

最新
事例

屋根工事会社の経営者様に受講していただきたい経営・教育セミナー

営業未経験・業界未経験者が

防災をキーワードに

屋根リフォームで

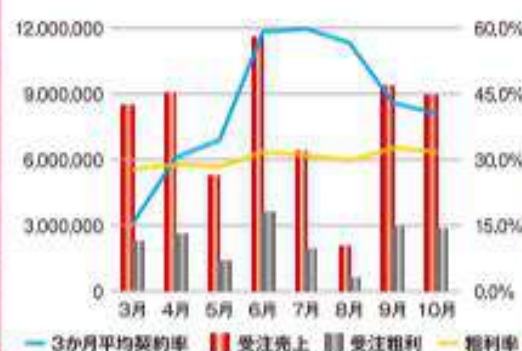
なぜ初年度で1億円売れたのか

未経験営業マンの育成方法とは
地方でも成功する元請け集客事例

営業利益10%越え!?

営業担当は女性!?

安房住宅 株式会社様の平均売上推移グラフ



当社は下記のような方にお役に立てるセミナーです。

- ☒ 未経験社員の雇用と活躍をさせていきたい
- ☒ 屋根工事の受注が減少している
- ☒ 屋根工事の粗利率が減少している
- ☒ 競合会社との相見額が多く競合がいないマーケットを探している

ゲスト講師

安房住宅 株式会社
代表取締役
川名 展弘氏

ゲスト講師

安房住宅 株式会社
中村 美由紀氏

会場開催

株式会社 船井総合研究所
五反田オフィス

2022年2月15日(火) 開催時間 10:30~16:30 (受付開始 10:00~)

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるウェブ開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございましたら必ずご確認ください。

主催



明日のサステナブルな未来を創る

Funai Soken

2022年2月度屋根ビジネス研究会・説明会 お問い合わせNo.K058815/S083258

TEL.03-6212-2931

FAX.06-6232-0194

株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス 〒154-8527 東京都品川区西五反田6-12-1 (旧 五反田駅、西口より徒歩15分) お申込みに関するお問合せ: 足立 梨紗(あたしりさ) 内容に関するお問合せ: 伊藤 達己(いとう はるき)

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。→ 083258

本レポートをひらいて いただいた方に

本レポートをひらいていただいた方に感謝を申し上げます。

また、このレポートをお開きになった方は、

「新人の教育・未経験の育成方法が分からない」

そんなお悩みを抱えているのではないのでしょうか？

皆様、こんにちは株式会社船井総研の伊藤遥己と申します。
屋根工事業界を専門として、日々業績アップのサポートを行
う身として、2022年の屋根工事業界を下記の様に予想します。

■リフォーム市場拡大により、リフォーム市場は好調、新築
住宅市場はさらに市場縮小

■インボイス制度を控え、さらなる職人不足に

■採用出来ない・育成できない会社の増加

■屋根リフォームの元請け化に参入する会社の増加

特に、人材の問題(採用・育成)に関しては即時で改善をす
ることが難しいので、課題を感じている方は即急に改善を行っ
ていかなければなりません。

「どのように育成を行えばよいか分からない」

と思われる方もいらっしゃるかもしれません。

ご安心ください、

今回ご紹介するセミナーはでは初年度で未経験にも関わらず、
元請け屋根リフォーム営業で、売上1億円・粗利35%を出す
ことが出来た、安房住宅株式会社様の代表取締役川名展弘氏
と、実際に営業担当である、中村美由紀氏をゲストにお呼び
し、直接質問をして頂けるお時間を設けております。

ゲスト企業紹介

ゲスト 講師



安房住宅株式会社
代表取締役
川名 展弘氏

安房住宅 株式会社様

防災ニーズを取り込み

人口17万人でも初年度1億円

弊社は、商圏人口17万人の南房総で、地域密着で水回りリフォームの専門店を行う会社です。しかしながら近年、客単価の減少に悩みを抱えており、屋根リフォーム事業への参入を致しました。集客初月から屋根の受注を800万円生むことができ、今では毎月400～500万円の粗利を確保することが可能になっています。地域密着で恒久的に永続する企業を目指して今後も経営を行って参ります。



安房住宅株式会社
中村 美由紀氏

今回のセミナーの見どころ

1. 未経験営業の育成方法
2. 売れる営業ツールを一挙公開
3. 客単価150万円！反響率1/6,000の集客チラシを大公開
4. 実際に営業を担当した中村様とのパネルディスカッション&質疑応答

皆様のご参加をお待ちしております！

営業・屋根の未経験者でも問題なし！

元請屋根リフォーム営業の極意

全国各地で成功事例続出？！

「経験者がいないとダメ」
「元請けは売れない」
まさか、そう思っていないませんか？



株式会社 船井総合研究所
リフォーム支援部
DXコンストラクショングループ
マネージャー 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 マネージャー

屋根ビジネス研究会主催者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。

今回ご紹介いたしました安房住宅株式会社様をはじめ、全国の企業様の成功事例をもとに成功できるビジネスモデルとなっており、**成功事例企業様がなぜ伸びているのか？**を徹底してルール化しております。

そこで、屋根ビジネス研究会で挙げさせて頂いている3つのキーワードは

★★脱下請け★★ ★★脱低粗利★★ ★★脱職人不足★★

です。

今回は**脱低粗利のための高収益・人材不足解消のための未経験者活用**をテーマとして挙げさせて頂いております。

今回のみの特別開催となります。**今後、同様の企画を行うことはございません**のでぜひこの機会にご参加頂ければと思います。

全国の成功事例をご紹介！

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

元板金職人の社長が
4年で年商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。**現状は3店舗で年商8億円**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、相見積り多量の宇都宮でも、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

屋根の元請けで年間
個人売上1.4億円受注



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ました。また、年間個人売上1.4億円をあげることができ、営業に自身もつきました。



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
オープンで初年度1.6億円受注



代表取締役
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。オープン初年度から、まさか1.6億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」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。



広島県広島市 株式会社ニムラ



代表取締役
二村 隆信氏

元“瓦職人”の強みを活かし、 広島市内に4店舗展開

弊社は、広島県広島市内に屋根リフォーム専門道を4店舗構えており、地域密着で経営を行っております。元々瓦職人であった経歴と強みを活かし、他社と差別化を図ることで粗利率40%を達成できるビジネスにしております。今後も、年商30億円に向けて、日々経営にはげんでおります。



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

屋根元請けで年商1.5億円 粗利率は驚異の48%

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。独立後10年目となる平成26年に法人を設立。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。



その他、屋根ビジネス研究会会員様

参加者の声

成功している屋根工事会社のショールームを見て、質問できることはどんなセミナーよりも参考になります。



実際に元請けで営業している姿を見ることができ貴重な機会でした。資料も実践的で明日から使える内容でした。



ホームページ集客も分かりやすく解説があり良かったです。



頑張っている屋根屋さんの事例を聞いて良かったです。



職人不足に対する様々な経営者の考えを知ることが出来た。



屋根ビジネス研究会会員企業マップ

2021年 12月 現在 会員数33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
埼玉県 日本建装株式会社
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 安房住宅株式会社

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 株式会社掛川外装
静岡県 株式会社掛川スズキ塗装

近畿地方

大阪府 雅工房
大阪府 関西リペイント株式会社
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

福岡県 株式会社オークマ
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！！

AM講座
10:30
～
11:30

業績の伸びるBtoC向け元請け屋根ビジネスモデル概要

ポイント①：1店舗年商2.7億円を売り上げる屋根ビジネスモデル
ポイント②：未経験者でも3ヶ月以内に売れるようになる即戦力モデル
ポイント③：ゼロ参入でも問題なし！月30件集客する集客ノウハウ



リフォーム支援部
マネージャー
中嶋 翔一

PM講座
13:00
～
14:00

業績の伸びるBtoC向け元請け屋根ビジネスモデル概要

屋根リフォーム事業において重要な集客と営業の手法を理論と事例を交えてご説明させていただきます。また安房住宅株式会社様が導入した営業システムをこのセミナーに限定して公開をさせていただきます。



リフォーム支援部
チーフコンサルタント
伊藤 遥己

特別ゲスト
講座
14:15
～
16:30

営業未経験者でも問題なし！初年度1億円売り上げる育成ノウハウ

なぜ安房住宅株式会社 中村氏は屋根・営業共に未経験者ながら初年度から1億円・粗利35%を出すことができたのか？未経験者育成のノウハウとそのマニュアルを公開いたします。



安房住宅株式会社
代表取締役
川名 展弘氏



安房住宅株式会社
中村 美由紀氏

開催要項

お問い合わせNo. K058815/S083258

開催
要件

開催日：2022年2月15日(火)

受付開始
10:00より

開始

10:30▶▶▶ 16:30

終了

※お申し込み期限
2022年2月11日(金)

※上記お時間でご参加頂けない方向けに、9:00～10:00・10:00～11:00開催の別日程もご用意しております

お申込み
方法

下記QRコード、若しくは同封のお申込用紙(FAX)でお申込みください。お申し込み内容はWEB上でご確認いただけます。また、過去に屋根ビジネス研究会に無料お試し参加をしたことのある会社様はAM講座しかご参加いただけません。

2月度屋根ビジネス研究会は

無料でお試しご参加いただけます。

QRコードより今すぐお申し込みください！

お問い合わせ先

お申込に関するお問い合わせ：足立 梨紗(あだち りさ)

TEL 03-6212-2931

(平日9:30～17:30)

WEBでお申し込み

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



2022年2月度屋根ビジネス研究会・説明会

2022年2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：2022年2月15日（火）10：30～16：30（受付開始 10：00～）

会場：株式会社 船井総合研究所五反田オフィス

〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1（「JR五反田駅」西口徒歩15分）

- 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時迄にお電話にて下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

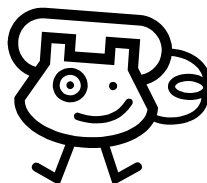
- ①お申し込みシートにご記入
- ②FAXでお申し込み
- ③弊社からご連絡
- ④ご来場ください



下のお申し込み用紙
にご記入ください。



24時間受付OK！
記入もれにご注意



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。



受付開始 10:00より

FAXお申し込み用紙【2022年2月度屋根ビジネス研究会・説明会】
お問い合わせNo. K058815/S083258

TEL:03-6212-2931（平日9:30～17:30）
お申込に関するお問い合わせ：足立 梨紗（あだち りさ）
内容に関するお問い合わせ：伊藤 通己（いとう はるき）

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。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マッチングしている場合、
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。
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はメール等ご案内方法にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、
中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

【個人情報に関する取扱いについて】
1.本書面・本フォームで記載された個人情報は、個人情報保護方針
(<https://www.funaisoken.co.jp/info/pp>)に則って適切に管理します。また、ご提供い
ただいた個人情報は、お申込サービスのご案内・ご提供並びに当社グループの顧
客・営業管理、アンケート・ダイレクトメールの発送その他上記個人情報保護方
針に記載された利用目的のためにのみ利用いたします。なお、ご案内は代表者様
宛にお送りすることがございます。
2.ご提供いただいた個人情報につき、セミナー・イベント・研究会の場合は共催
者・登壇講師に、クリニックの場合は訪問先・旅行会社・宿泊機関・他の参加者

に提供することがございます。これらの他、ご案内の送付その他上記利用目的に
必要な委託をするため事前に管理体制を調査した委託先に提供し、また、上記個
人情報保護方針に記載された範囲で当社グループ会社に提供することがござい
ます。
3.サービスご提供に必要な情報(会社名・所在地、申込者氏名、メールアドレス、
電話番号)をいただけない場合、ご連絡やサービスのご提供ができないことがござ
います。
4.個人情報に関する開示、訂正、追加又は利用停止につきましては、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。

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
希望されたいときは、☑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) / 足立 梨紗(あだち りさ)宛
※FAXお申し込み締切2022年2月11日 18時まで