

瓦需要の低下×深刻な職人不足

逆風強まる中でも、新時代の屋根戦略で業績を伸ばす、
地方の瓦工事店が続出しています!

毎年150%成長、3年で3倍に!

地域密着瓦工事店の 成長戦略

宮崎県延岡市

地に足つけた販促投資で毎年150%成長!
年商2500万円から3年で店舗出店。



有限会社延岡瓦工業

代表取締役 佐藤 幸久氏

岐阜県N社
人口 40.7万人
創業100年超の老舗瓦会社の挑戦。
屋根専門ショールーム立ち上げで
年商+1.5億円

愛知県M社
人口 8.7万人
屋根専門ショールーム
立ちあげで初月より
45件の集客獲得!

香川県N社
人口 3.4万人
はじめての営業でも
チラシからの集客で
¥22,355,000の直接受注!

愛知県Y社
人口 8.1万人
HPを活用!
初月から直接依頼12件
直接受注粗利60.8%!

3年かけて年商3,300万円から1億1,000万円へ。

無借金経営で着実成長を遂げたポイントをお話しいたします!

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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

[瓦会社限定]瓦会社が屋根工事を直接受注するために お問い合わせNo.S109741

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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からも
セミナー情報をご覧ください。



当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ 109741

宮崎県延岡市。人口12.7万人



有限会社延岡瓦工業は、
いかにして人口減少が進む地方都市で、
毎年150%成長、3年で3倍の業績向上を成し遂げたのか。

瓦やコロニアルの下請け工事中心で、忙しくても利益が残らなかった創業当初有限会社延岡瓦工業は1974年に先代が創業し、今年で50周年を迎える。主に地場の工務店の下請け工事として瓦・コロニアルの施工を請け負っていたが、商圏が狭隘で人口も少ないため、売上を確保するには屋根の改修から新築の下請けまでなんでもこなす必要があった。尚且つ下請けの仕事では十分な利益を確保しつづけるのが難しく、とにかく『儲からないけれども忙しい』状態が続いていた。そうした厳しい会社状況の中で、当時大阪で金融業の会社員であった現在代表を務める佐藤幸久氏は先代からの呼びかけに応え、38歳で帰郷、有限会社延岡瓦工業の代表取締役就任する。

リーマンショックによる新築棟数減少による大ダメージ
転機は、2000年初頭。リーマンショックをきっかけとした景気の落ち込みによる新築着工棟数の減少を経て会社の状態はさらに厳しくなる。下請け仕事の大幅な減少を受け、一度は会社の方向性が人員削減（いわゆるリストラ）といった合理化へ傾いたが、『どうにか従業員の生活を守れないのか』と会社としての打開策に思索を巡らせた。運よく公共工事の下請け仕事を任せられたが、従業員の生活を守るためにぎりぎりの状況を維持し続ける必要があった。



2代目としてなんとかぎりぎりの状況を打破したい…

そんな中、台風時に元請け工事の急増により成長の可能性を感じる。

きっかけは2020年に九州地方を襲った令和2年台風10号。当時は『元請け』や『BtoC』という言葉すら知らなかったが、会社の名刺代わりとして作成していたホームページから一般顧客から修理の直接依頼が殺到し、『地域の瓦工事店でも一般のお客様から直接依頼をいただけること』『元請けの工務店を挟まない「直接受注」であれば自社も利益が残ること』を実感し、方向転換を決心する。

不安を抱えながらも段階的に元請け事業を立ち上げ、売上は3年で3倍に。

下請け時代は元請けからのFAX1枚で見積もり・契約をしていたため『お金をかけて広告をうつ』という考えがなかった。加えて、『お客様のお宅に伺いセールストークをする』という経験もなかったため、元請け事業の立ち上げを決心はしたものの、不安が勝った。その中でも1年目にまずは屋根専門チラシを配布し、結果として平均反響率1/8,000と安定して自社で元請け工事の依頼を獲得できる実感を得た。2年目は屋根専門ホームページを作成し、ホームページからの集客体制を整備。3年目となる2023年9月に地域でたった1つの外壁×屋根専門ショールームを立ち上げ、できることから着実に施策を進めることで、毎年150%の売上成長・3年で3倍まで業績を伸ばできている。



1年目は『屋根専門チラシ』を配布。結果として全国平均以上の反響率で常に問い合わせを獲得できた。



2年目は『屋根専門ホームページ』を制作。チラシと連動させたマーケティングにより案件の純増に成功。



お客様の声を受け外壁塗装まで対応工事を広げる。3年目は地域で立った1つの外壁×屋根専門ショールームオープン。

地方から都市部まで瓦に特化の成功事例多数！

瓦工事店の着実成長ステップ

ステップ1

“屋根専門”販促の立ち上げ

チラシやホームページなど、まずは屋根工事専門の販促を立ち上げ、『地域の屋根屋さん』として他のリフォーム店や塗装店との差別化を図る。

ステップ2

“屋根工事×外壁塗装”業態への転換

屋根工事とセットでの依頼が多い、外壁塗装事業の付加。屋根工事と同じ精度の工事、同じ利益率を獲得できるように塗装工事の施工体制を整備。

ステップ3

“屋根×外壁”専門ショールームの発足

『屋根工事や外壁塗装だけでなく外装工事を総合的に依頼できる会社』としての認知を定着させるために店舗を構える。

セミナーで学べる内容を一部ご紹介

3年で3倍 直接受注の増やし方

1. 直接受注にかかる費用
2. 下請け工事との利益の違い
3. 直販体制の組織作り
4. ショールームの作り方



月間問い合わせ40件 効率的な集客方法

1. 効率的な広告媒体とは
2. HP・チラシの作り方
3. SNS活用手法
4. 地域イベントの企画方法



成約率60% 未経験からの営業

1. 屋根工事を依頼する顧客心理
2. リフォームの営業フロー
3. 屋根特化の営業ツール
4. 営業未経験者の育成方法



職人不足の解消方法

1. 自社職人の採用方法
2. 自社職人の評価・育成方法
3. 協力業者の探し方
4. 協力業者の管理方法



全国の屋根施工店の 先行事例

1. 有限会社延岡瓦工業の苦悩と成長の軌跡
2. 【年商別】成功事例
3. 【エリア別】成功事例
4. 【工事種別】成功事例



2024年に 取り組むべき施策

1. 足場法改正のポイント
2. 2024年問題のポイント
3. 改正石綿則のポイント
4. 屋根材の価格高騰への対策



最後に皆様へ

当DMをお読みいただき、誠にありがとうございます。当DMでは、職人不足や瓦の需要低下をはじめとしたさまざまな課題を抱える瓦工事業界の中で、下請け仕事オンリーでは限界を感じ、屋根の改修工事を元請けで手掛け、着実に成長されていらっしゃる事例を紹介させていただきました。取り組みの内容はセミナーを聞いていただければ、どれもすぐに自社に取り入れていただけることばかりです。これまでに多くの瓦施工店のコンサルティングに携わってまいりましたが、「取り組みへの期待より不安の方が大きい…」「何か変えねばならないけれども、大きな投資はできない…」「何にどうやって取り組めば良いかわからない…」といったお声をよくいただきます。重要なポイントは、「まずは自社のできる範囲で試行してみること」「自社と近い環境、成り立ちで成功している企業の取り組みを真似ること」です。当セミナーでは、皆様より少し先に事業展開をし、順調に業績アップしているゲスト講師をお招きし、たった3時間半で貴社の課題をクリアできるヒントを見つけていただけるようにプログラムを構成しております。下請け仕事がメインの皆様、すでに直接受注を進めている皆様のご参加を一同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
チーフコンサルタント
川口慶

講座	内容
第1講座	<h3>瓦業界復権に向けた時流分析</h3> <p>1980年をピークに、生産量が4分の1まで減少している瓦。さらには職人の不足など、様々な外部的課題を抱えている瓦業界の復権に向けた施策をお伝えいたします。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 川口慶</p>
特別ゲスト講座 第2講座	<h3>【創業50年】瓦会社の2代目社長が取り組む瓦業界の新戦略</h3> <p>宮崎県で創業50年を迎える有限会社延岡瓦工業 代表取締役 佐藤幸久氏より、瓦会社が利益の向上・瓦販売量の増加を進めるための具体的な取り組みについてお話しいただきます。</p> <p>有限会社延岡瓦工業 代表取締役 佐藤幸久氏</p>
第3講座	<h3>事例解説および時流提言</h3> <p>有限会社延岡瓦工業の取り組みにおけるポイントと、今後の瓦・板金会社が取り組むべき施策について解説させていただきます。</p> <p>株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 チーフコンサルタント 上仁友輝</p>

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。

開催日程	<p>【日時】2024年2月28日(水) 13:00~16:30 (受付12:30~)</p> <p>【申込締切日】2024年2月24日(土)</p> <p>【会場】株式会社船井総合研究所 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」⑩番出口より徒歩2分]</p> <p>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、会場はマイページ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場合がございます。 尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。</p>
受講料	<p>一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様</p> <p>会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)/1名様</p> <p>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みにも適用となります。</p>

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、お申込みフォームよりお申込みください。
クレジット決済が可能です。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109741> 船井総研109741

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)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は、「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

