

粗利率 **48%!?**

開催日時 2021年 **6月17日** 木

ご参加 **無料**

超高収益 元請け

屋根工事

の秘密を

完工粗利率

**48%の
高粗利受注!**

集客の7割を占める
WEBの秘訣!

元請け屋根工事のみで
年間1.5億円
売るポイント!

特別ゲスト講師

情熱リノベーション株式会社

代表取締役 **小河 光司氏**

契約率向上のための
**Youtube
マル秘活用術!**

集客の
キーワードは
雨漏りだ!

大公開!

屋根を材工別で
発注するための
業者間連携手法!

5分で完結!元請け屋根工事で業績が伸びる理由を大公開!!

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. S072139/K058815

TEL.06-6232-0188

平日

9:30~17:30

お申し込み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 (なかしましゅういち)

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

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。) → **072139**

号外!! 屋根業界注目の業績アップ事例

～屋根の元請けだけで1.5億!?粗利率48%の屋根会社～

超高収益化する屋根工事会社が続出!? 屋根工事会社の経営を公開 元請けするためのノウハウが見つかる

皆様、こんにちは船井総研の中嶋と申します。
全国の屋根工事会社様の経営のサポートをさせて頂いておりますが、その中で粗利率48%と、驚異的な収益性を持つ会社様がいらっしやいます。

屋根工事業界というと、

「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」

「消費税の10%増税による景気変動」

「ウッドショックによる新築の減少・高騰」

「法人向け事業(BtoB)の売上の減少」

「BtoCの元請けを取りたいけどやり方がわからない」

といった様に、

新築の下請けを行っている屋根会社様を中心に売り上げの減少や、粗利高が減少されているのではないのでしょうか。

本冊子は、

そんな「今はしんどい時期だか、まだまだ伸ばしたい」と考えて頂いている屋根工事会社様に向けたものです。

本冊子の読了後には全国の勢いのある屋根工事会社様の取り組みを知っていただけるかと思えます。

では、屋根工事業界で粗利率48%と驚異的な収益性持つ屋根工事会社が何を行っているのでしょうか。

屋根ビジネス研究会
主幹 リーダー

中嶋 翔一

屋根リフォーム事業の現状と未来

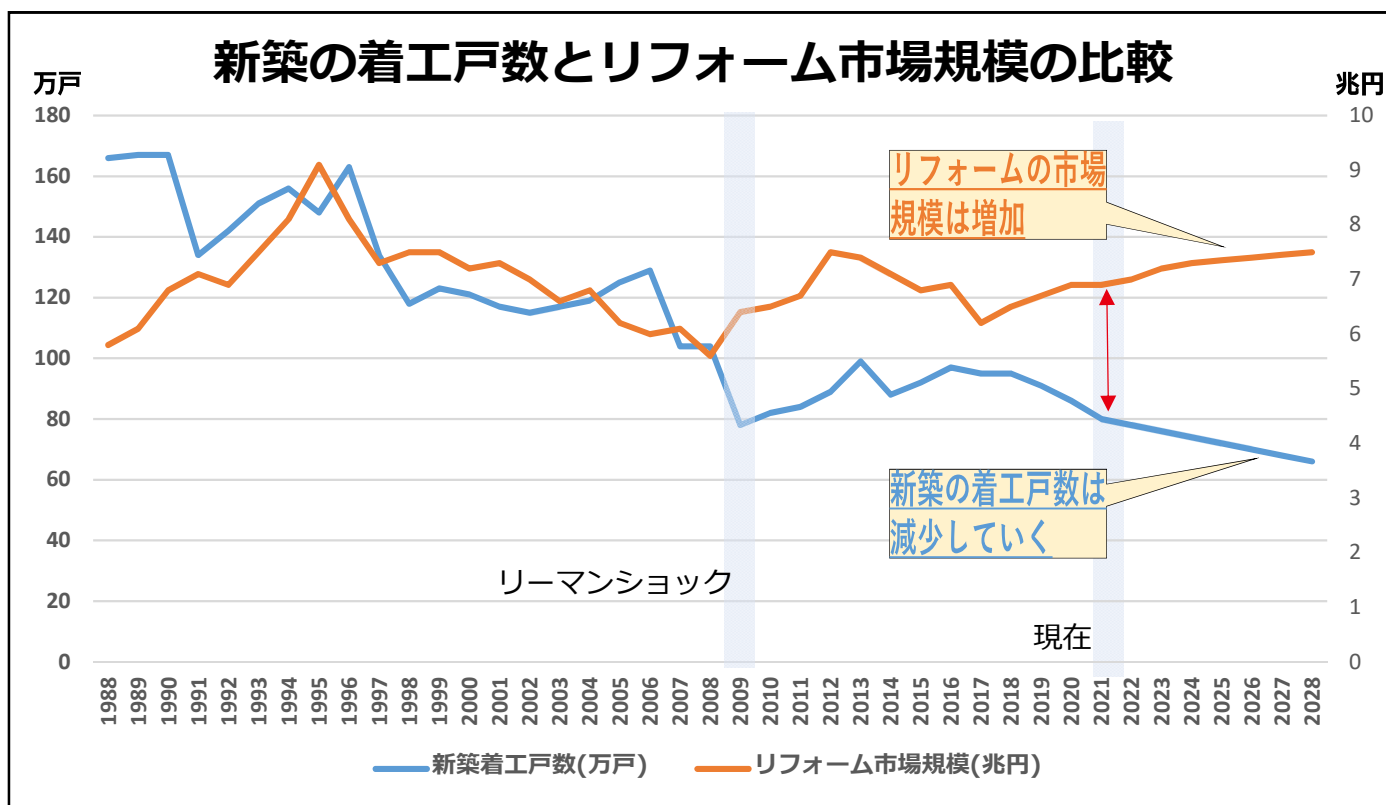
～新築の下請から屋根リフォーム事業参入～

収益性が高く、業績の上がっている屋根工事会社に取り組んでいること。それは屋根リフォーム事業への参入です。

下記のグラフは今後の新築の市場規模とリフォームの市場規模の比較です。

これからも分かるように新築の市場規模が減っており、逆にそれに比例するようにリフォームの市場規模が徐々に大きくなってきております。

日本の人口動態を見ても、今後若い層が増える見込みはなく、比例して新築が建つ数はどんどん少なく、単価もどんどん安くなってきます。



つまり、屋根リフォーム事業への参入が業績を上げるポイントであるということです。では全国でいち早く屋根リフォーム事業を行っている会社の事例を見ていきましょう！

ゲスト企業の取り組みをチェック！

屋根ビジネス研究会 特別ゲスト

講座のご紹介



ゲスト
講師

三重県 津市

情熱リノベーション株式会社

代表取締役 小河 光司氏

三重の瓦店で修業後、新築の屋根や外壁の下請工事を行う会社として独立。法人化後は雨漏り修理専門店として元請けを開始。業界でも今まで取り組みが少なかったHP・SNS・YouTubeといったWEB上でのマーケティングに取り組むことにより屋根リフォームの元請け化に成功。雨漏り修理専門店として100年続く会社を創り続けていく事を目標している。



地域密着の屋根工事専門店

元請けで毎月40件以上の問い合わせを獲得

元請けマーケティング手法



ラジオFM三重へ出演することで、屋根リフォームのターゲット層への認知を拡大

三重県久居に構える本社店舗があることによる安心感も集客数増加のポイント



**情熱リノベーション
株式会社**

屋根ビジネス研究会 特別ゲスト

講座のご紹介



最新事例

高収益と元請けの秘訣

屋根専門HPによる問い合わせ獲得方法

HPで集客をしたことがない方でも
分かりやすく集客方法を解説
事例企業が行っているWEB施策をご紹介

三重県津市の雨漏り・屋根リフォーム専門店。完全自社施工とトリプル保証で大事な家をお守りします。

お問合せ・ご相談は今すぐお客様専用ダイヤルまで!
☎ 0120-246-194
(受付: 8時 ~ 20時 土日祝日対応)
「ホームページを見たのですが…」とお電話下さい。
24時間・365日受付お問い合わせフォームはこちら

情熱リノベーション
家を元気にする会社
雨漏りは状況に応じた適切・丁寧な専門施工でないと再発します!
「また雨漏りするんじゃないか…」というみなさまの不安を解消致します。

ホーム | 初めの方へ | サービス詳細 | お客様の声/事例 | 会社案内 | 情熱ブログ | 無料診断実施中

止まらない雨漏りはない!
瓦の割れ
天井のシミ
最短30分で駆けつけます!
※津市内近郊の場合
3つの無料診断
1 しっかり屋根点検
2 ドローンで全体把握
3 実務調査で原因特定
お見積り無料診断
0120-246-194
電話対応時間 受付: 8時~20時
ホームページを見たとお電話下さい。
お気軽にお問い合わせ下さい!
メールでのお問い合わせはこちら

情熱リノベーション様では、元請け集客の7割がHPを使用したWEBマーケティングになっている。また、HPの使用方法は集客だけではなく営業の契約率を高めるためのツールとしても活用!

情熱リノベーション様のHPは例えるならば24時間休まず働く営業マン。多くのお客様に会社のことを知ってもらうための仕掛けと、思わず屋根工事を依頼したくなるようなこだわりのマーケティング方法をゲスト講師からお伝えをしていただきます。

屋根ビジネス研究会 特別ゲスト

講座のご紹介



最新
事例

ココが分かれ目！

成果の出るHPのポイントとは!?

近年、屋根工事会社の元請け化の流れから、下請けの会社でもHPを持っているケースが多くなりました。しかしながらHPがあっても「問い合わせが来ない」と思っている方も多いはず。



情熱リノベーション様の場合は、WEB広告を駆使していることはもちろん、アナログの広告と、SNSといった様々な媒体からの流入をすべてHPに集約。そうすることによりお客様に「わかりやすく、問い合わせしやすい」マーケティングを確立している。

「WEBは分からない」という方こそ知ってほしい！

元請けが成功する秘訣を大公開

最新
事例

高単価商材販売&粗利率48%とれる

セールスシステム！

情熱リノベーション様は高単価の屋根工事の受注を得意としているために、業界ではまだまだ取り組みの少ない数多くの施策を行っている

①親近感を沸かせる自己紹介ツール

戸建ての営業で重要なことは、営業マンとしてのパーソナリティをしっかりと覚えてもらうこと！情熱リノベーション様がいかに顧客と関係性を構築しているのか、実際の事例を公開して頂きます。

②契約率60%を出す動画見積

「相見積で負けてしまう」「契約率が上がらない」といった問題に対して、情熱リノベーション様では動画を活用した見積もりの提出で解決をしている！どのようなスキームで見積を提出しているのか業界でも珍しい取り組みを公開

③粗利率UPさせる営業の教育方法

粗利率アップや経費削減をするための営業の育成を得意とする情熱リノベーション様。こういったマインドを営業に持ってもらう必要があるのか、小河社長自ら取り組みをお話しして頂きます。

今まで元請けの営業をしたことがない方におススメ

詳しい事例は研究会で！

屋根の元請けだけで1.5億!粗利率48%の屋根会社 元請け屋根リフォーム事業

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、

屋根リフォーム専門店の出店により業績アップされている会社様の事例です。

ご参考にしていただき、貴社の今後の経営判断材料にさせていただければ幸いです

元請け屋根リフォーム成功事例

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。



岩手県北上市 株式会社金子ルーフ工業

屋根の元請けで
単月2,500万円を受注



代表取締役
金子 正勝氏

東北大震災の復興工事を中心に屋根工事を手掛けておりましたが、年々受注高が減っていることに危機感を感じ、屋根の元請け事業を開始、オープンイベントでは77組のお客様に会場頂き、今月も先月も2,000万円を超えるほどの工事の依頼を頂いております。



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

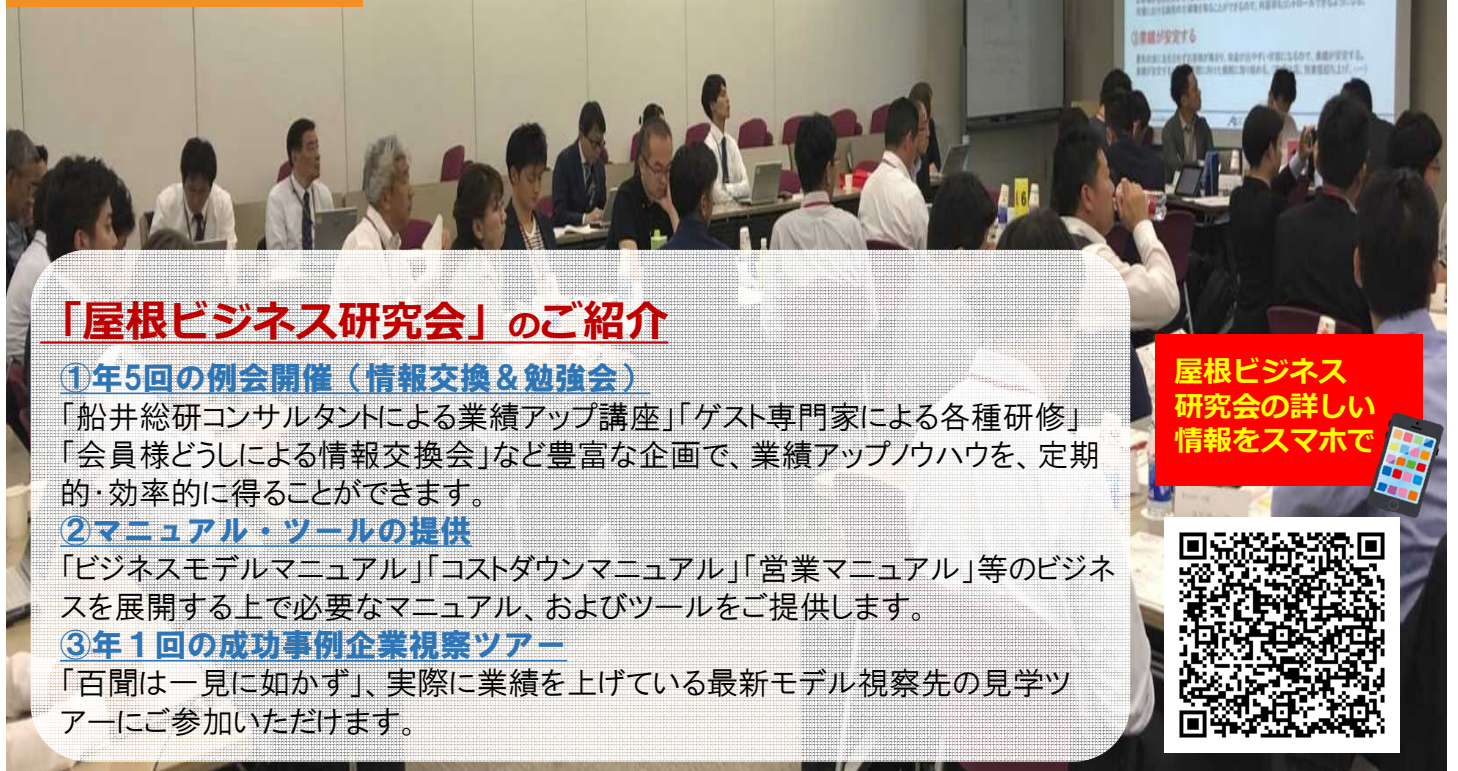
岐阜市に屋根リフォーム専門ショールームをOPENしました。オープン初月から、まさか1,800万円も受注できるとは思いませんでした。業界的にも「屋根リフォーム専門店」は無く本当に来るのか？不安ではありましたが、取り組んで良かったと本当に思っています。



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6月17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 AM講座	屋根ビジネス研究会説明会
13:00~14:00 船井総研講座	屋根会社特化元請けマーケティング方法
14:15~15:15 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
15:30~16:20 ゲスト講座	戸建て屋根リフォームで1.5億円を作る方法
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。

屋根ビジネス研究会 会員様MAP

北海道・東北地方

岩手県 金子ルーフ工業
宮城県 鬼澤塗装店

関東地方

福島県 カノウヤ
栃木県 住泰
茨城県 プラチナコーティング
神奈川県 ヤマテック
千葉県 安房住宅設備機器

北陸・中部地方

岐阜県 日本いぶし瓦
愛知県 山本瓦工業
愛知県 山花工芸
愛知県 坪井利三郎商店
愛知県 サンライト
福井県 柴田商事
静岡県 掛川スズキ塗装
静岡県 なごみ美創
長野県 ダイソー

近畿地方

大阪府 雅工房
兵庫県 ヒラヤマ
滋賀県 ジェイプラス

中国地方

広島県 ニムラ

九州地方

長崎県 共栄住建
宮崎県 延岡瓦工業
宮崎県 エスケーハウス
鹿児島県 環境開発



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ます。

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！！

会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

月30件以上の見積依頼がくる集客術

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**

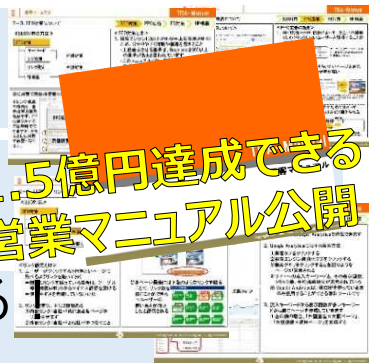
相見積5社でも**60%**受注できる営業マニュアル

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ドン公開

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 研究会入会企業特典！**粗利率50%**を
たたき出す**特別屋根材**の取り扱いライセンス

平均単価**170万円**
高単価工事を
バンバン受注
商品設計公開



屋根ビジネス研究会説明会 6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6月17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



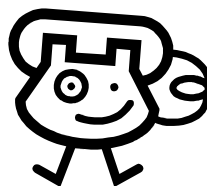
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

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. S072139		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		社員数	
	億円		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（TEL:06-6204-4666）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(TEL:03-6212-2924)

ウェブ申し込みは
こちらから



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 小百合(たき さゆり)宛
※FAXお申込み締切2021年6月13日まで