

新築屋根工事が減っている、下請けだけでは儲からない…

屋根業界向け

屋根リフォーム工事の

元請け化

3年間で

元請参入の前と後

売上高 1億円 → 4億円

集客数 0件 → 300件

粗利率 25% → 34%

株式会社金子ルーフ工業
代表取締役

金子 正勝 氏

このような方におすすめ

・やり方がわからない ・時間がない ・人がいない ・職人がいない

元請け化成功企業の「地域密着ブランディング戦略」とは!?

「完全攻略ガイド」は中面へ

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

【元請け化成功事例】地域ブランディング戦略

お問い合わせNo.S111872

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。

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。) → 111872

下請け工事減少からV字回復で年商4億円

株式会社金子ルーフ工業は、
いかにして、元請けに参入し、2年で
元請け売上2.5億円、年間集客数300件を実現できたのか

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、
年々受注高が減っていることへ危機感を感じていた。

株式会社金子ルーフ工業は創業以降、岩手県を中心に屋根リフォーム工事業を営んでいる。当時、工事の中心となっていたのは東北大震災後の復興工事でした。しかし、年々復興工事も減少し、**先行き不透明な業界に不安を感じたことで、BtoC事業へ参入することを決意。**

“屋根リフォーム専門店”を立ち上げることで地域で唯一無二の会社へ

地域では塗装専門店やリフォーム専門店は多く見られました。しかし、“屋根リフォーム専門店”を立ち上げている会社を見たことがありませんでした。元請け参入する際に行ったことは、

- ① **自社集客のためのチラシ配布**
- ② **自社ホームページの作成**
- ③ **屋根専門ショールームの立ち上げ**です。

ショールームの近くにリフォーム専門店はありますが、別業種である為、屋根の問い合わせは弊社に集中しています。それが“専門店”の強さです。

屋根専門ショールーム&屋根専門チラシ・HPを連動させることで
お客様にとっての安心・信頼・説得力につながる。

元請け屋根工事業に参入して**初年度1.8億円、2年目2.5億円**まで売上を伸ばすことができました。急成長できた要因は、“**集客数**”にあります。年間300件以上集客するために認知獲得や来店営業、チラシやHPで屋根工事の集客を継続的に行うことができています。



『屋根専門チラシ』で毎月チラシから15件以上の反響を獲得することができている。



『屋根専門ホームページ』で毎月10件の反響を獲得することができている。



地域で唯一の屋根専門ショールームを構えている。集客・営業の要です。

いち早くBtoC事業に参入した成功事例多数！

屋根リフォーム専門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

“屋根専門”ショールームの発足”

地域のお客様から屋根専門店として安心・信頼を持っていただき、認知を広げるために専門店舗を構える。

ステップ3

屋根営業ツールの活用で高契約率・高粗利率

現場調査時に活用できる診断書や、お客様の不安を解消するための営業ツールの活用により高契約率・高粗利率を実現する。

セミナーで学べる内容を一部ご紹介

2年で2.5億円 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25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70% 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. 株式会社金子ルーフ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、新築着工棟数の減少や下請けだけでは儲からず、元請け化に取り組みたい屋根工事に会社向け、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。これまでに多くの屋根工事事業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みれ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」「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2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・板金業界を取り巻く2024年の最新時流</h3> <p>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。</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>梅雨時期のお問い合わせを効率的に受注につなげるために</h3> <p>岩手県で業績を伸ばし続けている株式会社金子ルーフ工業が取り組む戦略についてお話しいたします。</p> <p>株式会社金子ルーフ工業 代表取締役 金子正勝氏</p>
第3講座	<h3>事例解説および時流提言</h3> <p>株式会社金子ルーフ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 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5月24日(金) 10:00~12:30 (受付9:30~)</p> <p>【申込締切日】 2024年5月20日(月)</p> <p>【会場】 船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO(八重洲) 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 [JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)] ※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。</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><small>会員価格は、各運営研究会・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)へご入金中のお客様のお申込みにも適用となります。</small></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/111872>

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。

