下請けだった会社が
元請け参入

たった1年で屋根職人が年間1億円売れた理由

3000万から わずか1年

職人社長の チラシ×Web×ショールーム ビジネスモデル戦略

ゲスト講師
雅工房株式会社
代表取締役
久保田 雅喜氏

Web開催日程 **来場開催日程**
9月7日(水)・10日(土)・17日(土)

「安定して集客をしたい」
「いつまで現場に出ないといけないのか」
そんなお悩みをお持ちの屋根職人・経営者の皆様に
オススメのセミナーです!

新型コロナウィ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。
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Web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よろしくお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催

屋根職人親方の地域一番店への道セミナー

お問い合わせNo.S089146

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。)→ 089146

本レポートを開いて いただいた方に

本レポートを開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、

「安定して集客ができない」
「いつまで、現場に出ないといけないのか？」
「職人が入ってはやめていく」
「先行きが見えず、将来が不安」

このようなお悩みを抱えているのではないでしょうか？

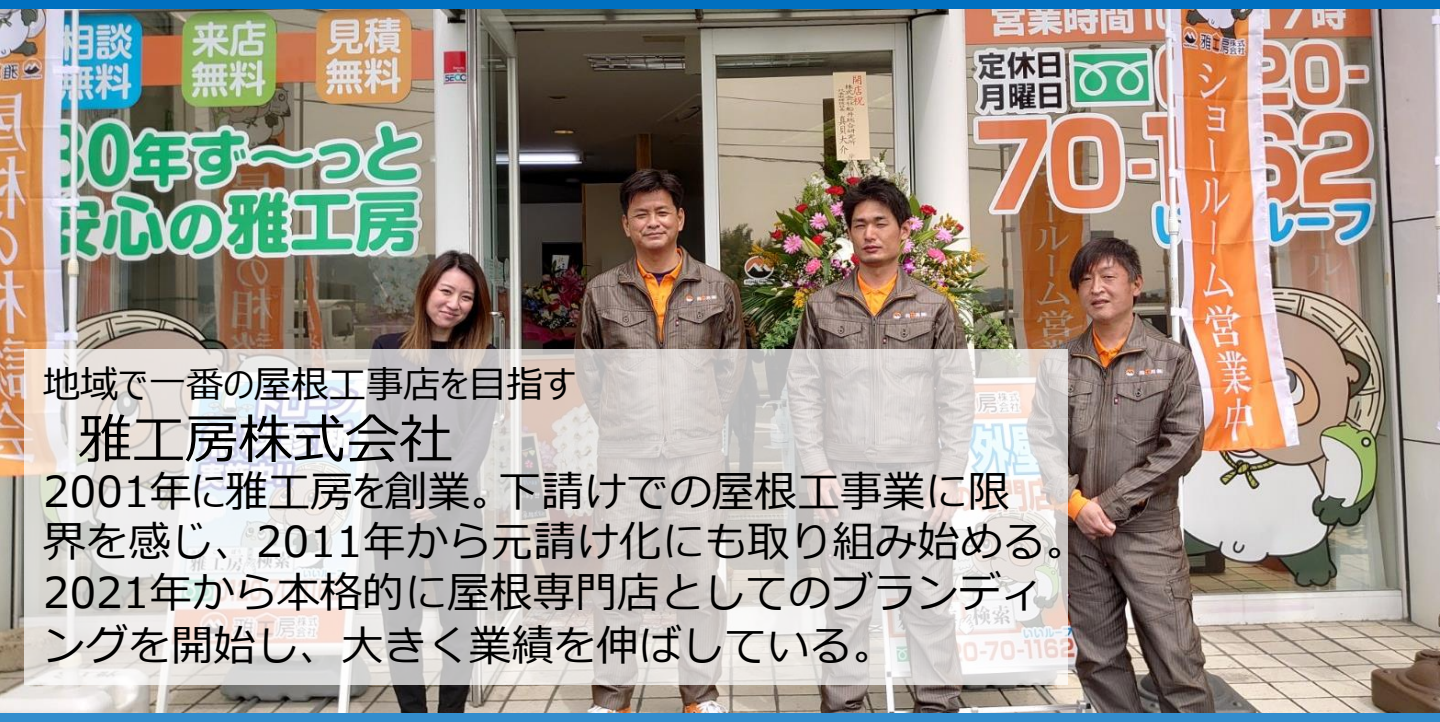
屋根職人がたった１年で 年商を３倍伸ばした会社があることを あなたは知っていますか？

本レポートでは、元請け屋根ビジネスモデルの導入で大きく業績を伸ばされた会社の事例を「成功事例レポート」という形でまとめさせていただいております。

今回ご紹介するセミナーでは、年商3,000万円の屋根職人社長が、1年で年商1億円まで成長させた雅工房株式会社の代表取締役 久保田雅喜氏に特別ゲストとしてご登壇いただきます。
ぜひ本内容が皆様の業績アップの一助となりますことを心より願っております。

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

詳しい **売れている**営業のプロセス・ポイントをチェック



地域で一番の屋根工事店を目指す
雅工房株式会社
2001年に雅工房を創業。下請けでの屋根工事業に限界を感じ、2011年から元請け化にも取り組み始める。2021年から本格的に屋根専門店としてのブランディングを開始し、大きく業績を伸ばしている。

屋根職人社長が年商１億円売れた秘訣

◆１人で営業から現場まで切り盛りしていた当社が、１年で年商１億円受注できるようになるとは思いませんでした。

Special Interview

雅工房株式会社
代表取締役 久保田雅喜

弊社は2021年3月から、本格的に元請け屋根リフォーム専門店ブランドとして事業展開をしてきました。元請け化し早10年、さまざま取り組んできましたが、うまくいかないことだらけでした。
そんな不安のある中での再スタートでしたが、まさか初年度から1億円まで受注できるとは思いませんでした。
まだまだ地域で一番の屋根工事店に至る道半ばですが、本当に取り組んでよかったと思っています。

◆地域で一番の屋根工事店になりたい。しかし、現状は資金も人も足りない…

10年の修行の末に独立し、屋根工事会社を設立しました。工務店などからの下請け事業を中心に事業を展開していたが、元請けとの折り合いがうまくいかない、安定した工事が確保できないといった理由から屋根工事の元請け事業を2011年にスタートさせます。

しかし、元請け化して10年、チラシ販促やWebサイトの運用などさまざま取り組んできましたが、修理依頼ばかりでなかなかカバー工事や葺き替え工事を安定して獲得することはできませんでした。また、頼りにしていた職人の退職も重なり、業績が上がっていくイメージを持てずにいました。それどころか、

「いつまで、現場に出ないといけないのか？」

「毎月の支払いができるのか心配」

「人材が採用できたとしても、定着しない」

「元請け化したものの、安定した集客ができない」

「隣町からせっかく依頼が来たが、調査に行く時間がない…」

「会社の将来が見えない」

といったさまざまな不安を抱えていました。

「地域で一番の屋根工事店になりたい」「従業員を採用して、少しずつでも規模を大きくしていきたい」という想いはあっても、目の前の現場に追われ、さらに人が足りず、資金にも限りがあり、目指すには多くの難題がありました。

◆地域一番の屋根工事店になるための 決意と行動

「地域一番の屋根工事店になる！」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 チラシ×Webで**月20件**を集客する

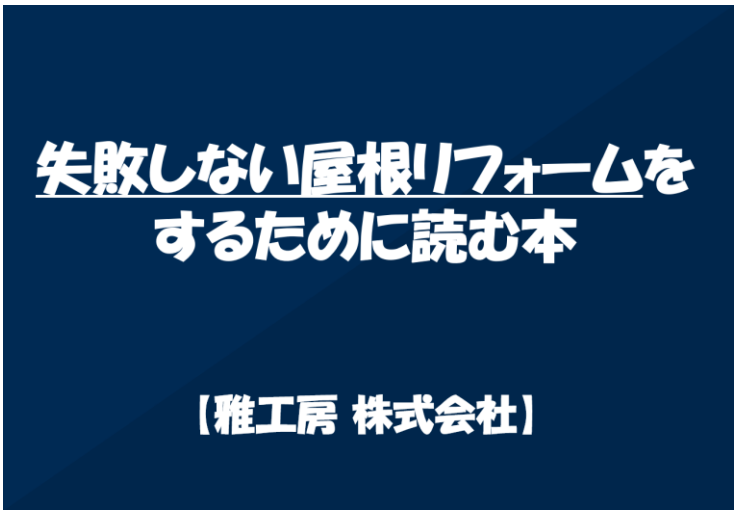
目標2 **カバー工事・葺き替え工事**を安定して**契約率60%**で受注できる営業の仕組みを構築すること

目標3 **屋根工事専門ショールーム**の出店

◆目標１　チラシ×Webで月20件を集客する

屋根ビジネスの売上公式は「売上＝集客数×契約率×客単価」で表されます。集客数は最重要指標です。毎月安定して２０件を集客するために、**１年間、屋根特化型チラシを配布し続け、さらに、Webサイトを新たに立ち上げました。**最初こそ、本当に反響が来るのか不安でしたが、今では、年間で集客した件数の９３％がチラシとWebで占められています。

◆目標２　カバー工事・葺き替え工事を安定して受注できる営業の仕組みを構築する



雅工房では、2021年4月～2022年5月の期間で、**73%の契約率**で**客単価100万円**で受注できる仕組みを構築しています。ポイントは、専門的な屋根の知識をわかりやすく提案することができるツールの整備です。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を作ることができています。

◆目標３　屋根工事専門ショールームの出店

屋根専門ショールームを2022年4月にOPENしました。初めての出店で正直、慣れないことも多くありましたが、なんとかOPENを迎え、OPEN翌月には1,000万円の受注を獲得することができました。
「地域の方が気軽に相談できる場所」となっていけるよう、チラシやWebと連動させたマーケティングを展開しています。

屋根職人元請けモデル立ち上げ成功事例レポート

特別ゲスト

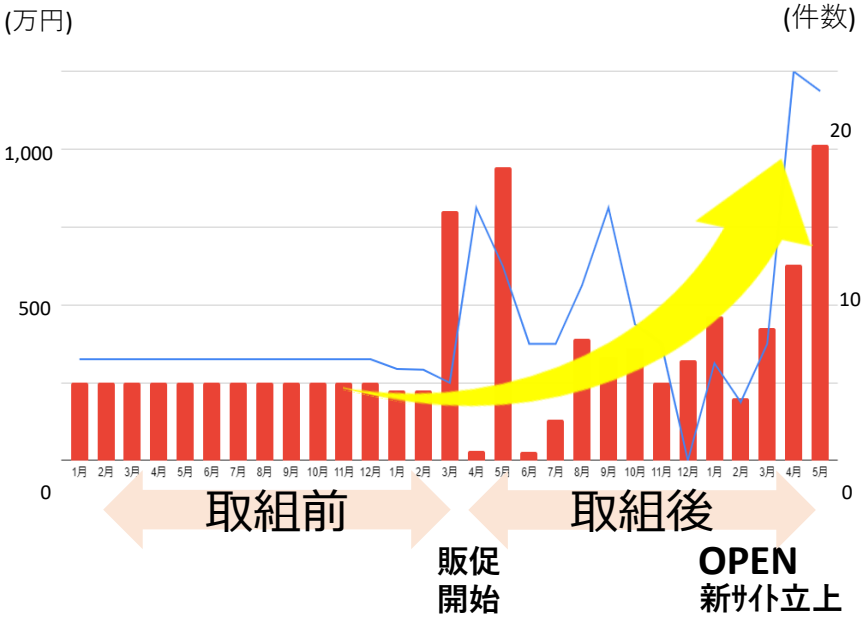
従業員数０の時もありました。
営業から現場まで１人で切り盛りしていた会社が１年で

売上0.3億円➡1億円

月間20件を集客、73%の契約率を実現し、業績を伸ばすことができています。

京都府 **雅工房株式会社**
向日市 **代表取締役 久保田 雅喜氏**

屋根専門ショールームを2022年4月にOPENしました。再スタートを切ってここまで来るのに、１年が必要でした。雅工房にとって１つの節目を迎え、OPEN以降は年商１億円ペースでの受注ができています。さらに、完工のペースも順調に上がり、課題は山積みですが、地域一番店に向かい、さらに加速していっていることを日々感じています。



※取組前の数字は年間数値を12か月で按分し算出

◆会社がまだまだ成長する未来が見える！シェア率26%、地域一番店を実現するために

雅工房では、京都府向日市、長岡京市、大阪府高槻市の商圏に絞り込んで、この地域の中でダントツ一番店を目指しています。「①トラブルになった時にすぐに駆け付けられ、②防災性の高いプランの提案ができ、③気軽に相談できる」雅工房が、地域の方々からお任せいただくことで地域の屋根を守ることに繋がると考えています。「小さな工事でも我が家のつもりで心を込めて取り組む」をモットーに、これからも地域一番の屋根工事店を目指して参ります。

屋根工事業立ち上げ１年目で１億円を作るために

ここまで雅工房株式会社 代表取締役 久保田雅喜氏の取り組み・成功事例レポートをお読みいただきましたが、いかがでしょうか。私、株式会社船井総合研究所で屋根工事専門のコンサルティングをさせていただいております中嶋翔一と申します。ここからは、雅工房様が実践されている最新の取り組みについて解説させていただきます。

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

◆元請け屋根工事で業績を伸ばす3つのポイント

その① 利益の出る集客モデルを構築する

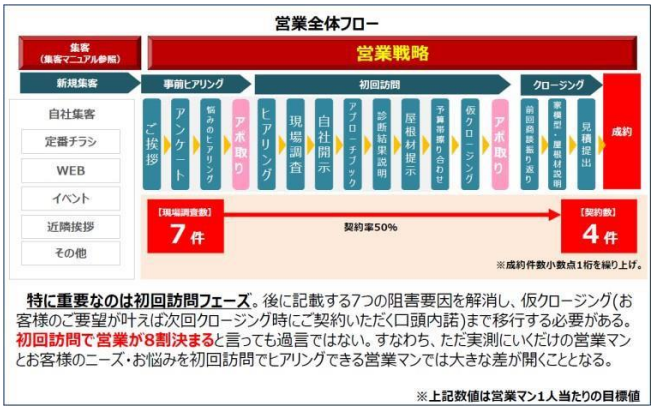
元請けであれば利益率も自社でコントロールすることができます。粗利率40%・営業利益10%を出せる集客・営業モデルを構築するべく、自社の商品ラインナップの品ぞろえ・販促を整備する必要があります。収益性を高めることで持続的な企業成長を実現することができます。

もし、既存リフォーム事業の利益率が20%～25%の場合は、持続的な成長が難しい状態です。なぜなら、集客・人・設備・IT化などへの投資資金の確保が難しいからです。20年・30年先まで続く事業経営を行うためには、一定の収益性が必要です。

（単位：万円）

項目		月間数値	年間数値	対粗利高比率	備考
売上高		833	10,000		
営業1人当たりの売上高		417	5,000		
粗利高		333	4,000		粗利率40%で計算
販管費	人件費	92	1,104	27%	営業33.5万円/月×1.2(法定福利費として) 営業33.5万円/月×1.2(法定福利費として) 事務10万円/月×1.2(法定福利費として)
販管費	広告宣伝費	75	900	15%	
販管費	地代家賃	25	300	8%	
販管費	出店経費仮償却	25	300	8%	900万円を3年で償却すると仮定する ※初期費用75万円・外看板100万円・立て看板100万円 内装費用300万円・各種設備100万円・家模型50万円 野点看板150万円・その他経費25万円
販管費	その他経費	72	864	22%	
営業利益額		44	532		
営業利益率		5%	5%		

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



未経験者育成の営業プロセス

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ヵ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。

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。

失敗しない元請け化のためのポイント

元請け化するにあたり「自社独自でやってみる」と決断し、ゆっくりとではありますが、それでも着実に成果に繋げていくことは可能かと思います。しかし、そうしている間にも競合は成長します。また、何をするにしても、経営資源が限られています。だからこそ、ビジネスモデルを導入し、その上で徹底的に事例をベンチマークし、**最短で70点まで仕組みを作り上げていくことが成功への近道**になるのかと思います。

元請屋根リフォームビジネスの成功事例は次ページ

元請け屋根リフォームビジネスの成功事例

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7億円を達成！

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7億円**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。

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3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店を３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、日々経営に励んでまいります。

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。

元請け屋根リフォームビジネスの成功事例

屋根工事×元請けで成功企業が全国各地で続出中！

千葉県南房総市 安房住宅株式会社

防災ニーズを取り込み 人口17万人でも初年度1億円

代表取締役
川名 展弘氏

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いたしました。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45%~48%となっています。

京都府宇治市 まるかさ株式会社

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。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。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。

屋根職人親方の地域一番店の道セミナー【問合せNo.S089146】

講座	セミナー内容
第１講座 13：00 ～ 13：50	**地域一番店を実現する元請け屋根リフォームビジネス** **ポイント** 近年、屋根職人親方が元請け屋根リフォームビジネスに参入し、業績を伸ばす事例が急増しています。なぜこの激しい情勢の中で、元請け化し業績を伸ばすことができているのか、ビジネスの設計図とも言われる「ビジネスモデル」の観点から徹底解説します。 株式会社船井総合研究所 外装ビジネスグループ チーフコンサルタント 伊藤遥己
第２講座 14：00 ～ 15：00	**売上1億円を目指す職人社長の挑戦ストーリー** **ポイント** 年商1700万円の屋根工事会社がたった2年でどのようにして年商1億円まで業績アップを達成したのか、その成長の軌跡をお話いただきます。 雅工房株式会社 代表取締役 久保田雅喜氏
第３講座 15：10 ～ 16：00	**昨年対比250%の業績アップを実現させるマーケティング戦略** **ポイント** 昨年対比250%以上の業績アップを実現させる屋根職人親方が実践する集客戦略、営業戦略を大公開します。 株式会社船井総合研究所 DXコンストラクショングループ 久保秋裕
第４講座 16：00 ～ 16：30	**まとめ講座** **ポイント** セミナー講座の内容をどう自社に落とし込んでいくか・活用していくかのポイントをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 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

※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。

		お申込み期限	開始	終了	
第1日程	2022年 9月 7日(水)	9月3日(土)	13:00	16:30	ログイン開始 12:30より
第2日程	2022年 9月10日(土)	9月6日(火)	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

来場開催

		お申込み期限	開始	終了	
第3日程	2021年 9月17日(土)	9月13日(火)	13:00	16:30	受付開始 12:30より

(株)船井総合研究所大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」の⑩番出口より豊2分]
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、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いは致しかねますので、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。なお、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。

お申込み方法

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でご確認いただけます。
または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓に問合せNo.089146を入力、検索ください。
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。

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9:30～17:30）
●申込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

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 089146

屋根工事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、「屋根職人親方の地域一番店への道セミナー」です。成功企業である雅工房株式会社のノウハウや、「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 9 月 7 日（火）13:00～16:30　　オンライン
【日時②】2022 年 9 月 10 日（木）13:00～16:30　　オンライン
【日時③】2022 年 7 月 17 日（土）13:00～16:30　　船井総合研究所大阪本社

【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。