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覧ください。
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のみして事前に調査した上で契約したダイレクトメール発送代行

4. 会社に発送データとして預託することがございます。
  5. 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費の発送等ができません。お手続きができない場合がございます。
  6. 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）TEL:06-6232-0188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 TEL:03-6212-2921

**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: 06-6232-0194 (24時間対応) / 滝[タキ]宛**