

下請がメインの板金工事の事業者の皆様へ

板金職人だった私が 屋根カバー工事で

受注100棟

初年度
元請で

- ・営業社員1名初年度1億円達成!
- ・営業未経験の職人会社でも
客単価150万円 粗利率34%
- ・得意な屋根で戦って契約率は80%

ゲスト講師

株式会社ARISE
代表取締役

矢野 佑介氏

初公開
事例

こんな僕でも元請開始初月から800万円/月の
売上を達成した方法をお教えします。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2023年屋根工事店業績アップセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S099899

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。)

099899



元請け初年度で1億円を目指したい 板金工事の事業者の皆様へ

株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ リーダー

伊藤 遥己

数ある中から本書を手に取り、お読みいただきありがとうございます。
株式会社船井総合研究所の伊藤遥己と申します。

近年、屋根業界では下記のような状況が続いております。

- ・ウッドショックにより、屋根材の原価が高騰している
- ・インボイス制度を控え、さらなる職人不足に
- ・コロナ融資返済による資金繰り悪化

そこで、今回は

「屋根カバー工事で粗利を伸ばしながらも初年度元請けで受注100棟」
というテーマでのセミナーをご案内したく、本書をお届けしました。

元請屋根業界に参入したいが・・・

- ・お客様からの直接問合せが本当に来るのか不安
- ・反響があっても、営業のやり方が分からないから契約できるか不安
- ・クレームなどの手間ばかりが増えて儲からない不安

などの理由で元請屋根業界に参入したいが、**一歩を踏み出せない事業者の方も多いのではないのでしょうか？**

そんな、元請参入に不安がある方に向けて、元請屋根事業をはじめると
あたりどのような戦略を行うべきなのか。

今回は埼玉県入間市を中心に活動されている株式会社ARISEに、
**元請屋根工事で初月から800万円/月を達成した秘訣を初公開事例と
共にお伝えさせていただきます。**

なぜ元請け屋根事業がいいのか

悩みの改善は元請け参入が最短ルート

元請け屋根事業になぜ参入する会社が増えているのか
元請け化によって得られるメリットをお伝えいたします。

今後伸びていく業界である

新築の着工棟数は減少しているため、屋根会社の新築の下請け件数が減少傾向にあります。しかし、元請けのエンドユーザー向け屋根ビジネスはまだまだ成長期です。競合が少ない業界だからこそ、業績を早いスピードで伸ばすことができます。

“元請け化”へ転換している 業者が少ない

外壁塗装専門店・リフォーム専門店を謳っている会社は多いですが、“屋根専門店”を謳っている会社はまだまだ少ないです。
元請け化している競合が少ないからこそ、自社でWebサイトを立ち上げる、チラシを配布するなどの販促投資を行うことによって、安定的に集客をすることが可能です。

昨今の自然災害で屋根工事の 需要が高まっている

大型台風の被害も大きく、お客様は屋根の危機意識が高まっています。最近ではアスベストによる健康被害が社会問題化しており、まだ多く存在するアスベスト含有の屋根をメンテナンスする時期に入っているお家が多いです。

元請け屋根事業には上記のようなメリットがございます。

そのため、本レポートでは

- ①営業社員1名でも初年度1億円達成
- ②営業未経験も職人会社でも客単価150万円・粗利率34%
- ③屋根カバー工事で元請参入1年で受注100棟を達成した特別ゲスト講師2名を招き、元請けへ参入して成功する具体的な方法を皆様にお伝えいたします。

成功事例企業インタビュー



株式会社ARISE

元請開始初月から800万円/月の売上達成
屋根カバー工事で受注100棟



屋根カバー工事で

初年度元請で受注100棟を達成した
屋根会社にインタビュー

特別
講師



株式会社ARISE

代表取締役

矢野佑介 氏

インタビュー



伊藤 遥己

株式会社ARISE 代表取締役 矢野佑介氏にインタビュー

伊藤 : 今回は特別ゲスト講師としてご登壇いただきありがとうございます。
矢野社長の元々板金職人だったころの苦悩から、元請け参入して初年度で1億円の達成までの経緯について今回はインタビューさせていただきます。

矢野氏 : ご紹介ありがとうございます。埼玉県入間市を中心に屋根工事業を営んでおります、矢野と申します。本レポートをご覧の皆様、よろしくお願いします。

成功事例企業インタビュー

～営業社員1名で初年度1億円達成について～

伊藤：元々は板金職人だった矢野社長が**元請開始初月から800万円/月の売上**を達成し、営業社員1名で初年度1億円の着地でしたが、今期はどれくらいの着地予想でしょうか？

矢野氏：今期の売上の着地が元請けで1.5億円ほどですかね。
事前に立てている計画に対してどれだけ案件数が必要か、**営業マンに聞いてその月に集客する数と販促費**を決めています。

伊藤：なるほど、営業の方がご自身の売上目標だったり現状の数字っていうところを把握できているんですね。

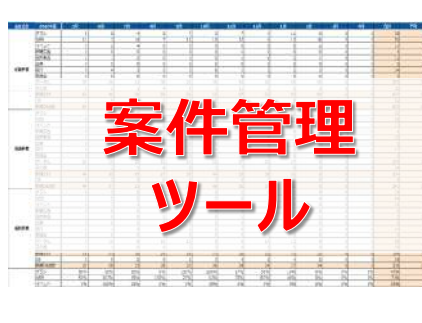
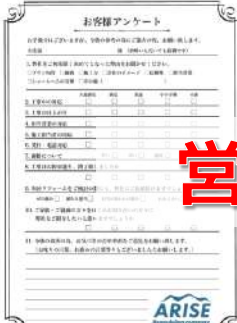
矢野氏：そうですね。**営業会議**をしていてその際に数字の進捗と案件の確認をおこなっております。また、案件は無料で活用できるシステムで管理しているのですぐに営業状況が分かります。

伊藤：確かに多い案件を管理すると無料で活用できるシステムがあれば全員で案件の把握・共有ができますね。では、営業未経験でも初年度1億円を上げられたポイントはありますか？

矢野氏：営業の樋口は元々職人でした。そのため、**職人時代の知識**を活かして屋根調査や提案をおこなっていることがポイントだと思います。

伊藤：なるほど。職人時代に培った知識をお伝えされているんですね。その他で樋口専務が営業面で意識されていることはございますか？

矢野氏：他社と差別化する**“営業ツール”**を活用していることですね。
埼玉は競合の板金屋や屋根会社が多くいらっしゃる中で、その中で勝つためには差別化する営業ツールを活用して信頼いただくことが大事だと考えました。



営業ツールの一部

案件管理ツール

成功事例企業インタビュー

～営業未経験が客単価150万円・粗利率34%の秘訣～

伊藤：樋口専務が営業未経験ながらも初年度で1億円の売上、客単価150万円、粗利率34%と素晴らしい数字を達成しましたが、高単価・高粗利のポイントはありますか？

矢野氏：高単価・高粗利受注のポイントは**屋根カバー工事をメイン**に売っていることですね。特にチラシでは屋根材の価格に幅を持たせて、粗利が高い商品を中心価格帯として設定していることもポイントです。

伊藤：では高単価・高粗利受注のポイントである屋根カバー工事についてお伺いさせていただきたいのですが、案件の多くが屋根カバー工事のご提案なののでしょうか？

矢野氏：そうですね。弊社ではチラシとWebがメインの集客媒体なのですが、ターゲットを問い合わせの時から絞っていることで、多くが築15年以上のお家が多いです。そのため、お客様へのご提案も屋根カバー工事が刺さります。

伊藤：なるほど、問い合わせの時点でターゲットを絞っているんですね。低単価な小工事の問い合わせも一定数あると思いますが、そのようなお客様に対しても屋根カバー工事で受注されているのでしょうか？

矢野氏：そうですね。小工事からの問い合わせでも、まずは屋根カバー工事を提案するようにしています。というものの、実際に現場調査してみると屋根カバー工事の方が今後のメンテナンスを考えてもお得ですし、何より安全です。屋根カバー工事をした方がよい理由を営業ツールを活用してお客様にお伝えしております。



成功事例企業インタビュー

～契約率は驚異の80%～

伊藤：続いて、樋口専務は高単価でありながら契約率も80%という驚異の数字ですが、高い契約率を誇るポイントはありますか？

矢野氏：2つあります。**一つ目が、屋根の知識があることです。**

屋根会社にとっては当たり前のことです。しかし、この当たり前である“屋根の知識”をお客様にお伝えすることが成約の決め手になっています。加えて、樋口は元職人の為、職人からの視点でも調査しております。弊社の商圏では屋根会社もですが、塗装会社も相見積もりになります。そんな時でも、塗装との違いを明確にし屋根の状態・劣化の原因・施工方法まで伝えているからです。

伊藤：なるほど、相見積もりで塗装会社と当たる場合は、屋根リフォームにすべき理由もお伝えしているのですね。2つ目のポイントも教えてくださいませんか？

矢野氏：2つ目が、**営業ツールを活用している**ことです。

船井総合研究所に作成をいただきましたアプローチブックや営業チェックシートを活用して他社との差別化を行っております。加えて、見積書と報告書の精度も上げて、5種のプランを屋根材の特徴と選定理由を合わせてご提案しています。

伊藤：弊社のアプローチブックを活用いただきありがとうございます。40ページ程度の資料ですが、お客様に全てお伝えしているのですか？

矢野氏：はい、もちろんお時間のない方には重点な部分を絞ってのお伝えにはなりますが、基本的に全てお伝えしております。説明に時間がかかったとしても、高い屋根工事で不安を感じているお客様に疑問点なく納得いただきたいために細かく説明のお時間をいただいております。



成功事例企業インタビュー

～契約率は驚異の80%～

伊藤 : なるほど、屋根の知識がないお客様に初めから提案をするのではなく、屋根の基礎知識と信頼を得てから提案をしているんですね。

矢野氏 : はい、一件一件の現地調査にお時間はかかるものの、弊社で納得して屋根リフォームを依頼いただくためには必須だと思います。
問い合わせの3割ほどは塗装工事ではありますが、塗装工事に関しても塗装営業向けのツールを活用することで成約に繋がっています。

伊藤 : なるほど、「職人経験ならではの視点」と「営業ツールの活用」どちらも実施されている企業も少ないかと思いますので、非常に貴重なお話をありがとうございます。最後になりますが、矢野社長の中で今後の展望はどのようなものになりますでしょうか。

矢野氏 : そうですね。
元請屋根事業で**売上3億円**まで最短で伸ばしたいと考えています。
その中で、新店舗出店や新しい事業に参入などしていきたいです。
そのためにも売上をさらに上げていけるよう精進して参ります。

伊藤 : 本日はありがとうございました。是非、セミナー当日も皆様に刺激的なお話をよろしくお願いいたします。

元請け屋根事業で売上を上げるポイントのまとめ

- 1 高単価工事である“屋根カバー工事”の受注
- 2 徹底した営業ツールの活用
- 3 営業会議で数字確認・進捗確認

詳細を知りたいという方は
是非セミナーへお越しください

本レポートのまとめ

元請け屋根事業に参入で業績を向上させる方法をお伝えします。

今期元請売上1.5億円、元請開始初月から800万円達成されている、株式会社ARISE 代表取締役 矢野佑介氏と、営業未経験で成約率80%、客単価150万円、粗利率34%を達成されている 株式会社ARISE 専務取締役 樋口健氏をスペシャルゲストにお迎えします。

セミナーの魅力①

屋根業界で急成長を続ける社長が登壇！

セミナーの最大の目玉であるゲスト講座を楽しみにしていただき！今回は埼玉県入間市を中心に屋根事業で業績を伸ばされている、株式会社ARISE 代表取締役の矢野佑介氏に登壇をしていただき、板金職人時代の苦悩から元請屋根事業の経営の秘訣まで全てをお話しいたします。

セミナーの魅力②

このセミナーでしか見られない事例企業のツールを大公開！

営業の仕組み化に成功され、客単価150万円・契約率80%・粗利率34%を誇る、株式会社ARISEが実際に利用されている営業チェックシートや高単価かつ高契約率の秘訣をお話しいたします。

セミナーの魅力③

高単価・高粗利率・高成約率のノウハウを大公開

屋根カバー工事で高単価でありながらも高い成約率と高い粗利率を達成するためにおこなっている施策や、ノウハウをゲスト講師の株式会社ARISE 専務取締役 樋口 健氏にお話しいたします。

最後に

株式会社ARISE 代表取締役 矢野佑介氏のインタビューをお読みいただきましてありがとうございました。

株式会社ARISEは埼玉県入間市を中心に活動されている屋根専門店の会社です。

元々は板金職人だった矢野社長が、元請開始初月から800万円/月の売上を達成後、順調に業績を伸ばされて今期は元請けで1.5億円の着地見込みです。

当日のセミナー内では矢野氏より、板金職人時代から元請け参入、現在までのエピソードから営業力向上のための仕組み化・システム化や高単価受注のノウハウ・ポイントを惜しみなくお伝えいただく予定です。



現在、屋根業界においてはコロナウイルス、屋根材の原価高騰の影響を受け、厳しい状況下に立たされている経営者の方々がたくさんいらっしゃるかと思います。

- ・業績が伸び悩んでいる
- ・赤字から脱却したい
- ・契約率が低い
- ・高単価受注ができない
- ・経営者がなかなか現場/営業から抜けることが出来ない

とお考えの方は、本セミナーにお越しいただき、何かヒントを得ていただければと思います。

大変お忙しい中、貴重なお時間を割いていただき、最後までご覧いただきまして心より感謝申し上げます。

当日は皆様のご参加を心よりお待ちしております。

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
リーダー

伊藤 遥己

元請け屋根ビジネスの極意

本セミナーで

お伝えさせていただくことの一部を紹介！

- ・ 急成長を続ける屋根会社の成功ストーリー
- ・ 板金職人だった社長が屋根カバー工事で初年度元請けで受注100棟の秘訣
 - ① 営業社員1名で初年度1億円達成
 - ② 営業未経験の職人会社でも客単価150万円・粗利率34%
 - ③ 特異な屋根で戦って契約率は80%
- ・ チラシ、Webでの集客方法
- ・ 全国で50社以上が実践している屋根ビジネスモデル

ツールを全て大公開！



**セミナーのお申し込みは
裏面へ！**

**是非今すぐ
「2023年屋根工事店業績アップ
セミナー」にお申込みください！**

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的な** **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします！

講演内容&
スケジュール

2023年屋根工事店業績アップセミナー お問い合わせNo.S099899

2023年 6月28日(水) 13:00~16:30

【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」西口より徒歩15分]
(受付12:30~)
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。また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払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

講座

講師・内容紹介

第1講座

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



講師

上仁 友輝

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ

ポイント

元請け屋根リフォームの新規参入・活性化において、マーケティング・セールスの観点からどのようにビジネスモデルを深耕していくかを時流予測とともに解説いたします。

第2講座

たった一年で元請け屋根事業売上1億円を達成するポイント



講師

矢野 佑介 氏

株式会社ARISE
代表取締役

ポイント

元請け屋根ビジネスモデル立ち上げ1年で売上1億円を達成した秘訣を大公開いたします。

第3講座

職人経験を活かし成約率75%を誇る秘訣



講師

樋口 健 氏

株式会社ARISE
専務取締役

ポイント

元職人で営業未経験者が職人時代の経験を活かして成約率75%を維持する秘訣を大公開いたします。

第4講座

今日から施策を実践するためのまとめ講座



講師

伊藤 遥己

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ
リーダー

ポイント

セミナーの講座の内容をどう自社に落とし込んでいくのか・活用していくのかをお伝えいたします。

お申込みは今すぐ右のQRコードから！(スマホカメラで読み取れます)

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099899> 船井総研 099899

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

開催
日程

2023年
6月28日(水)

お申込み
締切日

2023年
6月24日(土)



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：日田 ●内容に関するお問い合わせ：伊藤