

先着**10**社様**限定!**
特別ご招待状

2022年

4月**12**日

火

10:30

16:30
(ログイン開始10:00~)

オンライン開催

脱・下請け依存

脱・低粗利

脱・集客不足

屋根工事業を営む**経営者様**のための

集客大金

2022年最新の屋根集客はこれだ!



元請け年商7.5億円達成の秘密は
緻密なWEB戦略

月間WEB
集客数 **48件?!**

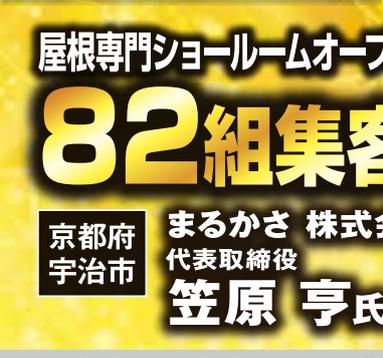
栃木県 宇都宮市
株式会社 住泰
代表取締役
千葉 猛氏



“営業しない”屋根展示会で

2,500万円?!

岐阜県 岐阜市
日本いぶし瓦 株式会社
代表取締役
野々村 将任氏



屋根専門ショールームオープンで

82組集客!

京都府 宇治市
まるかさ 株式会社
代表取締役
笠原 亨氏



人口わずか2.9万人の小商圈でも

チラシ
集客数 **50件!**

大阪府 三島郡
雅工房 株式会社
代表取締役
久保田 雅喜氏



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

2022年4月度屋根ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.K058815/S083959

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

TEL.03-6212-2931

FAX.06-6232-0194

平日 9:30~17:30 24時間対応
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:中嶋 翔一(なかしましょういち)

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。)→ **083959**

脱・下請け依存

脱・低粗利

脱・集客不足



株式会社船井総合研究所
屋根ビジネス研究会
主宰 中嶋翔一

皆様、はじめまして。本レポートをお読みいただき、誠にありがとうございます。株式会社船井総合研究所の中嶋と申します。

さて、唐突ですが皆様に3つのご質問をさせていただければと思います。

- ①経営者様の**理想の粗利率**を達成できていますか？
- ②自社で**売上をコントロール**できていますか？
- ③**集客**は充分足りていますか？

職人不足・原材料値上がり・新築着工棟数減少など負の外的要因が多い屋根業界において、避けては通れない話題かと思えます。

- ①受注粗利率・完工粗利率・損益計算書ベースのそれぞれで粗利率35~40%を達成できている。
- ②元請けの発注金額や工期に一切左右されていない。
- ③自社の売上目標に対し充分すぎる集客数を確保できているという会社様には本レポートは必要ないでしょう。しかし、「将来的に漠然とした不安がある」「上記問いに対して自信をもってYESと言えない」という会社様は本レポートの読了をお勧めします。

全国の成功事例をご紹介します！次のページへ！

元請年商7.5億円達成の秘密は緻密なWEB戦略

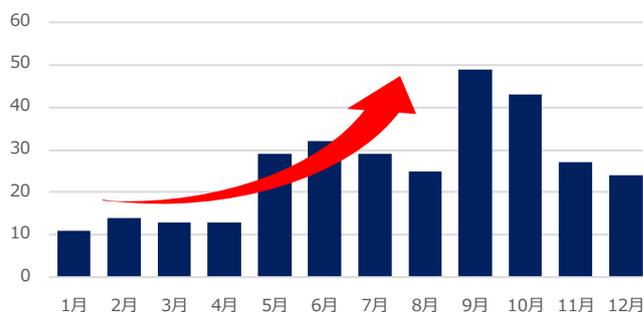
月間WEB集客数48件！



株式会社住泰
代表取締役 千葉猛氏

当初はチラシや勉強会・訪問販売なども中心になっていた時期もありましたが、今は**年間300件以上の案件**をWEBから集客することに成功しています。今後も、屋根を中心としてさらに伸ばしていければと思います。

2021年度WEB集客件数



元々、会社の売上はBtoBの下請け工事が100%でした。しかし、工事の量や粗利率がどんどん下がっており、このままではマズいと思いBtoCに参入しました。オープンイベントでは**82組ものお客様**にお集まりいただき、いいスタートとなりました。

屋根工事専門ショールームのOPENで
イベント集客数82組！



まるかさ株式会社
代表取締役 笠原亨氏

屋根工事業を営む経営者様のための集客大全

1度の屋根展示会集客で
売上2,500万円達成！



日本いぶし瓦株式会社
代表取締役 野々村将任氏

弊社は大阪府の島本町というところにあり、人口わずか2.9万人のエリアです。しかし、商圈を絞り込んでそこで1番になる集客に取り組んでおり、**チラシだけでも年間50件**もの地域のお客様にお問い合わせを頂いております。

まず、展示会自体は集客目的・受注活動を目的としているものではありません。決して無理な営業はせず、お客様からご要望があったときのみ対応しています。結果としてこのイベント企画から約2,500万円を売り上げることができましたが、今後も地域の屋根を守るための一環として、取り組んでいきたいです。



人口わずか2.9万人の小商圈で
チラシ集客数50件！



雅工房株式会社
代表取締役 久保田雅喜氏



～さあ、取り組むなら今だ！～

元請屋根集客の極意



株式会社船井総合研究所
屋根ビジネス研究会
主宰 中嶋翔一

皆さま、ここまでお読みいただき誠にありがとうございます。先ほどまでの全国の成功事例企業様の成果はいかがでしたでしょうか？集客に上手くいっている会社様の特徴として、まずは**うまくっている会社の取り組みをベンチマーク**している、という共通点があります。そして、**スピード感を持ってすぐに取り組んでいます**。

下記は、自社の屋根という商品をどのようなお客様に届けるか？を示したものです。リフォーム店や塗装店が「ついでに」屋根を扱っても、上手くいかせることは難しいことがわかります。そして、前述の会社様がどのような取り組みを行って成果を出しているのか？をお伝えさせて頂くべく、ここまでお読みになった皆様限定で**2022年4月度屋根ビジネス研究会に特別ご招待**いたします。詳細は後頁をご覧くださいと思います。皆様とお会いできますことを楽しみにしております。

業種

業態

誰に

売り先

- 顧客層
- 範囲(商圏エリア)
- 販路

売れるんだったら 誰でもいい

何を

売り物

- 商品構成
- 価格予算帯
- 商品訴求ポイント

売れるんだったら 何でもいい

どのように

売り方

- 店舗づくり
- 販促手法
- 商談フロー
- スタッフのレベル

売れるんだったら 手法は問わない

ある一定範囲の、①平均単価を狙って、②商品構成(=予算帯別売上構成)を考える。



屋根工事業×元請けで

成功企業が全国各地でまだまだ続出中！

広島県広島市 株式会社ニムラ

元“瓦職人”の強みを活かし、 広島市内に4店舗展開



代表取締役
二村 隆信氏

弊社は、広島県広島市内に屋根リフォーム専門家を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。



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



代表取締役社長
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組のお客様に来場頂きました。また、年間個人売上1.4億円をあげることができ、営業に自信もつきました。



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。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。



屋根ビジネス研究会会員企業マップ

2022年 2月 現在 会員数37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 日本建総株式会社
埼玉県 株式会社ケイナスホーム
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

千葉県

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
福井県 城戸瓦店
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 株式会社名倉ルーフ

近畿地方

大阪府 株式会社毎日
大阪府 雅工房株式会社
大阪府 株式会社ホームトップ
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
香川県 株式会社中道屋根産業

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です！

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ます。

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ができます。

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致します。

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ります。

そして、屋根業界の地域一番店を目指す！！

4月度屋根ビジネス研究会の当日プログラムとお申し込み方法

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

最新の屋根マーケティング術 DSインサイト活用法とは？

2022年最新の屋根集客では、WEBマーケティングが必須です。
検索ボリュームの少ない屋根リフォームや雨漏りにおいて、どのように
集客をおこなっていけばいいのか？最新の手法をお送りいたします。



リフォーム支援部
アソシエイト
川口 慶

特別ゲスト
講座
14:15
～
16:30

成功事例続出！屋根業界集客大全



株式会社住泰
代表取締役
千葉猛氏



まるかさ株式会社
代表取締役
笠原亨氏



日本いぶし瓦株式会社
代表取締役
野々村将任氏



雅工房株式会社
代表取締役
久保田雅喜氏

開催要項

お問い合わせNo. K058815 / S083959

開催要件

開催日：2022年4月12日(火)

ログイン開始
10:00より

開始

10:30 ▶▶▶ 16:30

終了

※お申し込み期限
4月8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

お申し込み方法

下記QRコード、若しくは同封のお申し込み用紙(FAX)でお申し込みください。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。

4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4月度屋根ビジネス研究会説明会 お申し込み用紙

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：2022年4月12日（火）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



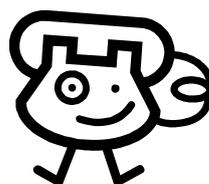
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

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

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。

※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。

ウェブ申し込みは
こちらから



【個人情報に関する取扱いについて】

1.本書面・本フォームに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場合がございます。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場合がございます。

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場合がございます。

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。

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) / 足立 梨紗(あだちりさ)宛
※FAX申込締切2022年4月8日18時まで