

オンライン
開催

【屋根・瓦・板金会社】売上13倍成長事例に 学ぶ経営戦略

講座

セミナー内容

第1講座

屋根・瓦・板金業界の市場を徹底解説!

市況が厳しくなっている中、屋根・瓦・板金会社が取り組むべきことについて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 西村 智明



第2講座

売上4,000万円の職人会社が売上13倍を実現した手法

元請け工事への新規参入で、初期投資を抑えながら売上を13倍に伸ばした事例に基づき、具体的な方法をお伝えします。

株式会社ヤネケン 代表取締役 田中 研也 氏



第3講座

屋根工事会社が明日から取り組むべきポイントとは?

セミナー講座の内容をどう自社に落とし込んでいくか・活用していくかのポイントをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 リーダー 守山 陸渡



開催日時

2026年 2月4日(水)・9日(月)・13日(金) 開催時間14:00~16:30
(ログイン開始:開始時間30分前~)

開催方法

オンライン開催

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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込8,800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/135907>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索マークに「135907」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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)
※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。

【年末年始休業のお知らせ】
2025年12月26日正午~2026年1月6日まで
※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。
※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。
※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。
ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

屋根工事業界向け

来たれ!若手・2代目経営者

元請売上

たった2年で!?

1,000万円13倍

➡1億3,000万円

ほとんど下請けだった我が社が
船井流販促を実践したら、
すぐに**成果**がでました!
もちろん、**利益**も出ています!

その秘密は中面にて解説!

株式会社ヤネケン
代表取締役
田中 研也 氏

オンライン開催

PC・スマホで
受講可能

2026年 2月4日(水)・9日(月)・13日(金) 開催時間14:00~16:30
(ログイン開始:開始時間30分前~)

【屋根・瓦・板金会社】売上13倍成長事例に学ぶ経営戦略

お問い合わせNo. S135907

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 〒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

今すぐスマホチェック➡



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 [\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp) 右上検索マークに「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 135907

特別ゲスト

Interview インタビュー

株式会社ヤネケン

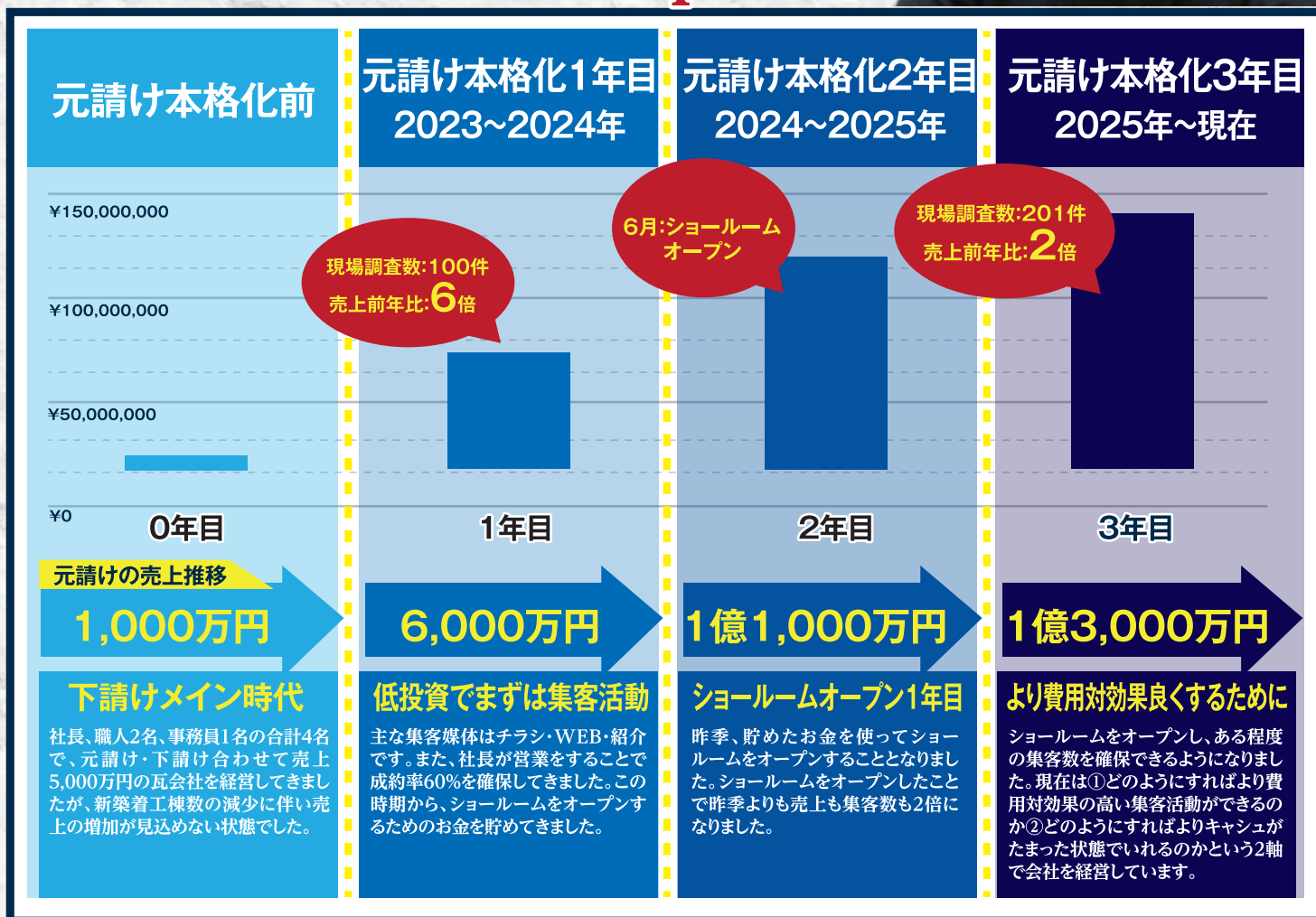
代表取締役 **田中 研也 氏**

2019年に個人事業「ヤネケン」を法人化し、「株式会社 ヤネケン」を設立。

2023年に元請けを本格的にはじめ、昨季は元請けだけで1.3億円の売上を上げた。

株式会社ヤネケンの成長推移

売上13倍の成長軌跡の4phaseを大公開



2023年以前 元請け本格化 **前**

元請けを増やさなきゃと思いながらもどうすれば分からなかった日々・・・



当時、本拠地を構えていた事務所

新築着工棟数の減少が続き、当社の売上も減少してきました。

下請けだけでは安定した売上確保は困難で、売上の成長も見込めない状況でした。この状況を打破し、成長を続けるためにも自社でお客様を集客し、直接営業をする「元請け」へのシフトが不可欠だとは思っていました。

ですが、それと同時にいきなり、大金を販促費やショールームの設立に投資することも難しく、まずは「何をすべきなのだろうか」と悩んだ日々が続きました。

2023~2024年 元請け本格化 **一年目**

恐る恐るチラシ・HPに挑戦!するとおもぬ成果が!



株式会社ヤネケン様のチラシとHP

会社の財務がとにかく苦しかったです。この状況を打破するためにチラシとHPに絞って元請けをスタートしていきました。チラシとHPだけでも、毎月約100件集客することに成功しました。「屋根修理専門ショールームを作ると、もっと集客できる」と聞き、屋根修理専門ショールームを設立することになりました。

2024~2025年 元請け本格化 **二年目**

2024年6月にショールームをOPENしました!



ショールーム準備中の写真

2024年6月に満を持して、交通量の多い主要幹線道路である国道沿いにショールームをオープンしました。ショールームのお披露目を兼ねた合計4日間のオープンイベントでは31組にご来場いただき、オープンイベントとしては大成功に終わりました。

また、現場調査数も2倍になりました。

ショールームをオープンしたことで、売上の向上だけでなく、集客の費用対効果も高くなり、Webやチラシなどの費用も昨季より抑えながら集客できるようになりました。

2025年～ 元請け本格化 三年目

船井総合研究所流販促でショールームOPEN後も、
毎月20件の集客数を確保しています



ショールームも無事にオープンし、Web、チラシ、そしてショールームが連動していることで、今でも毎月20組以上の集客ができております。
私自身、当初はホームページやチラシでの集客には、正直なところ不安や怖さを感じていました。

しかし、船井総合研究所の指導を受け入れ、元請け事業を本格的に展開していった結果、私のような瓦会社の職人社長でも、元請けだけで1.3億円の売上を上げることに成功することができました。

本セミナーでは、実際にどのようなステップを踏んで成功に至ったのか、私自身の具体的な体験談を交えて包み隠さずお話させていただきます。当日、セミナーでお会いしましょう。

改めて 株式会社ヤネケンの すごいポイント 5選!

其の1

店舗、採用ナシ！
ホームページ・チラシ・近隣&紹介集客の強化で
元請け初年度売上6,000万円！

其の2

職人社長でもできた**契約率60%超え**の
営業システム

其の3

ショールームのOPENイベントで**31組来場**！

其の4

ショールーム1年目で元請け売上**1.3億円達成**

其の5

ショールームのOPEN後、毎月**20件以上**の
集客を確保！

元請け化をしたいけど何をしたらいいのかわからないと感じたら 壁を突破し成長する3つのポイント

POINT
01

まずはできる範囲で、ホームページ・チラシ・近隣&紹介を強化!

下請けとは異なり、元請けをしていくためには販促投資をしなければお客様を集められないのが現状です。
とはいえ、いきなり多額の費用を投じるのではなく、まずは少額からでもチラシの配布や WEB広告などに投資を始める必要があります。
その際、少額の投資であっても集客数を伸ばすためには、
①競合分析や自社分析の徹底。
②それぞれの媒体の抑えるべきポイントを押さえた上での作成
③どの媒体が費用対効果が高いのかの研究。
この3つが大事です。
それらを踏まえて販促投資をしていくことで効率よく集客することが可能となります。



POINT
02

現場に詳しい職人だからこそ売れる!成約率60%超の営業システム

販促費用を投じて集客できたお客様がご契約をしていたために、株式会社ヤネケンの元請け初年度は社長自らが営業を担当していました。その際、
①「どのような順序で何を伝えるべきか」という営業トークの流れ。
②ご提案資料の使い方。
この2点にこだわってきた結果、60%という高水準の成約率を残すことに成功しました。このような活動が実を結び、ショールームの準備資金を調えることができました。



POINT
03

Point01・02をクリアできたら… ショールームをOPENしましょう!

「低投資集客 × 社長の営業」という戦略によりキャッシュがたまり、ショールームをオープンすることができるようになりました。ショールームをオープンしたことで、WEB、チラシ、そしてショールームが効果的に連動するようになり、集客数は昨季と比較して6倍に増加しました。それだけでなく、「岡崎・蒲郡で屋根・雨漏り修理ならヤネケン」という強固なブランドを確立することにも成功しました。さらに現在では、ショールームがお客様に屋根の劣化症状をお伝えする営業ツールとなり、社長が営業をしなくても契約率60%を達成することができました。



セミナー内容の一部をご紹介します！

- 1 直接、受注するのにかかってくる費用とは？
- 2 元請けに参入するにあたってかかる費用とは？
- 3 下請けと元請け工事の利益の違い
- 4 職人会社でもできる元請け参入方法とは？
- 5 元請け参入における組織づくり
- 6 元請け化をしていくために何から始めるべきか
- 7 スモールスタートの元請け化の方法とは？
- 8 元請け始めて2年で1億円の売上を突破する方法とは？
- 9 積極的に投資をしても毎月のキャッシュフローが安定する仕組みとは？
- 10 財務基盤が安定している屋根業界の適正 PL
- 11 船井総合研究所おすすめ！ショールームの立地条件とは？
- 12 低コストでも可能！ショールームの作り方とは？
- 13 費用対効果の高い集客方法の概要
- 14 あたるチラシのポイント
- 15 集客できる屋根専門 HPの作り方
- 16 屋根専門 HPの分析方法と対策方法とは？
- 17 OB・紹介案件の増やし方
- 18 ポータルサイトには頼らない自社集客の方法とは？
- 19 あなたの地域に合わせた広告戦略の概要
- 20 全集客媒体で費用対効果を上げる方法とは？
- 21 ショールームオープンを成功させるためのオープンイベントの内容は？
- 22 「成約率60%超え！」屋根特化の営業ツールとは？
- 23 屋根リフォームの営業フローとは？
- 24 営業未経験者の育成方法とは？
- 25 価格競争に巻き込まれない営業必勝パターンとは？
- 26 高い粗利率を維持する方法とは？
- 27 人が集まる会社の作り方とは？
- 28 お客様に選ばれる会社になるためにすべきこととは？
- 29 工事件数が増えても職人不足にならない方法とは？
- 30 社長が現場から離れて経営できるようになるまでにすべきこととは？

屋根リフォームの元請けで 成功事例続出！

ショールーム2店舗で元請け売上4億円超え

株式会社金子ルーフ工業

岩手県大船渡市・北上市・盛岡市

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月のオープンイベントでは77組のお客様に来場頂き、初年度9ヶ月間で9,000万円を超えるほどの工事の依頼を頂いており、現在はショールームを2店舗構え、元請け売上は4億円を超えている



元請け100%で売上2億円を達成

株式会社名倉ルーフ

静岡県磐田市・浜松市

もともとは下請け100%の瓦会社だったが、会社全体の粗利率を上げたいと思い、元請け事業を2022年に本格的にスタートした。現在ではもともと下請け工事100%だったが元請け工事100%への転換を成功させている。浜松と磐田に屋根修理専門ショールームを2店舗を構え、住宅の元請け屋根事業だけでなく、元請け遮熱工事業にも挑戦し、昨季の売上2億円を突破した。



17万人商圏でも年間集客300組

まるかさ株式会社

京都府宇治市

2021年9月ショールームオープン。
プレオープンイベントにて52組来場、グランドオープンイベントでは30組来場を獲得。
オープン後の10月・11月で既に受注売上2,500万円を達成した。現在は、チラシ配布回数を減らし、Webを中心に毎月20組程度集客を確保している。



戸建て向け元請け集客にシナシス

5. 一軒家シェアとマーケットサイズ(MS)

1. 地域特化フェーズ

2. Web

3. クローキング

4. 見地・地盤

5. 一軒家シェアとマーケットサイズ(MS)

6. 見地・地盤

7. システム地盤

月間2,250万円・知集客数21件・8

セミナー当日に閲覧できる資料例（一部）

今回はどうしても皆様にお伝えしたいことがあり、手書きのお手紙を同封させて頂きました。

屋根工事業界ではこのような悩みがあるとよく経営者からお伺いします。

- ・手元にお金が残らない
- ・下請けの工事が減り、売上が上がらない
- ・元請けをしたけれど、何をしたらいいのかわからない
- ・元請けをするにあたっていきなり大金を投資できない

このような悩みとお持ちの皆様はぜひ本セミナーにご参加ください。

本セミナーの特別ゲストは株式会社ヤネリンの代表取締役 田中研也 さんです。

株式会社ヤネリンはもと売上4,000万円
の職人会社でしたが、今では元請け
だけで売上1.3億円を達成しました。

どのようにして株式会社ヤネリンが売上1.3
億円を達成したのかを本セミナーでお
話致しますので、皆様とセミナーでお
会いできることを楽しみにしています。

株式会社船井総合研究所
専門工事支援部リーダー
守山 陸 渡