

**1日で解決** **元請比率**が上がらない **悩み** **利益**が出ない **悩み** **人財**が定着しない **悩み** **職人確保**ができない **悩み** **ご参加**下さい

塗装店が **もうお金で悩まない!!** **地域一番塗装店セミナー**  
 1月16日(水) **東京** (株)船井総合研究所 東京本社  
 1月17日(木) **大阪** (株)船井総合研究所 大阪本社

**今すぐ利益を出して、高収益塗装店に変貌しよう!**

**第1講座 12:30~13:20 営業利益率10%以上の高収益塗装店の作り方**

**久山 勇人**  
 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 グループマネージャー  
 芸術大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社当初から「経営もアートだ」というゼロからオリジナルを作り上げて行く発想の元、事業立上げに多く携る。特にリフォーム業界を中心に「売上10億円突破提案」「ショールーム展開提案」「新規参入提案」など一気に関業績を伸ばすビジネスモデルを多数手掛けている。ショールーム出店は年間平均5店舗以上のペースで出店している。「地域ダントツNo1企業創出」をモットーにマーケティング戦略、営業戦略、人材活用戦略による「即時業績アップ」の評価を得ている。

- ① 高収益塗装店の経営の仕組み
- ② 高粗利を出すための商品づくり
- ③ 営業コストをかけずに受注する手法

**全体がわかる**

**第2講座 13:30~14:30 達美装が高収益塗装店になった成功ストーリー**

**高見澤 達也氏**  
 株式会社 達美装 代表取締役  
 愛知県一宮市で創業17年の塗装専門店、(株)達美装。下請工事を中心に塗装工事を受注してきたが、10年間商売は売上1億円前後。さらに業績を上げるため、数年前から元請工事を中心に事業を展開。2017年度には初めて、売上2億を突破し、3億へ。大手塗料メーカーの関西イベントから販売実績全国1番の表彰を得る。塗装専門WEB×塗装ショールームを展開後、さらに一宮市で圧倒的塗装1番店を目指しています。

- ① 達美装の高収益経営の仕組み
- ② 人財の即戦力化を定着
- ③ 職人確保と定着

**事実がわかる**

**第3講座 14:40~15:40 まずは集客数!費用対効果を最大化させる集客手法**

**田坂 嘉之**  
 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 チームリーダー  
 株式会社船井総合研究所に入社後、「戦略立案は商圏分析から」をモットーに、商圏の状況を読み解き、市場競争に勝てるマーケティング戦略などのマーケティング戦略、営業戦略の構築を得意としている。その中でも、「塗装業界をより元気にして盛り上げる!」ため、塗装WEB集客で革命を起こすことに注力している。また、日本一の塗装専門店について日々研究している。好きな言葉は、「一生勉強、一生青春」

- ① 月50件集める集客手法
- ② 当たる塗装専門WEB集客
- ③ 実践済の集客事例データ公開

**ポイントがわかる**

**第4講座 15:50~16:30 2019年塗装店が取り組むべきキーワード**

**久山 勇人**  
 株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 グループマネージャー  
 芸術大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社当初から「経営もアートだ」というゼロからオリジナルを作り上げて行く発想の元、事業立上げに多く携る。特にリフォーム業界を中心に「売上10億円突破提案」「ショールーム展開提案」「新規参入提案」など一気に関業績を伸ばすビジネスモデルを多数手掛けている。ショールーム出店は年間平均5店舗以上のペースで出店している。「地域ダントツNo1企業創出」をモットーにマーケティング戦略、営業戦略、人材活用戦略による「即時業績アップ」の評価を得ている。

- ① 時流適応する会社のポイント
- ② 人材が集まる会社のポイント
- ③ 高収益の会社のポイント

**スグ実践できる**

**高収益化するための経営相談・診断** **当日は、セミナー後に特典 経営相談・診断実施**  
 16:30分~無料経営相談 **銀行・信用金庫に出資してもらい方がわかります**

**お申し込み方法**

**FAXでのお申し込み**  
 本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りください。担当:指田  
**0120-964-111** (24時間対応)

**WEBからのお申し込み**  
 右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みください。  
**OPEN!** セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!  
<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/038905.html>

**建築塗装業**

**足場自社・塗装自社のオール自社施工で**

**2年で5000万の純利益を残す**

**高収益経営**

**業績2ケタ 安定成長** **現預金 安定UP** **社員 年収UP** **塗装職人 安定確保**

**特別講演** **たった2年で売上1.4億から3.2億へ**  
**年間営業利益3000万残す**  
 外壁・屋根・塗装防水工事専門店(株)達美装の高収益経営を大公開  
 ★ WEB・チラシ・店舗集客で年間安定見積件数600件!  
 ★ 自社足場活用で原価コストダウン!  
 ★ 即戦力育成で営業未経験者が年間1.6億受注!  
 ★ 1現場1職人高収入発注で塗装職人安定確保!  
**代表取締役 高見澤 達也氏** **売り上げも利益もたたき出す高収益ノウハウは中面へ**

**主催** **明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken** **地域一番塗装店セミナー** **お問い合わせNo.S038905**  
 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  
 お申込みに関するお問合せ:指田 内容に関するお問合せ:田坂  
**TEL 0120-964-000** 平日 9:30~17:30 **FAX 0120-964-111** 24時間対応  
 WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → **038905**

知らないのが損をする

# 儲かっている会社だけが実践!! 2年で5000万の営業利益を作る高収益経営

手法大公開

## 成功 高収益塗装店



なぜ? 達美装は業利益率で毎年**10%以上**をたたき出し  
会社に**3,000万**の現金を残せるのか? **2年で利益5,000万以上**

キーワードは **元請化 自社施工化 即戦力化** の3つ!

(株)達美装の高収益化ストーリー

営業素人の僕でも年間売上1.6億達成



下請け中心の塗装会社から、元請化に7年前から徐々にシフト。自社で一貫して施工を行うことをテーマに自社足場・自社職人施工を追及。現状80%以上が元請になり、平均粗利率43%と高収益企業へと変貌。大きな転機は、愛知県一宮市に塗装専門ショールームをオープンして、年間600件の見積案件確保。売上も1.2億から3億を達成。塗装ボリュームをメリットに職人が集まり、職人不足の時代でも、職人が集まる塗装店になっています。



セミナーで全て公開!!

### 一般塗装店 vs 高収益塗装店 徹底比較

|       | 一般塗装店       | 高収益元請塗装店      |
|-------|-------------|---------------|
| 事業モデル | 下請中心塗装      | 元請中心          |
| 商圈設定  | 1拠点広域       | 30万人商圈1番店     |
| 事務所   | 倉庫          | 塗装ショールーム      |
| 営業    | 職人・玄人集団     | 営業・素人集団       |
| 施工    | 外注          | 自社足場・自社職人施工   |
| 売上    | 1億          | 3億            |
| 粗利    | 2000万 (20%) | 1億2000万 (40%) |
| 営業利益  | 200万        | 3000万         |

高収益塗装店を目指さない理由はない!!

## 注目 小さな塗装店でもカンタンにできる 4つの高収益化手法

何かひとつ実践して下さい

### 実証済 安定売上2ケタ成長手法

まずは、集客数を圧倒的に集める!

- 戸建塗装で元請化
- 塗装専門ショールーム出店
- 塗装専門WEB集客

結果、年間600件以上集客!!



### 実証済 現金安定手法

次に経営の仕組みを儲かる仕組みへ

- 自社施工&専属施工で原価を下げる
- 自社足場施工でさらに原価を下げる
- 一般管理費(経費)で売上経費30%以上に設定

結果、営業利益率10%以上が出る!!



### 実証済 社員年収アップ手法

そして、社員のモチベーションアップをする

- 3ヶ月で月500万売る営業に育てる
- 来店型商談で契約率60%
- トークではなく営業ツールでカンタン受注

結果、社員の年収が毎年上がり、離職しない!!



### 実証済 安定塗装職人確保手法

さいごに、消化力(職人数)をアップする

- 現場1人責任施工発注
- ボリュームを担保に職人を集める
- 支払いサイクルを20日以内にする

結果、口コミで職人がどんどん集まる!!



売上を伸ばすのも大事!だが利益を出すことがさらに大事です!

当日のセミナーでは 一日で高収益ノウハウがまるわかり

# 知ってる経営者だけが業績を上げている！ 戸建て塗装ビジネスの実態とは？！

たくさんの**塗装会社**が**続々**と**業績**を伸ばしています！  
—— 名企業が取り組んでいるノウハウも大公開!! ——

郡山塗装

福島県



地域最大ショールーム経営で  
年商倍増**17億円**、**東北No.1**塗装店!

加藤塗装

静岡県



組の新規集客率**1/2500**を達成。  
本当の行列のできる塗装会社

河合塗装工業

愛知県



塗装ショールームオープンで**120組**集客!  
**40坪**地域最大ショールーム

片山塗装

滋賀県



わずか、10万人商圏でも売上**2億円**達成!  
ショールーム展開で圧倒的**1番**

上の各社の状況を見てどのように感じられたでしょうか？

この会社様は戸建て塗装事業にいち早く取り組まれたことで成果を出されました。会社様からは「塗装ビジネス自体、中途半端にしている会社が多いため、実は空白マーケットだ」というお声も頂いています。

上記でご紹介している事例は実は特別な事例ではありません。戸建て塗装ビジネスの「成功のコツ」さえ押さえれば、どの会社でも同じように業績を上げられると確信しています。基本を押さえて、やるべき時に正しい方法で取り組めば、どの会社でも着実に成果は上がるのです。

→次のページへ

# 塗装の市場規模は約4,300億円！ 塗装ビジネスはこれからも**有望**マーケット！

リフォーム市場は5兆円を超えるビッグマーケットと言われています。その中には水廻りリフォームや小工事、増改築とありますが、塗装市場は約4,300億円あると言われています。

これだけの市場規模がありながら、なぜあなたの会社の近くには戸建て塗装で成功している会社が少ないのでしょうか？

その理由の一つとしては、「塗装は集客が難しいため、成功している会社の仕組みが模倣しづらい」というものがあります。もともと刷毛やローラー、塗料があれば独立できるため参入障壁は低いと言えますが、戸建て塗装ビジネスで成功している方はほんの一握りです。

この冊子をお読みの方には、過去チラシ折込に取り組みされた方もいらっしゃると思いますが、結局集客ができずにお金を捨てただけで、チラシ折込などの集客をやめられた会社は多くいらっしゃるのではないのでしょうか？

なぜ同じ事をしても成功する会社と、成功できない会社に分かれるのでしょうか？

それは商売のポイントを押さえられていないからです。戸建て塗装ビジネスで成功するためには、「客数」を上げる事が重要なポイントです。お客様が集まらなければ、何もはじまりません。いくら契約率が高くても、売上は上がりません。だからこそ、集客に徹底的に力を入れて集めることが先決なのです。

- ① 塗装本気客が集まるチラシ
- ② 塗装迷い客が納得するWEBサイト
- ③ 他社と差別化された塗装ショールーム

以上の3つを愚直にやり続け、集客システムを構築できると間違いなく集客はうまくいき、売上が上がるようになります。

# 激変時代を勝ち残るために 新しいチャレンジの一步を踏み出す！

- 元請け比率が40%未満になっている
- 塗装案件が月間20件を下回っている
- 塗装WEBで集客が月間10件もできていない
- 元請け塗装の売上が2億円以上にならない
- 営業マン、職人の採用・育成・定着がうまくいかない

いろいろな悩みを抱えている経営者様は多いと思います。

ただ、この悩みと正面から向き合い、本気で解決しようと思ひ、はじめの一步をいかに早くに踏み出せるかがどうか、塗装ビジネスで成功できるポイントです。

きっとこのレポートをとって頂いた方は、自社の未来を何とかしたいと思ひ、見て頂いたのだと思います。

「会社は経営者で99.9%決まる！」

これは弊社の創業者である、船井幸雄の言葉です。業績を向上させるためには、会社の経営者ご自身の決断が非常に重要となります。

今回のセミナーは、ゲストの生の声を実際に聞いて頂き、そして具体的に何をやったのかを聞けるまたとないチャンスです。また今回も会場の都合上、ご用意できるお席は各会場30名様限りとさせていただきます。毎回、満席になることを想定して、事前予約をされる方もいらっしゃいます。このレポートをご覧になりましたら、本DM裏面のFAX用紙にて早めにお申込みください。戸建て塗装事業を「収益の柱にしたい」と真剣にお考えの熱心な経営者様にお会いできることを心より楽しみにしております。



株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部  
シニア経営コンサルタント  
久山 勇人

# 最短で成果が出せる！ 後発・激戦エリアでも業績を伸ばす！ 地域一番塗装店セミナー

東京:2019年1月16日(水), 大阪:2019年1月17日(木)

お忙しい中、レポートをお読みくださり、誠にありがとうございます。このレポートで紹介している事例は決して難しい取り組みではありません。一度でも元請けに挑戦された会社様でしたら、なおさら実現できるものばかりです。

しかしながら、ビジネスモデルの各要素が連動していなかったり、差別化ポイントがないままアプローチしてしまったりすると、いつまでも成果が出ません。

これまで間違った取り組みを続けて、まったく軌道に乗らない状況になっている会社を多く見てきました。

最短で成果を出すためには、力をかけるべきポイントを明確にして、一つひとつ押さえていくことです。そうすることで、激戦エリアと言われる地域でも、月間塗装売上1,000万円以上を達成することができ、1年目に黒字化します。

今回のセミナーは

## 「戸建て塗装ビジネスに特化し、業績アップする方法」

をお伝えします。

愛知県一宮市という塗装会社の多いエリアで反響型塗装ビジネスを新規参入で始められ、1年間の営業利益3000万円（売上－足場代－塗料代－工事代－広告宣伝費－人件費－家賃地代－その他経費）を残された達美装様にゲスト講師としてご登壇いただきます。

たった半日で、塗装ビジネスの本質やビジネスモデルが分かるようにプログラムが構成されておりますので、一見の価値があることは間違いありません。

別紙に記載されている内容を約4時間かけて具体的にお伝えします。奮ってお申込みください。

日時・会場

**東京会場** 2019年1月16日(水)  
 株船井総合研究所 東京本社  
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6  
 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

**大阪会場** 2019年1月17日(木)  
 株船井総合研究所 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

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

開催時間  
**13:00**  
**16:30**  
 受付12:30~

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、会場は受講票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

**一般企業** 税抜 30,000円(税込**32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円(税込**25,920円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額での振込**をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

**WEBからのお申込み** 下記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。受講票はWEB上でご確認ください。

**FAXからのお申込み** 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込いただいたにも関わらず、お手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。  
**お振込先** 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785684 口座名義:カ)フナイソゴウケンキユウシヨ セミナーグチ  
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken 株式会社 船井総合研究所**  
**TEL 0120-964-000** (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)  
 ●申込みに関するお問合せ: 指田 ●内容に関するお問合せ: 田坂  
 ※年末年始の休暇のため12月28日正午から1月7日まで電話が繋がらなくなっております。ご迷惑おかけいたします。1月8日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 **お問合せNo. S038905** 担当 **指田 宛**

**地域一番塗装店セミナー** **FAX: 0120-964-111**

ご希望の会場にをお付けください。 【東京会場】2019年1月16日(水) 【大阪会場】2019年1月17日(木)

|        |      |        |         |      |      |      |
|--------|------|--------|---------|------|------|------|
| フリガナ   | 業種   | フリガナ   | 役職      | 年齢   |      |      |
| 会社名    |      | 代表者名   |         |      |      |      |
| 会社住所   |      | フリガナ   | 役職      |      |      |      |
| TEL    | ( )  | E-mail | @       |      |      |      |
| FAX    | ( )  | HP     | http:// |      |      |      |
| ご参加者氏名 | フリガナ | 役職     | 年齢      | フリガナ | 役職   | 年齢   |
|        | フリガナ | フリガナ   | フリガナ    | フリガナ | フリガナ | フリガナ |
|        | フリガナ | フリガナ   | フリガナ    | フリガナ | フリガナ | フリガナ |
|        | フリガナ | フリガナ   | フリガナ    | フリガナ | フリガナ | フリガナ |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、**無料個別経営相談**を行います。(どちらかにをお付けください。)

**セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。**  
 **セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)**

ご入会中の弊社研究会があればをお付けください。  
 FUNAIメンバーズPlus  その他各種研究会( 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】  
 1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。  
 2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。  
 3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。  
 4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。  
 5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL.06-6232-0199)までご連絡ください。  
 【個人情報に関するお問い合わせ】  
 株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL.03-6212-2924)

