

地方の板金会社・瓦会社は 1人勝ち状態

再現しやすい屋根経営戦略

元請け0から

年商5億
粗利40%

競合が少ないからこそチャンス!
地方だから実現できる戦略を惜しみなくお伝えします

下請け脱却と高収益化の仕組み
地方だから勝てる差別化戦略
安定受注・安定施工を
実現する体制づくり

株式会社金子ルーフ工業
代表取締役
金子 正勝 氏

地方屋根会社が年商5億、粗利率40%を目指す経営戦略セミナー

お問い合わせNo. S136984

主催

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 〒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

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] 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) → 136984



再現の
しやすさを
徹底追及!

職人不足・価格競争・下請け仕事に疲弊していませんか?

ライバルが少ないのでこそ一人勝ち可能な"元請け化"屋根ビジネス戦略

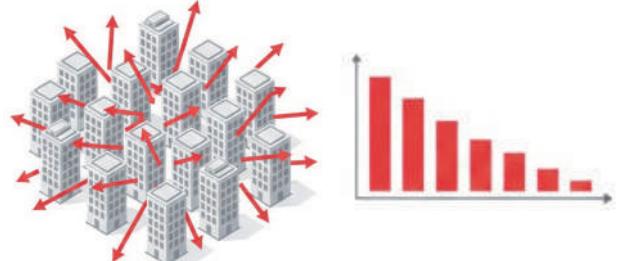
このような
皆様にオススメ

- ✓ 下請けからの脱却を目指している
- ✓ 粗利率30%未満で、収益改善が課題となっている
- ✓ 職人の採用・定着が進まず、安定施工に不安のある
- ✓ 都市部との情報格差を感じ、地方での成功モデルを探している
- ✓ 永続的に進化し続ける会社作りに興味関心がある

競合が少ない「ブルーオーシャン戦略」

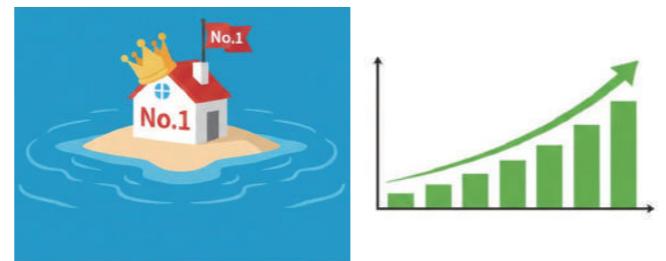
Before

- ・下請けで価格決定権がない
- ・大手との相見積もりで疲弊
- ・利益が残らず自転車操業



After

- ・元請けで利益をコントロール
- ・競合不在の地域No.1
- ・粗利40%超の高収益体质



特別ゲスト講師

元請け
0から!

株式会社金子ルーフ工業

年商5億円・粗利40%を達成する秘訣



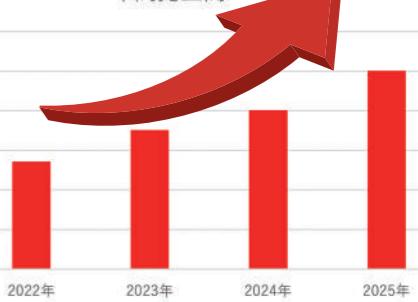
■株式会社金子ルーフ工業のご紹介

2011年3月11日に起きた東日本大震災で被災した地域の復興工事の減少を受け、下請け事業から元請け事業へ転換を図る。
2020年9月に岩手県北上市に屋根リフォーム専門店をオープンし、以降、順調に元請け屋根事業の業績を伸ばし、2024年3月には岩手県盛岡市で2店舗目の屋根専門店をオープン。

株式会社金子ルーフ工業

代表取締役 金子 正勝 氏

年間売上高



当日聞ける!

株式会社金子ルーフ工業のここがスゴイ!

- ◆元請け転換後、持続的に業績アップし2年で地域一番店の屋根会社へ
- ◆年商5億円・粗利40%を実現する安定受注・安定施工体制
- ◆地域特化のブランディングによる“評判のいい屋根やさん”の認知

地域特化型の差別化戦略で価格競争から脱却し、高収益化を実現

1

ライバルが少ない から「独り占め」

地方では、都市部のような激しい価格競争や広告合戦が起きたくため、高収益体制を築きやすい環境です。



地域を絞り込み、シェアを寡占する

特定のエリア内では競合が機能しなくなり、実質的な独占状態を作ることができます。



ムダな競争を避け、利益に直結する活動に集中
広範囲へのムダな広告費を削減し、高収益化を実現します。

2

地域特化型 マーケティング

大手や広域の競合には真似できない、地域に根差しているからこそできる独自の集客仕組みを構築します。



3

専門特化による 差別化のしやすさ

「何でもやる」から脱却し、「屋根」で一番という領域を確立することで、価格競争から抜け出することができます。



地方屋根会社が年商5億、粗利率40%を目指す経営戦略セミナー

【問合せNo.S136984】

講座

セミナー内容

第1講座

14:00

～

15:00

下請け脱却と高収益化のポイント

地方の屋根会社が年商5億円を突破するための集客・営業・採用戦略をお伝えします。さらに、安定した受注体制と高収益を両立させる“仕組みづくり”や地域で選ばれるブランド構築法もお伝えします。



株式会社船井総合研究所
公共インフラ支援部
リーダー
上仁 友輝

第2講座

15:00

～

16:00

地域の屋根会社が年商5億・粗利40%を実現した 再現性のある経営モデル

地域顧客との信頼関係をベースに、高い契約率を実現する営業手法を公開。現場対応から提案トーク、見積もり提示の工夫、アフターフォローまで、地元密着企業だからこそ可能な“選ばれる営業力”を体系的に紹介します。



株式会社金子ルーフ工業
代表取締役
金子正勝 氏

第3講座

16:00

～

16:30

地域1番店の売上を実現した具体的な事例解説

地域密着型の屋根会社が、競合他社との差別化に成功し、圧倒的シェアを獲得した成功事例を徹底分析。どのように価格競争から脱却し、“選ばれる会社”になったのかをリアルに紹介します。



株式会社船井総合研究所
公共インフラ支援部
本倉 想大

第4講座

16:30

～

17:00

地方企業が年商5億を達成するための実践ロードマップ

全講座の内容を体系的にまとめ、地方市場で持続的に利益を拡大するロードマップを提示。自社の現状分析から行動計画の立案、数値目標設定まで、明日から実践できる経営戦略を明確化します。



株式会社船井総合研究所
公共インフラ支援部
リーダー
上仁 友輝

開催要項

開催日時

2026年2月24日(火)14:00~17:00
(受付開始:開始時間30分前~)

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。

会場

船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 イノゲート大阪 21階
JR大阪駅の直上、西口改札口に直結

受講料

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/一名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600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

右のQRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。

船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索マークにお問合せNo.136984を入力、検索してください。お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総合研究所 FAQ」と検索して確認ください。

お問い合わせ先

船井総合研究所セミナー事務局

[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し込みをうけたまわっておりません。

Webで申し込み

右記のQRコードを読み取っていただき、セミナーページよりお申し込みくださいませ。

船井総研 136984

