

屋根

営業

2021年
屋根ビジネス
研究会
営業マン
アワード
第1位

年間個人売上高
1.4億円
の巨匠

岩手県
北上市

株式会社
金子ルーフ工業
代表取締役
金子 正勝氏

屋根ビジネス研究会

No.1

決定戦

その底は、
計り知れず。

営業未経験・
屋根業界
未経験者にして
初年度売上1億円

千葉県
館山市

安房住宅株式会社
中村 美由紀氏

今まで誰も
成しえなかった
驚異の契約率

営業未経験の
職人が

契約率80%

埼玉県
入間市

株式会社ARISE
樋口 健氏

**全国で元請けに取り組む屋根営業マンが集う
今まで誰も見たことが無い、No.1 決定戦**

今すぐスマホで
チェック!

2022.
8.9 Tue 屋根ビジネス研究会説明会 / オンライン開催
参加無料 10:30~16:30
(ログイン開始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。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2022年8月度屋根ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S085243/K058815

船井総研研究会事務局

E-mail: roof-business@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「説明会タイトル・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。)

085243

脱・下請け依存

脱・低粗利

脱・人材不足



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。当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**人材の育成**は進んでいますか？

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います。

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売上＝集客数×契約率×客単価

上記の公式に基づいた際に自社に所属する**全ての営業担当者**が自社の目標契約率、客単価を達成している。

①～③を既に満たしている、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。

売れている営業マンのポイントとは？

2021年屋根ビジネス研究会
営業マンアワード受賞

個人売上
2.3億円達成



2020年 年間個人売上

1億3,799万円

2021年 年間個人売上

2億3,722万円



金子ルーフ工業株式会社

金子 正勝氏

■会社・自己紹介

東北大震災の復興工事を中心に屋根工事を手掛けていたが、年々受注高は減っていることに危機感を感じ、元請けに本格参入。リフォーム店や塗装店はあっても屋根専門店はなかったため、競合も少なく、集客・営業共に屋根が武器となっている。

■営業時のポイント

お客様にプラン内容・価格を細部までご説明することで安心感を獲得できています。

〓ステップ①〓

現場調査時、お客様の目の前で屋根に登り細部まで診断。

〓ステップ②〓

お客様へ見積書をお渡しする際、細部まで説明した劣化診断書・屋根材だけでなく付帯部も含め工事単価を記載した見積をご提出している。

業界未経験×営業未経験にして 初年度売上1億円



2020年 年間個人売上

0円

2021年 年間個人売上

1億1,012万円



安房住宅株式会社

中村 美由紀氏

■会社・自己紹介

令和元年東日本台風（台風15号）の被災を受け地域の住宅修繕・復興に当たったことをきっかけに屋根事業営業職へと配置転換。

営業としての業務経験・屋根に関する知識は持ち合わせていなかったが、当時同社OB顧客のフォロワーを担当していた経験を活かし持ち前の明るさとコミュニケーション能力の高さから10ヶ月の期間で7400万円の受注に成功。

■営業時のポイント

専門知識・経験がない中でも、**現場調査時は職人と同行、商談時にはお客様の不安点を抑えたツールを活用することで売上を獲得できています。**

⌘ポイント①

現場調査時に職人と同行することでお客様の信頼を獲得。

⌘ポイント②

未経験でもお客様に屋根の説明を網羅できる「アプローチブック」の活用

⌘ポイント③

客単価をアップさせる「概算見積ツールの活用」

職人経験を活かして客単価
132万円
脅威の成約率80%超



2021年8月～2022年5月上

53,090,000円（客単価：1,326,475円）



株式会社ARISE

樋口 健氏

■会社・自己紹介

埼玉県入間市のジョンソントウン内に屋根リフォーム・外壁塗装・雨漏り専門ショールームを構える地域密着の屋根リフォーム・雨漏り修理専門店。幅広い屋根材の施工・提案から、限られた選択肢の中から当てはめるのではなく、お住いの問題やお悩みに合わせた最適な提案をしている。

■営業時のポイント

職人経験を活かし、とにかく現場調査にこだわることで適切な診断結果を明示、お客様からの信頼を獲得することができています。

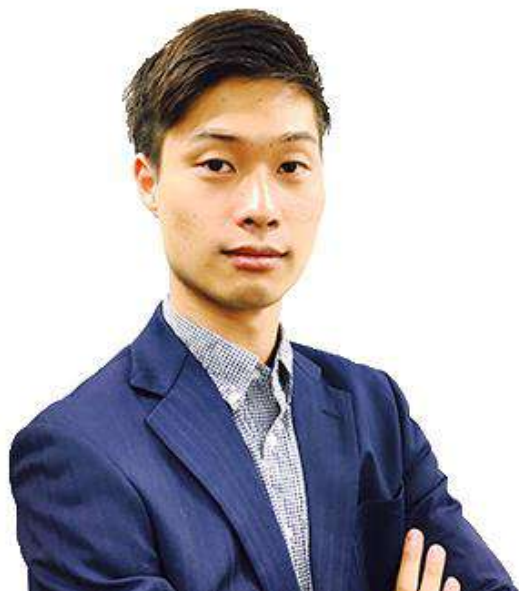
※ポイント①

現場調査時は時間をかけても良いのでお客様の目の前で屋根に登る。

※ポイント②

現場調査時、屋根の写真を丁寧に細部まで撮影。知識のないお客様が見て分かりやすい診断報告書をご提出。

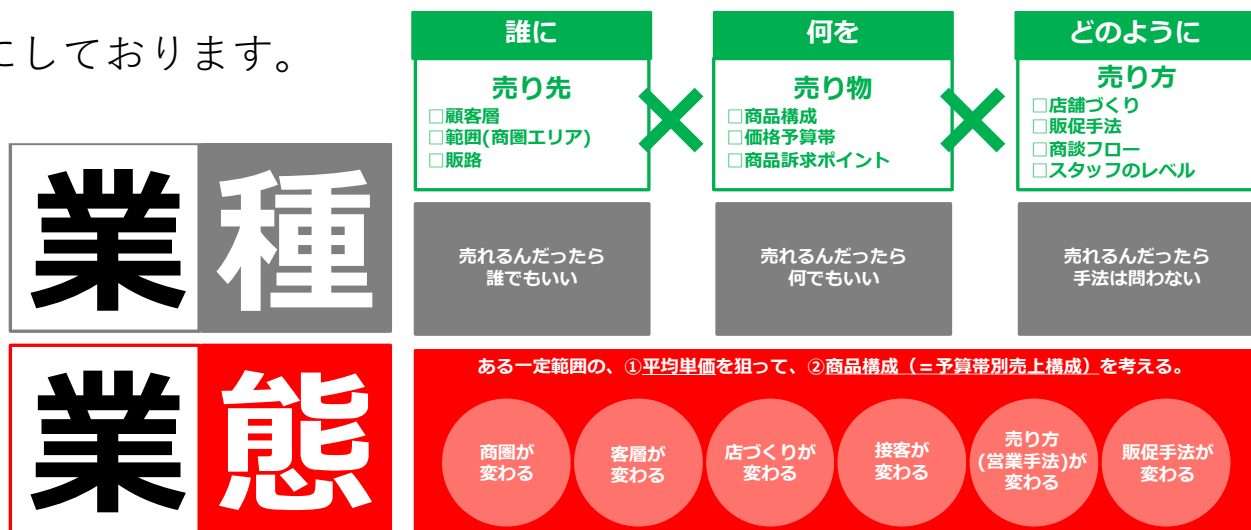
～さあ、取り組むなら今だ！～ 元請屋根営業の極意



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
CXコンストラクショングループ
マネージャー
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？人材の育成に上手くいっている会社様・および個人売上を継続的に挙げられている各営業担当者様の特徴は、**上手くい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きます**。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**屋根ビジネス研究会説明会に特別ご招待**いたします。詳細は後頁をご覧くださいたく存じます。皆様とお会いできますことを楽しみにしております。



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**まで業績をのばすことができました。屋根は競合が少なく、相見積り多しの宇都宮でも、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、営業に自信もつきました。



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



代表取締役社長
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

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

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。



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

2022年5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 株式会社ケイナスホーム
- 埼玉県 株式会社ARISE
- 埼玉県 日本総建株式会社
- 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 斎藤リフォーム株式会社
- 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
- 福井県 ルーフエンタープライズ株式会社
- 福井県 株式会社Rainbow Bridge
- 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 雅工房
- 大阪府 関西リペイント株式会社
- 大阪府 株式会社ホームトップ
- 大阪府 株式会社毎日
- 兵庫県 株式会社ヒラヤマ
- 京都府 まるかさ株式会社

四国・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
- 宮崎県 エスケーハウス株式会社
- 長崎県 共栄住建株式会社
- 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！！

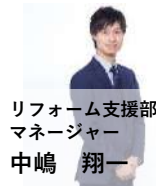
当日プログラムとお申し込み方法

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

戸建て向け元請け屋根ビジネスで業績を伸ばし、地域一番店になるための戦略と事例を公開いたします。事業立ち上げを3ヶ月で行い、屋根専門ショールーム・チラシ・WEBを使って集客を行うノウハウに加え、屋根に特化した営業ノウハウをお伝えします。



リフォーム支援部
マネージャー
中嶋 翔一

講座

13:00
～
14:00

年間個人売上1億超の営業マンの音声を入手！ 売れる営業マンの法則とは？

屋根工事業の営業において、売れる営業マンが当たり前に取り組んでいる数字・行動・プロセスを徹底分析。売れ続ける営業マンの法則をご共有いたします。



リフォーム支援部
マネージャー
上仁 友輝

特別ゲスト

講座

14:00
～
16:00

成功事例続出！屋根業界集客大全



ゲスト
紹介

金子ルーフ工業株式会社
代表取締役
金子正勝氏



ゲスト
紹介

安房住宅株式会社
営業
中村美由紀氏



ゲスト
紹介

株式会社ARISE
代表取締役 専務取締役
矢野佑介氏 樋口健氏



講座

16:00
～
16:30

今すぐに取り組める営業プロセス

講座全体を通して、ご参加いただいた皆様に今すぐに取り組んで頂ける屋根工事の営業における極意をおまとめし、ご共有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

開催要項

お問い合わせ№S085243/ K058815

開催要件

開催日：2022年8月9日(火)

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。

ログイン開始
10:00より

開始

終了

10:30 ▶▶▶ 16:30

※お申し込み期限
2022年8月5日(金)
23:59まで

お申し込み方法

下記QRコード、若しくはお電話でお申込みください。受講票は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。

ご参加条件

- ・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させて頂きご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
- ・本研究会有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。

2022年8月度屋根ビジネス研究会説明会は

無料でご参加いただけます。

QRコードより今すぐお申込みください！

※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

※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。

※お申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は、開催4営業日前までにご連絡ください。

※ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)まではマイページよりキャンセルをお願い致します。

それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お問い合わせ先

申込み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)

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

船井総研 屋根 説明会 8月

