

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。

住宅も、非住宅も。屋根会社のための工事直請け手法

お問い合わせNo. S119008

講座	セミナー内容
第1講座	2024年最新時流～屋根・瓦・板金業界～ 「”屋根＝悪徳”のブラックな業界イメージ」「慢性的な職人不足」「原価高騰による利益の逡減」など、さまざまな課題を抱える屋根業界。屋根会社が今すぐ取り組むべき住宅・非住宅工事の直請けビジネスについて解説いたします。 株式会社船井総合研究所 チーフコンサルタント 上仁 友輝
第2講座	下請けから元請けに100%転換できたポイント 住宅工事の直請けビジネスへの参入のために、これまでの下請け工事をすべてキャンセル。元請け100%転換を果たしたポイントと、今後目指す姿についてお話しいただきます。 株式会社名倉ルーフ 代表取締役 名倉 孝次氏
第3講座	事例解説および時流提言 株式会社名倉ルーフの取り組みにおけるポイントと、今後屋根工事を手掛ける会社に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 チーフコンサルタント 川口 慶

開催日時

2024年**11月8日(金)**
14:30～17:30
(受付開始:開始時刻30分前～)

東京会場

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
〒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 八重洲セパラルタワー35階
[JR]東京駅 地下連絡(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線(東京駅 地下連絡(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。

お申込み期日

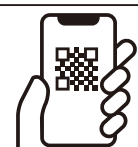
銀行振込み :開催日6日前まで
クレジットカード:開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合もございます。

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**) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込**26,400円**) / 一名様
●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。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119008>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「119008」をご入力し検索ください。

E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



新時代の屋根戦略

工場・倉庫
非住宅

遮熱工事 直請けビジネス

市場拡大中の工場・倉庫改修は 屋根会社に勝機あり!

100%下請けから**2年**で**完全元請化!**
しかも**粗利率42%達成**

営業社員ゼロ!店舗出店ナシ!で、
年間7,000万円受注

株式会社名倉ルーフ 代表取締役 **名倉 孝次氏**

主催

住宅も、非住宅も。屋根会社のための工事直請け手法

お問い合わせNo. S119008



サステナ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



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。) → **119008**

市場拡大中の工場・倉庫改修は屋根会社に勝機あり！

特別ゲスト講師

株式会社名倉ルーフ

営業ゼロ名 店舗出店ナシ 売上 **7,000万円** 粗利率 **42%** を実現する秘訣

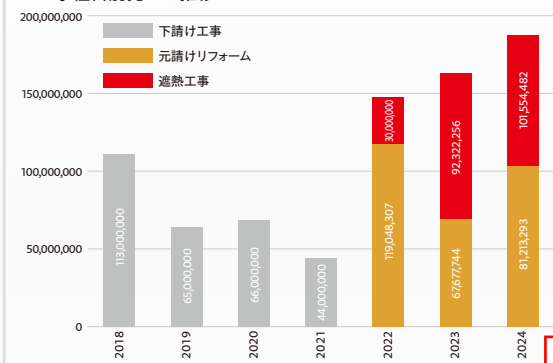


■ 株式会社名倉ルーフのご紹介

名倉ルーフは静岡県浜松市を拠点に瓦屋根工事を得意に活動しています。元々は下請け工事のみでしたが、2022年4月に戸建て向けのリフォーム直請け事業を立ち上げたことをきっかけに、現在は遮熱工事の直請け事業と戸建て向けリフォーム直請け事業の2本軸で、下請けから元請けへ100%転換できました！

株式会社名倉ルーフ 代表取締役 名倉 孝次氏

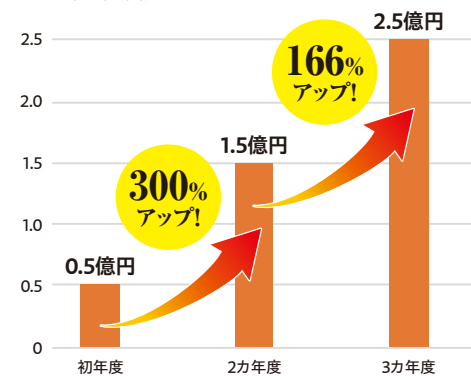
■ 工事種目別売上推移



見どころ 1

3年で2.5億円を達成する遮熱工事直請けビジネスモデル

■ 3年目標推移



集客

店舗ナシの少ない
販促投資で見積件数を
最大化!

営業

営業ゼロで、
法人営業を仕組化!

施工

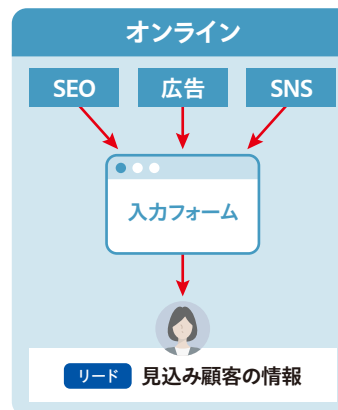
施工管理と
職人の安定採用により、
高成長化!

ポイントはマーケティングと施工力!

見どころ 2

店舗出店なしで初年度年間
92件の見積依頼を獲得する方法

テスト



オフライン×オンラインの活用により
少ない投資で集客を最大化!

見どころ 3

工場改修を手掛けるための
職人確保手法

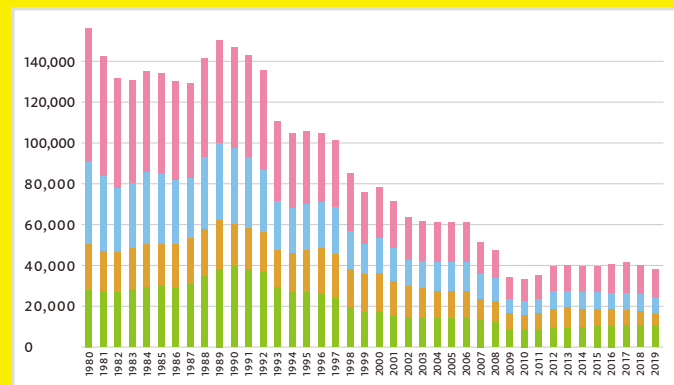


職人開拓&採用サイトの活用により、
施工管理&職人の安定採用

今、遮熱工事マーケットがアツい理由!

いまが需要のピーク!

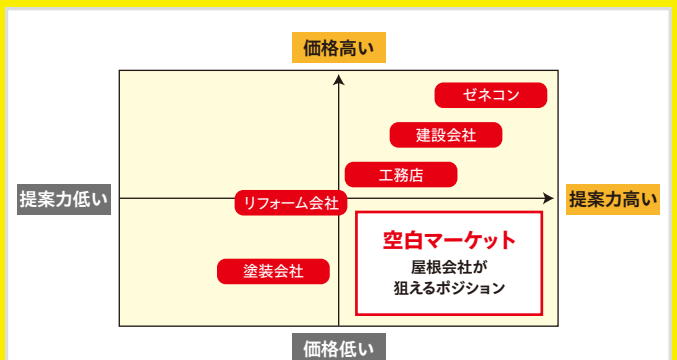
下図は、倉庫・工場の新設棟数推移。80年代のバブル経済期に工場の新築棟数がピークとなっている。(=築30~40年の現在が改修期と分析できる)



屋根会社にとっての空白マーケット!

市場におけるプレイヤーマップ

- ✓ ゼネコン・建設会社・工務店=提案力が高いものの、**価格も高い**
- ✓ リフォーム会社・塗装会社=価格は抑えられるものの、相談件数の多い、遮熱工事や雨漏りなどの**工事提案が苦手**



当日聞ける!

名倉ルーフのここがスゴイ!

- ◆ 営業**ゼロ**・店舗出店**ナシ**で売上**7,000万円**を達成する**案件づくり**
- ◆ 粗利率**42%**を達成する**営業&施工体制づくり**

このような方にオススメ

- ✓ 下請け工事の比率が**高く**、スケジュールに**ムラ**があり、休みが**不規則**
- ✓ 既存事業の**収益性に不安**がある
- ✓ 賃上げが**追い付いていない**
- ✓ 既存事業で利益が取れているので、会社の将来のために**新規事業に取り組みたい**