

新築着工棟数減少

屋根工事業界に未来はあるのか!?

材料原価高騰

どこまで利益を圧迫させるのか!?

職人不足・担い手の減少

技能実習生活用ももはや限界か!?



日本いぶし瓦株式会社
代表取締役社長

野々村 将任氏

元請け屋根工事
初年度1.6億円を達成!
創業100年の
老舗屋根工事会社

業界のトップランナー
日本いぶし瓦4代目に就任した
社長が挑む経営戦略とは

屋根業界 経営戦略セミナー

- ◎ 下請け工事で生産性を向上させる仕組みとは
- ◎ 高収益な元請工事で1.6億円創出
- ◎ 新卒&中途人材採用で将来投資
- ◎ DXを活用した利益管理

**リアル
開催**

2024年
6月14日 金

大阪会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 大阪本社
13:00~16:30 (受付開始 12:30~)

主催

【屋根業界】経営戦略セミナー



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

お問い合わせNo. S115355



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。)→

115355

屋根業界の発展に向けて
先進的な取り組みを
続ける組織の
成長の秘密を探る！

新時代の屋根戦略

岐阜県岐阜市
日本いぶし瓦株式会社

代表取締役社長
野々村将任氏
【のむらまさと】

地球環境が大きく変わっていか
かで、建築の技術も大きく進化し
てきました。それは屋根に関して
も例外ではありません。弊社には
創業以来、素直な心で学び続け
てきた知識、100年の歴史のなか
で培われた経験。これらを活かし
地域の皆様の快適な住空間を守る
こと。これこそが私たちの最大の
ミッションだと考えています。将
来、未曾有の台風や地震が来て甚
大な被害があったとして、



**岐阜の屋根を守るのは、
日本いぶし瓦の使命。**



**先代の父の言葉が、
元請けビジネスへの
参入を決めた
きっかけです。**

現在の代表取締役会長である父は
はいつも「社会に役立つことが大
切。社会に役立つ会社でないと、
社会から抹殺される」と話をして

「岐阜のこのエリアだけは屋根が
大丈夫だった」となったときに、
「このエリアは日本いぶし
瓦があったから大丈夫」そう思わ
れるような工事をしたいです。

岐阜県岐阜市で創業100年の歴史を誇る日本いぶし瓦株式会社。代表取締役社長の
野々村将任氏は2021年に四代目代表取締役社長へ就任後、伝統を重んじながらも元請け
屋根リフォームビジネスへの早期参入など、屋根会社としての既存の枠組みにとらわれず
ビジネスを生み出し、地域社会への貢献を続ける。「屋根」を通じ、先進的な取り組みを進
める独自の戦略について伺った。

昔もこれからも、
岐阜の屋根を100年守る。

いました。その中で、コロナウィルス、木材価格の高騰を受け、新築着工棟数の大幅減少が発生しました。当時、新築の下請け工事が会社の売上の90%以上を占めており、下請け工事の売が上40%減少するとう大打撃を受けました。そんな時に父の言葉を思い出し、自社で元請け屋根リフォームビジネスへの参入を視野に入れました。



下請け工事が売上の90%を占めてい中で、元請け事業の立ち上げ初年度で売上が1億6,000万円を超えたのは嬉しい誤算でした。

2020年に岐阜市に屋根リフォーム専門ショールームを開設しました。現在ではショールームを持っています。屋根屋さんも増えてきていますが、当時は珍しい取り組みだったと思います。その中で開設初月から、まさか1,800万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」を謳っている店は少なく、「本当に来るのか」と思っていました。



やってよかったと本当に思っています。

地域社会・従業員・会社を守り続けるために、日本いぶし瓦は成長を続けます。

元請け事業を立ち上げ後、売上のV字回復は勿論のこと、一番大きなメリットに感じているのはエンドユーザーに日本いぶし瓦の名前が広がっていることです。会社の名前が広がり、発信力を強めることで採用面でのメリットもあると考えています。また、今後は台風や地震といった自然災害も増えてしまっている現状で、災害に備えるリフォームを訴求していきたいと思っています。屋根と瓦に特化しながら、その備えの大切さを伝えていけば、未来はまだまだ明るいと思っています。

岐阜の屋根を守り続けるために、日本いぶし瓦はこれからも成長を続けます。



野々村将任 氏

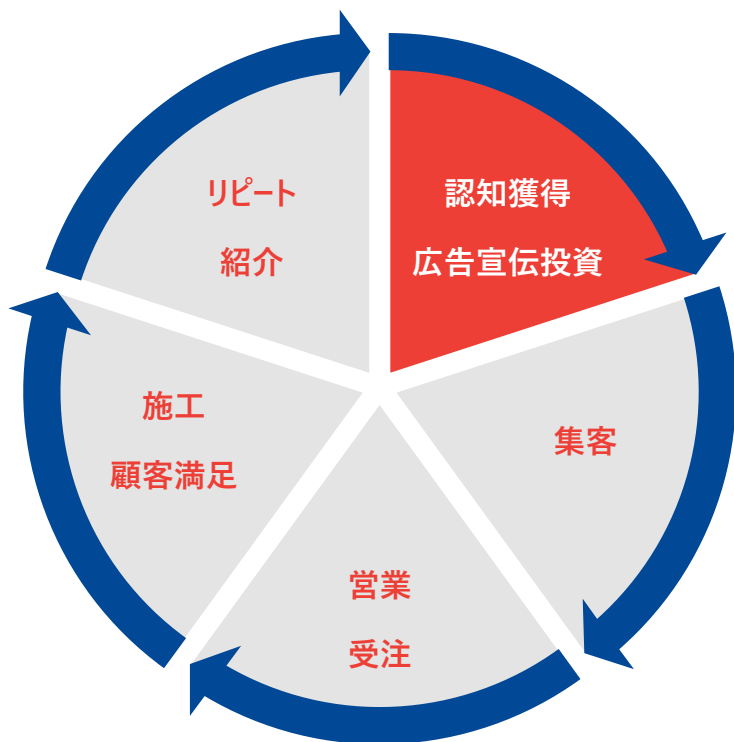
〔日本いぶし瓦株式会社 代表取締役社長〕

2021年に日本いぶし瓦株式会社 四代目代表取締役社長へ就任。一般の顧客に向け、全国的にも珍しい屋根に特化したショールームを開設するなど、業界の枠にとらわれない新たな挑戦を続けている。



日本いぶし瓦株式会社が挑む 新時代の屋根戦略とは

認知獲得・広告宣伝投資を起点とする
好循環を保つことが成長を続けるポイント



① 認知獲得・広告宣伝投資

② 集客の獲得

③ 営業における受注

④ 施工による顧客満足

⑤ リピート・紹介の発生

→さらなる認知の拡大！

→広告宣伝投資が効率化！

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



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. 日本いぶし瓦株式会社
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



屋根リフォーム×元請けで 成功企業が全国各地で続出中！

京都府宇治市 まるかさ株式会社

リフォーム会社や、工務店からの下請けをメインに手掛けていましたが、業界的な不況に危機感を感じ、自社で直接お客様からの依頼を募集し始めました。ショールームの立ち上げやチラシ、Webへの投資等、本当に成果が得られるか不安でしたが、最終的な利益面で大きな成果を感じています。売上や利益は勿論ですが、社員や地域の皆様へ還元できる活動を続けていきます！



代表取締役
笠原亨 氏

岩手県大船渡市 株式会社金子ルーフ工業

東北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月事業開始後、現在では3.0億円/年の受注ができ、2024年3月にエリア拡大のため2店舗をオープンいたしました。



代表取締役
金子正勝 氏

広島県広島市 株式会社ニムラ

得意の“瓦”を活かして初年度から年間1.6億円を達成できました。もともとは瓦を中心とした職人会社でしたが、2017年10月より屋根リフォーム専門店を立ち上げました。初年度から1.6億円・粗利40%を達成し、今後も成長すると確信しています。



代表取締役
二村隆信 氏

こんな方におすすめのセミナーです。

- ✓ 元請け会社の受注減少(ウッドショック、新築着工棟数減少)の影響を受けている
- ✓ 下請け工事だけでは、忙しいが、採算が合わない
- ✓ 恒久的に繁栄する会社作りを行いたい
- ✓ 地域密着で業績アップするビジネスモデルを知りたい
- ✓ 既に元請けに取り組んでいる、もしくは今後取り組みたい
- ✓ 効率的に自社で集客する方法を知りたい
- ✓ 施主様への直接営業の方法を知りたい
- ✓ 屋根業界の今後について知りたい

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厳しい、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めば良いのかわからない...」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	瓦・板金業界を取り巻く2024年の最新時流 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。 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
特別ゲスト講座 第2講座	業界のトップランナーが挑む経営戦略とは 屋根業界のトップランナー、日本いぶし瓦株式会社4代目に就任した社長が挑む経営戦略とは 日本いぶし瓦株式会社 代表取締役社長 野々村将任 氏
第3講座	事例解説および時流提言 日本いぶし瓦株式会社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。 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

開催要項

開催日程	【日時】2024年6月14日（金） 13:00～16:30（受付12:30～） 【申込締切日】2024年6月10日（月） 【会場】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 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。
受講料	一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円)/1名様 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適用となります。

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、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/115355>

船井総研 115355

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。

