

BtoB仕事激減で苦しんでいた老舗屋根工事会社が
たった1年で黒字事業に転換させた秘訣

2022年 1月25日(火)・27日(木)・29日(土)
2月3日(木)
オンライン開催
各日13:00~18:30
(ログイン開始12:30~)

屋根工事業 瓦工事業 板金工事業 の経営者必見!

屋根工事元請け化 業績V字回復 新規参入レポート2022



取り組んでから
約1年が
経ちましたが、
本当に
やってよかったと
思っています。

日本いぶし瓦 株式会社
代表取締役

野々村 将任氏

BtoCを制する者が屋根を制する時代へ

初年度から年商1.5億円

BtoC営業経験者0でも問題なし

驚異の高粗利率41%モデル

超短期間起ち上げ期間2ヶ月

今すぐ
最新事例・ノウハウをチェック!

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

屋根工事業向け業績V字回復セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo. S079019

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。) → 079019

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。



下請け屋根工事業から元請けに参入し、

初年度年商1.5億円売れた秘訣

◆ 下請け工事の**売上が9割だった**うちの会社が、
起ち上げ初年度から**年商1.5億円受注できる**
とは思いませんでした

Special Interview



日本いぶし瓦株式会社
代表取締役 野々村将任氏

弊社は2020年9月、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。不安のある中オー
プンしましたが・・・まさか**起ち上
げ初年度から1.5億円も受注でき
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」を謳っ
ている店は少なく、本当に来るの
か？と思っていましたが、**やってよ
かった**と本当に思っています。

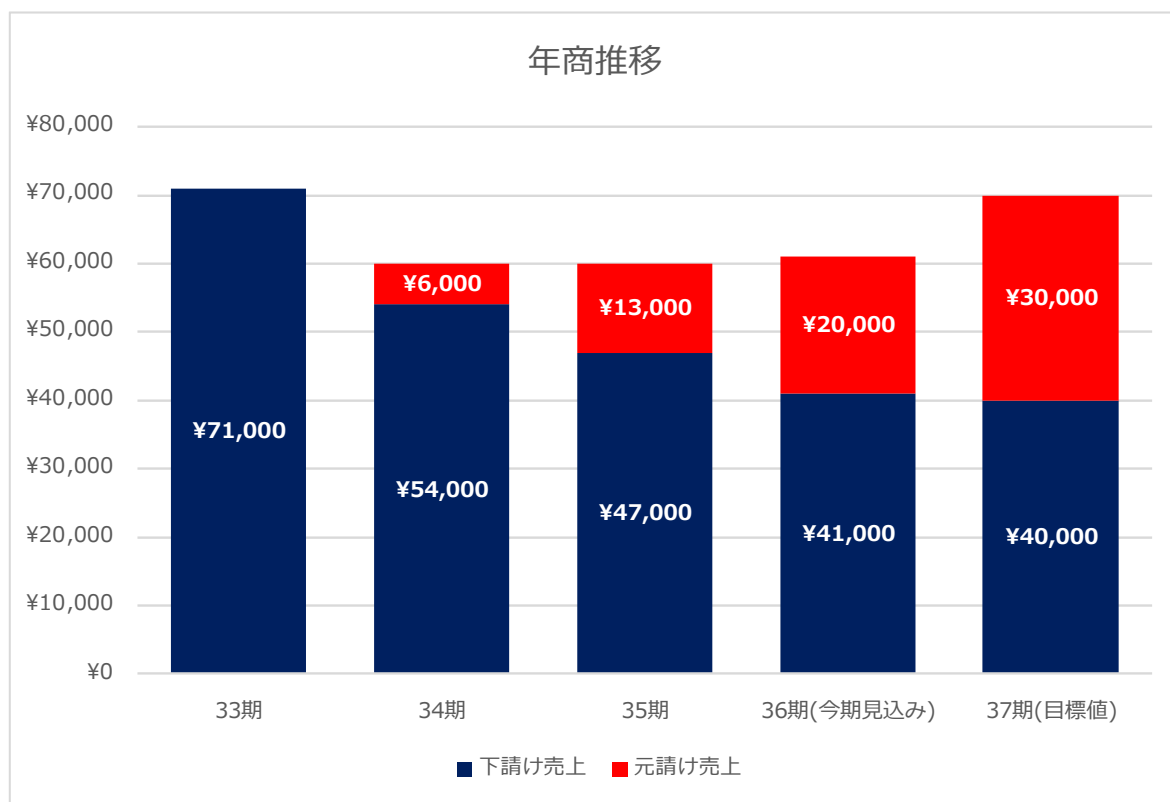
◆「このままでは経営が成り立たなくなる」 本当に悩んでいました。

1921年の創業後、瓦の製造や販売・
施工を行ってきました。瓦工事自体の需
要は多くあり、順調に受注を進めていく
ことができました。しかし、人口減少に
よる新築着工棟数の減少と、



新型コロナウイルス感染拡大によるコロナショックにより、BtoB
の下請け工事が40%ダウンしてしまったのです。

元々「戸建て向けの元請けには参入したい」と考えておりました。
しかし、下請けの発注価格も年々下落しており、「このままでは下
請けの売上がリーマンショック時より落ちてしまう・・・」と考
え、屋根工事の元請け本格参入に取り組みました。いい意味で、コロ
ナに後押ししてもらったのです。



◆元請け屋根工事参入のための決意と行動

とはいえ「元請けに参入する！」と決断したはいいものの、なにをしていいかわかりませんでした。業界に成功事例がなかったからです。そんな中、外部のコンサルタントとも相談しながら試行錯誤し、四苦八苦しながらも少しずつ成果が出てきました。そうするとやるべきことが少しずつ明確になってきて、3つの目標を立てました。

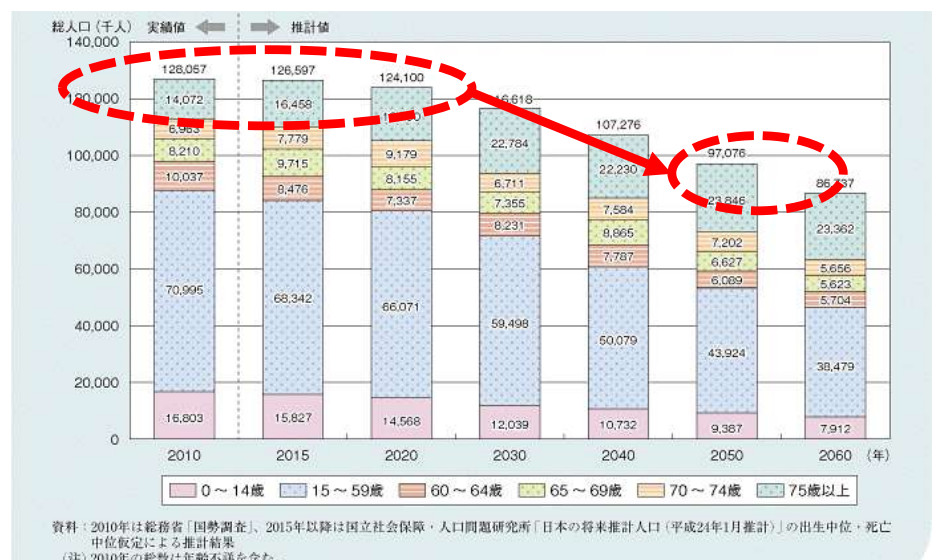
目標①： BtoB下請けと同じくらいのBtoC売上を上げる

目標②： 屋根工事専門ショールームの出店

目標③： 営業未経験者でも売れるようになる仕組み作り

◆目標①： BtoB下請けと同じくらいのBtoC売上を上げる

前述の通り、業界内のBtoB下請け工事は減り続けています。そして、人口は減少の一途を辿っており、**まだまだ市場が縮小**することが予測されました。このまま現状維持を続ければ、会社が存続できなくなると感じていました。まずは、元請けのBtoC売上を**3年以内**にBtoBと同じくらいの規模にしようと考えました。



◆目標②：屋根工事専門ショールームの出店

まずは屋根工事専門ショールームの出店を行いました。なぜショールームを出店したのか、という理由は3つあります。

(1)競合が少ない

“屋根専門店”として出店していたり、本格的に元請けに取り組んでいる企業は少なく、相見積もりに当たったとしても、勝てる自信がありました。これは岐阜だけでなく、全国的に見てもまだまだ屋根専門店は少ないと思います。



(2)自社職人の施工力を活かせる

瓦職人だけで30組いる上、自社職人の中に大工・板金・二級建築士も在籍しており、施工力には自信がありました。



(3)“岐阜の屋根を守る”というミッション

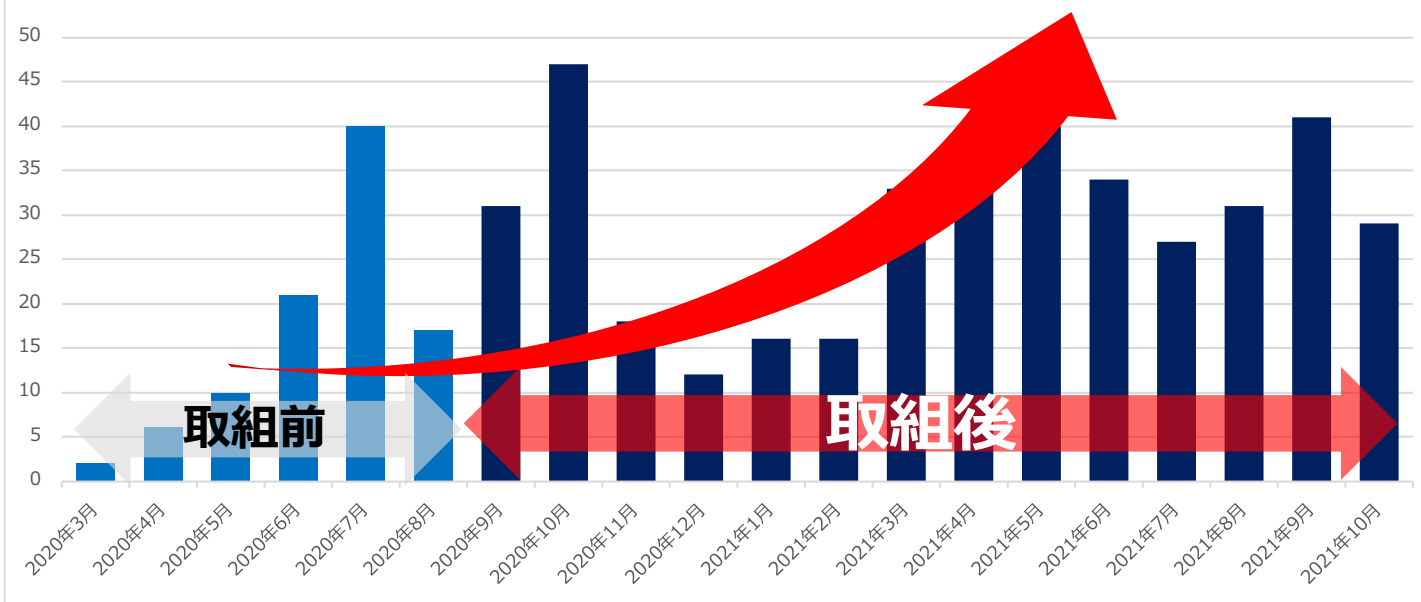
日本いぶし瓦のミッションは“岐阜の屋根を守る”です。地域の皆さまに良質な屋根工事をお届けすべく、元請けとして地域の住宅に高品質な屋根工事を提供できるようになっていきたくったからです。



会社を存続させるため、社員のため、全員が主体的に動く会社に変革していくために出店を行うという決断を行いました。

実際、元請け集客に取り組んだ出店後は単月の集客数が40件を超える月も出てきており、屋根カバー・葺き替えでこんなにも安定して集客できるとは夢にも思っておらず、**元請け事業の手ごたえを感じていました。**

元請け反響件数推移



◆目標③：営業未経験者でも売れる仕組み作り

そして、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。

雨漏りを防ぐために

日本いぶし瓦株式会社

実際に屋根の劣化を目にすると気が付かずに済みますが、お家のメンテナンスをしないままにすると、雨漏りなどの被害が発生する可能性があります。その中でも、屋根が劣化すると、お家の寿命が短縮されます。また、雨漏りによって、お家の内部が腐食する恐れがあります。雨漏り防止のために、屋根の劣化を防ぐことが大切です。

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

日本いぶし瓦様使用
屋根営業アプローチブック

この**営業ツールをお客様にプレゼンするだけで契約できるという仕組み作り**に取り組みました。未経験者でも育つように売れる環境を整備し、知識を持てるようにしてあげることが大切かと思います。

◆会社がまだまだ成長する未来が見える！ シェア率26%・売上3.2億円を作るために

日本いぶし瓦では、岐阜市・各務原市・山県市・本巣市という60万人の商圈に絞り込んでいます。それは、**この地域の中でダントツ一番店を目指し、他社が落とせない本丸エリア**を作るためです。3代目となる先代の父はいつも「**社会に役立つことが大切。社会に役立つ会社でないと、社会から抹殺される**」と話をしていました。高い施工品質を保っている弊社が地域の皆さまに屋根工事を



お届けすることで、地域の屋根を守れると感じています。

そして、**既存の下請け事業に元請け事業を付加する**ことで、会社の存続のため、従業員のためになっていくと確信しております。不況にあっても、生き残る会社であり続けるため、地域一番店を目指していきたいと思います。

「**“岐阜の屋根を守る”企業でありたい。将来、未曾有の台風や地震が来て甚大な被害があったとして、**
“岐阜のこのエリアだけは屋根は大丈夫だった”となったときに、**このエリアは日本いぶし瓦があったから大丈夫**そう思われるような工事をしたい。

自主的に働ける環境を作り、皆が切磋琢磨できる環境を作りたい。だからこそ、**屋根の地域一番店になりたい。**」

日本いぶし瓦株式会社 4代目 代表取締役 野々村将任



Dr. Tetsuya Kato is a male with short dark hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling and standing against a white background.

◆元請け屋根工事で業績を伸ばす3つのポイント

元請けであれば利益率も自社でコントロールすることができます。粗
利率40%・営業利益10%を出せる集客・営業モデルを構築するべく、
自社の商品ラインナップの品ぞろえ・販促を整備する必要があります。

[illegible]

その②

未経験者でもカバーと葺き替えが売れる

仕組みを作る

戸建て向け屋根営業に秀でた人材など、この日本全国に何名いらっしゃるのでしょうか。**未経験者でも3ヶ月以内に売れる営業プロセス・ツールを整備し、売れる仕組みを整える**ことが必要です。

営業全体フロー



未経験者育成の営業プロセス

その③

経営者が元請け参入の覚悟を持つ

少し抽象的な内容にはなりますが**経営者が本気で元請けに参入するという覚悟を持つ**ことです。数はまだ少ないものの、**既に戸建て向け元請け屋根工事で成功している会社は全国に数多くあります**。事業において、まずはベンチマーク先を見つけ、その成功している要因をルール化することが必要です。

決断を起こせる経営者様が少ないからこそ、この業界には元請けに本格的に取り組んでいる屋根工事業者が少ないのかと思います。

日本いぶし瓦様は「会社を永続するために元請け屋根工事という事業の柱を創る」と経営者が決断し、行動に移しました。この決断が、日本いぶし瓦様の会社の未来を変革しています。



レポートをお読みいただいた経営者様への特別なご案内

新築住宅着工棟数・コロナショック下でも安定して受注が可能



日本いし瓦株式会社
代表取締役 野々村将任氏

屋根工事業 元請け化セミナー

屋根工事業元請け参入に最短期間で成功する方法を大公開！
業界の現状から具体的ノウハウまでたった1日に凝縮！

オンライン
開催

2022年
1月25日(火) 13:00～16:30
1月27日(木) 13:00～16:30
1月29日(土) 13:00～16:30
2月3日(木) 13:00～16:30

下記の項目に **1つでも当てはまる方にオススメ** のセミナーです。

- ☑ 下請け中心だが、戸建て向け反響型の屋根リフォームで業績を伸ばしたい
- ☑ 屋根工事をチラシ・WEBで集客したいが、成果の出るやり方が分からない
- ☑ 屋根専門ショールームの出店方法や、ショールームの中身の仕掛けを知りたい
- ☑ 屋根修理案件が多く発生しているが、カバー・葺き替えを多く受注していきたい
- ☑ 屋根カバー葺き替えなどの高単価工事を、契約率60%で受注する秘密を知りたい

セミナーで学ぶことができる内容(一部)

1. 屋根リフォーム専門店とは
2. 屋根工事業界の市場変化
3. 屋根工事案件の集客方法とは
4. WEBで20件/月集客する方法
5. 当たるチラシ3つの法則とは
6. 契約率60%の営業手法とは
7. イベント集客で押さえる項目
8. 早期参入企業の成功事例
9. 粗利40%の事業モデルとは
10. 屋根専門ショールームの作り方
11. 地域一番店を目指す方法
12. 使用ツールをすべて公開
13. 相見積しない差別化方法
14. OB顧客を繋ぎとめる方法
15. 3.2億円を達成するロードマップ
16. 屋根業界の時流予測

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
年商8億円を達成



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4年が経ちましたが、**現状は3店舗で年商8億円**まで業績をのばすことができました。屋根は競合が少なく、相見積り多めの宇都宮でも、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し、オープンイベントでは77組のお客様に会場いただき、単月で2,000万円を超えるほどの工事の依頼をいただくことがあります。



三重県津市 情熱リノベーション株式会社

屋根元請けで年商1.5億円
粗利率は驚異の48%



代表取締役
小河 光司氏

高校を卒業して18歳の時に地元の瓦店に就職した事をきっかけに職人の世界へ。資格取得をきっかけに、勤めていた会社を辞め独立。こだわりのホームページによるWEB集客を強みに、7期目となる前期は年商約1.5億円で着地。粗利率は45%~48%となっている。



講座

第1講座

13:00

〜

13:50

ゲスト講師

第2講座

14:00

〜

14:50

第3講座

15:00

〜

15:50

第4講座

16:00

〜

16:30

セミナー内容

3年で年商2.7億円を達成する元請け屋根リフォームビジネスモデル

ポイント① なぜ今、屋根リフォームがこんなにも売れるのか？

ポイント② 「チラシ・WEB・ショールーム」を活用した集客方法

ポイント③ 1店舗で地域一番店で2.7億を達成する方法とは

(株)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



元請け屋根リフォームで初年度1.5億円を達成した3つのポイントを解説

ポイント① 日本いぶし瓦が元請け屋根工事業に参入した理由

ポイント② オープン1か月目から月商1800万円を達成した方法

ポイント③ 90組以上を集客したオープンイベントの方法とは

日本いぶし瓦 株式会社

岐阜県で創業100年の歴史があり、岐阜県の屋根工事施工実績10万件以上、岐阜県No.1の実績を持つ「日本いぶし瓦株式会社」。地域密着で屋根リフォーム専門店を営んでおり、近年は、責任施工と確かな技術で地域の皆様より信頼を得て、元請けで戸建て住宅の屋根のリフォームや、一般家屋の屋根工事業に参入している。

代表取締役

野々村 将任氏



1拠点40件/月を集客する最新事例・ノウハウ大公開

ポイント① 先行マーケットである塗装業界からとらえる時流予測

ポイント② 屋根工事業者が元請け化に取り組むべき理由とは

ポイント③ 屋根業界の経営者様が決断すべきこととは

(株)船井総合研究所
リフォーム支援部
屋根ビジネスチーム



まとめ講座

これまでの講座内容を自社に落とし込み、業績を伸ばすためになにをすればいいか？事業参入のポイントを解説します。

(株)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



開催要項

開催要件

オンライン開催

第1日程

2022年1月25日(火)

第3日程

2022年1月29日(土)

第2日程

2022年1月27日(木)

第4日程

2022年2月3日(木)

開催時間：13:00～16:30 ログイン開始：12:30より

本講座はオンライン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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000円**)/1名様

会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800円**)/1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額での振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までに振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FunaiメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申し込みにも適用となります。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局

E-mail:

seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

WEBで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申し込みくださいませ。

船井総研 屋根専門店



屋根工事業を営む経営者様へ

初めまして。株式会社 船井総合研究所の中嶋翔一（ナカシマショウイチ）と申します。
突然ですが、ご紹介したいセミナーがあり、DM を送付させていただきました。

それは、「**屋根工事業向け業績V字回復セミナー**」です。成功企業である日本いぶし瓦株式会社様のノウハウや、「屋根リフォームの元請け集客を加速させるショールーム」についてお話いたします。

このセミナーは、今回のみの限定開催となっております。
今回は弊社が厳選させていただいた、当 DM をお送りしている企業の経営者様・経営幹部様を限定でご案内させていただきます。

【屋根業界における動向と今後についての対策】も大公開させていただきますので、お忙しいとは思いますが、ぜひご参加いただければ幸いです。

文章で伝える事が難しいですが、実際の写真等は同封の DM でも公開しておりますので、ぜひご覧になっていただければと思います。

【日時①】 2022 年 1 月 25 日（火）13:00～16:30

【日時②】 2022 年 1 月 27 日（木）13:00～16:30

【日時③】 2022 年 1 月 29 日（土）13:00～16:30

【日時④】 2022 年 2 月 3 日（木）13:00～16:30

【開催】 ZOOM を使ったオンライン開催

【料金】 一般価格：税抜 10,000 円（税込 11,000 円）、会員価格：税抜 8,000 円（税込 8,800 円）

*お座席がなくなり次第受付終了となります。ご了承ください。

【お申込み方法】 同封の申込用紙記載の QR コードよりお気軽にお申込みください！

船井総研セミナー事務局

E-mail：seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせ NO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

屋根工事業向け業績V字回復セミナー

お問い合わせNo. S079019

開催要項

オンラインにてご参加

◆第一日程 2022年 1月25日(火)

お申込期限:1月21日(金)

◆第二日程 2022年 1月27日(木)

お申込期限:1月23日(日)

◆第三日程 2022年 1月29日(土)

お申込期限:1月25日(火)

◆第四日程 2022年 2月 3日(木)

お申込期限:1月30日(日)

開始

終了

※ご都合のよろしいご日程でお申し込みください

13:00 ▶ 16:30 (ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン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。

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格

税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

または、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. 079019を入力、検索ください。



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

船井総研セミナー事務局横田 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:横田 ●内容に関するお問合せ:中嶋

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

【年末年始休業のお知らせ】2021年12月28日(火)正午~2022年1月5日(水)まで

※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。

※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。

※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

お申込みはこちらのQRコードからお願いいたします

2022年 1月25日(火)
お申込期限:1月21日(金)

2022年 1月27日(木)
お申込期限:1月23日(日)

2022年 1月29日(土)
お申込期限:1月25日(火)

2022年 2月 3日(木)
お申込期限:1月30日(日)

オンライン開催

