

屋根材の原価高騰でも利益上昇!

オンライン開催

2022年 8月26日(金)・9月5日(火)
13:00~16:30[ログイン開始12:30~]

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

屋根工事

地域密着ブランディング戦略

元請け
参入2年で!

売上

2.3 億円

営業未経験でも
契約率 70%

プレミア
ゲスト
講師

株式会社金子ルーフ工業
代表取締役

金子 正勝氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様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

屋根リフォーム元請け化業績アップセミナー

お問い合わせNo. S088761

船井総研セミナー事務局

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。)→ 088761

屋根工事業を営む経営者の皆様へ

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、「屋根リフォーム元請け化業績アップセミナー」です。成功企業である株式会社金子ルーフ工業のノウハウや、「屋根リフォームの元請け集客手法」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・経営幹部の皆様を限定でご案内しております。【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。

文章で伝えることが難しいですが、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 8 月 26 日（金）13:00～16:30

【日時②】2022 年 9 月 5 日（木）13:00～16:30

【日時③】2022 年 9 月 13 日（土）13:00～16:30

【開催】オンライン開催

※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

【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」を明記の上、ご連絡ください。

表紙

40社以上が取り組む元請け屋根工事とは？

本レポートを手にとってくださり、有難うございます。
突然ではございますが、下記のような悩みをお持ちの方はいらっしゃいますでしょうか。

- ☑ウッドショックによる新築着工棟数の減少により、年々下請け工事が減少している…
- ☑屋根材の原価高騰により粗利率が下がり続けている…
- ☑元請けに参入したいが、やり方がわからない…
- ☑屋根の補修工事案件は発生しているが、カバーや葺き替えなどの高単価商材がなかなか売れない…

実は、船井総合研究所で相談を受けている全国の屋根工事会社でも、同様の悩みをいただくことが本当に多いんです。

そのような先行きが不安な中で！
続々と取り組む屋根会社が増えている
元請け屋根リフォームのビジネスモデルを
あなたは知っていますか？

事例 屋根の元請けで粗利率48%まで増加した企業

事例 屋根リフォームの集客イベントで84組の集客した企業

事例 初年度から元請けで1億円受注に成功している企業



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
外装ビジネスグループ
チーフコンサルタント
伊藤 遥己

元請け屋根リフォームに取り組む屋根会社は、“毎日”これらの成功した事例を使って圧倒的な業績アップをし続けています。
元請けの成功事例を知ること、あなたもきっと同じように企業を永続させるために元請けでお客様を集めることができるでしょう。（しかも、ごく短時間の間に）
これにあなたが大企業の経営者だろうが、自営業だろうが、全く関係はありません。なぜなら、これらは実際にうまくいっている事例をルール化した原理原則だからです。
もし、これを読んでいただいているあなたが「元請け」に興味があるのであれば、このページの続きを読んでください。きっと後悔はしないはずです。

売れている 営業のプロセス・ポイントをチェック

特別ゲスト



株式会社金子ルーフ工業のご紹介

高単価受注を実現！1人で売上2.3億円達成！！
成功ポイント・プロセスをご紹介します



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

会社概要

社名：株式会社金子ルーフ工業
本社所在地：岩手県大船渡市大船渡町字新田46-14
ショールーム所在地：岩手県北上市鬼柳19地割42-4
設立：平成26年12月
従業員数：14名（令和元年5月時点）
事業内容：各種屋根・雨樋工事、各種外装工事、エクステリア工事、太陽光にかかわる工事

代表コメント

東日本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ました。2020年8月のオープンイベントでは77組のお客様に会場いただき、初年度9ヶ月間で9,000万円を超えるほどの工事の依頼をいただいております。

金子 正勝氏の目指す未来

先行き不透明な中で、屋根専門店
として売上6億円を目指す。

～ ご挨拶～

DMをご覧の皆様、初めまして。

株式会社金子ルーフ工業 代表取締役の金子正勝と申します。
弊社は創業して17年、元請け屋根ビジネスに参入して2年を
迎えました。

- ・ウッドショックによる新築着工数の減少
- ・仕入原価高騰による、利益率の低下・価格競争

これらを払拭できるのが、皆様が得意とする屋根工事の技
術を活かした「元請け化」です。

弊社はもともと、震災後の復興工事をメインに活動してい
ました。元請け屋根ビジネスに参入して2年を迎え、今では
本当に勇気を出して良かったと思っています。

現在は岩手県北上市に屋根専門ショールームを構えていま
すが、今後は2店舗目の出店を見据えております。

昨年は元請けで2.5億円を達成し、次なる目標として、2店舗
で売上6億円を目指します。

末筆ながら皆様と共に屋根業界のさらなる発展を楽しみに
しています。

株式会社金子ルーフ工業
代表取締役 金子正勝

特別
ゲスト



『下請け復興工事が中心の屋根工事の
受注高が減少していたが…』

たった **1人で**
売上2.3億円

超高生産性の反響型営業に転換！

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

下請け屋根工事業から元請け屋根工事業に参入し、
たった1人で**2.3億円**売れた事例

ココが
重要！

3つのポイント

ポイント① プラン内容・価格を細部までご説明

営業担当に求められることは、商品やサービスの事を説明することではなく、その商品を使ってお客様の不便不満をいかに解決へ導くかが重要。

ポイント② 契約率・平均単価を高める来店商談

エンドユーザーは、屋根を直接目にする機会が少ない。そういった状況に対し、ショールーム内の模型や商材を用いて基本的な屋根の構造・商材ごとの特徴を説明する。



ポイント③ 細かな現場調査と見積書

現場調査時は、お客様の前で屋根に登って細部まで診断。また、見積書を提出する際は劣化診断書で説明、屋根材だけではなく、付帯部まで含めた工事単価を記載した詳細な見積書を提出。

講座内容のご紹介

Point
1

顧客の信頼を勝ち取ることで客単価向上！

プラン内容・価格を細部までご説明

屋根リフォームといってもひとえに、屋根カバー工法や屋根葺き替え工事とさまざまです。顧客に最適なプランのご提案により、信頼を勝ち取るプロセスをご紹介します。

すが漏りが多く、補修工事の依頼が多い商圈でも 客単価90万円を獲得！

株式会社金子ルーフ工業の商圈である岩手県は積雪地域であり、雪解け時期（3月～4月）にすが漏りが多数発生します。すが漏れを喫変えとする反響は雨漏りの補修工事と同様、単価が低くなりがちです。そのような中でも客単価90万円を維持されている秘訣は、プラン・価格を細部まで説明すること。

当日の講座では実際に使用されているツールを用いながら、客単価を維持するためのポイントをご紹介します。



※ 強引な営業やしつこい電話などは一切致しませんので、お気軽にお問合せください。

大室申し訳ありませんが、下記に該当する方は対応できません。



WARNING!

- 調査後にすぐ修理対応を行って欲しい方。
- 「原因特定、調査内容とかどうでも良いから直してくれ！」という方。



屋根 基本状況									
会社	屋根リフォームの現場	住所	北上市	建物	2階建て	築年	2008年	面積	100㎡
調査日時	2024.04.02	調査者	金子ルーフ工業	調査内容	屋根の劣化状況	調査結果	劣化箇所あり	劣化箇所あり	劣化箇所あり
調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根
調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化
調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根
調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化

診断結果									
屋根の劣化状況									
屋根の劣化状況を示す図表です。劣化箇所が赤い点で示されています。									
調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根
調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化
調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根	屋根材	瓦葺き	調査項目	屋根
調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化	劣化	劣化	調査結果	劣化

講座内容のご紹介

Point
2

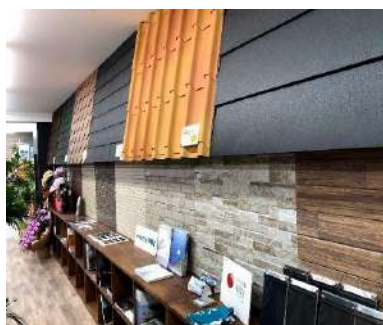
屋根専門ショールームの仕掛け

契約率・客単価を高める来店商談

屋根専門ショールームにちりばめられた仕掛けを一挙公開！顧客の購買意欲を高めるレイアウトを学んでいただけます。

未経験者でも60%の契約率を獲得できる秘訣は ショールームにあり！

ショールームを持つ目的は大きく、集客力アップと営業力アップにあります。地域に根差した信頼できる屋根リフォーム専門店としての地位を確立するために考えられた出店ノウハウや、相見積もりに負けず屋根リフォームを受注していくための購買意欲を高める仕掛けを公開します。



株式会社金子ルーフ工業のゲスト講座では、集客力を高めるための出店立地ノウハウや、顧客との商談で契約率をアップさせる仕掛けを学んでいただけます。

未経験者でも60%以上と高い契約率で屋根リフォームを受注することができる屋根模型や、一般顧客には親しみのない屋根に関する知識を知ってもらえる展示POPを講座内では紹介いたします。



講座内容のご紹介

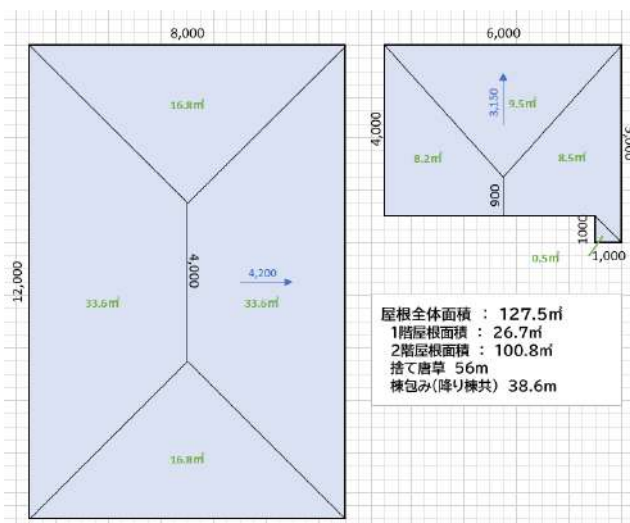
Point
3

他社との差別化を図る！

見積書作成のポイントとは

株式会社金子ルーフ工業が作成する見積書のポイントを大公開いたします。他社との差別化で即決受注できる見積書の作成で、明日から契約率UP!!

**適切な現場調査に基づく
細部までの単価明示が他社との差別化ポイント！**

ポイント①

現場調査時の計測寸法・図面の記載

現場調査時に計測した、寸法だけでなく図面を記載しています。調査の適切性・施工費の可視化を訴求できます。

ポイント②

記載項目の粒度の細かさ

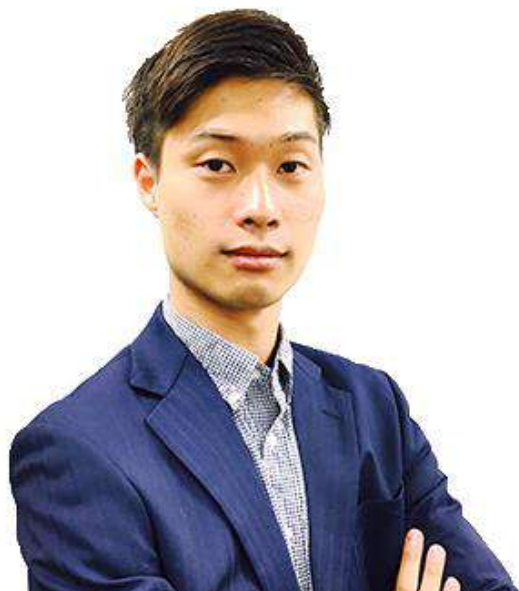
記載項目の粒度を細かくすることにより、どの部位の工事に費用が掛かっているのか明瞭です。

ポイント③

最低3プランのご提案

最低3プランをご提案することにより、相見積に入った際にも提案の幅で他社との差別化が可能です。

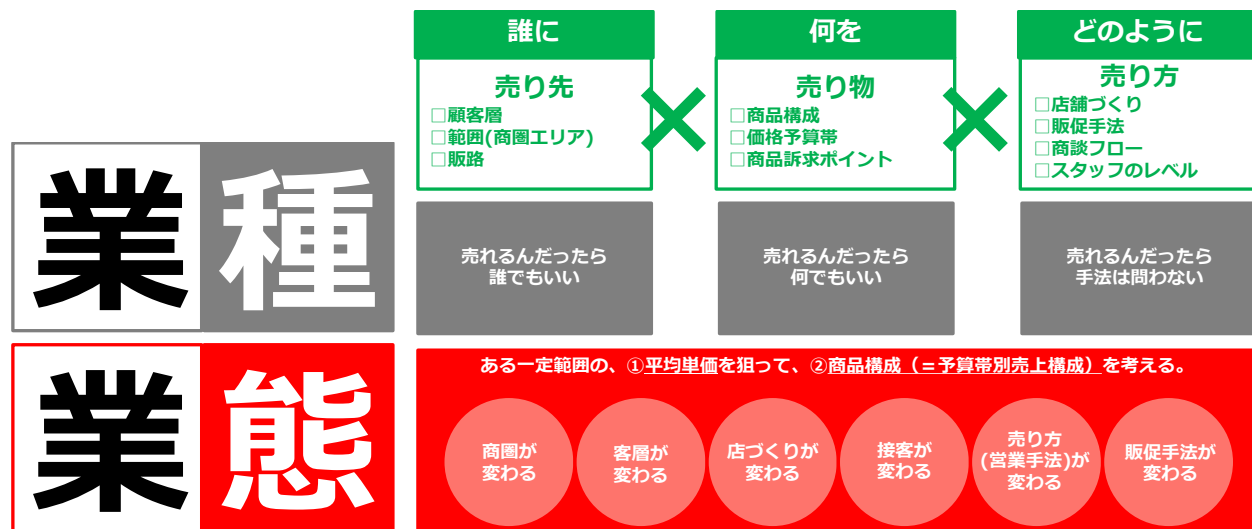
～さあ、取り組むなら今だ！～ 元請屋根営業の極意



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
DX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。先ほどまでの金子ルーフ工業の取り組みはいかがでしたでしょうか？高い契約率および高い個人売上を継続的に挙げられている営業担当者の特徴は、**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、上手いにかせることは難しいことがわかります。そして、前述の企業がどのような取り組みをおこなって成果を出しているのか？をより詳細にお伝えさせていただきます。
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、相見積もりの多い宇都宮でも、有効な差別化になると考えております。



京都府宇治市 まるかさ株式会社様

屋根工事専門ショールームの
OPENでイベント集客数82組！



代表取締役
笠原 亨氏

屋根の施工店として18年前に創業。もともと会社の売上は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。今後も経営理念である「暮らしに役立つ家づくり業」をお客様に提案し続けます。



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

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。

もともと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、日々経営に励んでまいります。



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。



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、質問できることはとても参考になります。



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けて良かったです。



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。



屋根リフォーム元請け化業績アップセミナー当日のプログラム

講座	セミナー内容	
第1講座 13:00 ～ 13:50	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	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループ チーフコンサルタント 伊藤 達己
第2講座 14:00 ～ 15:00	特別ゲスト講座 元請け2年で2億円達成！ 地域ブランディング戦略	 株式会社金子ルーフ工業 代表取締役 金子 正勝氏
第3講座 15:10 ～ 16:00	1拠点40件/月を集客する最新事例・ノウハウ大公開	 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 外装ビジネスグループ 川口 慶
第4講座 16:00 ～ 16:30	まとめ講座	 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

開催要項 ※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。

日時・会場 オンライン 開催	第1日程	2022年 8月26日 (金)	お申込み期限 8月22日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 ログイン開始 12:30より
	第2日程	2022年 9月 5日 (月)	お申込み期限 9月1日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 ログイン開始 12:30より
	第3日程	2022年 9月13日 (火)	お申込み期限 9月9日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 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
※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

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。尚、ご入金が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日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お問い合わせ先

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000(平日09:30~17:30)

■申込みに関するお問い合わせ: 横田 ■内容に関するお問い合わせ: 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
ご確認下さい。

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 088761

