

先着**10社様**限定!
特別ご招待状

開催日時 **2020年5月14日** (木)

ご参加 **無料**

2019年塗装ビジネス
研究会アワード
営業マン部門
株式会社 達美装
大島 浩之氏

第1位

年間
個人売上 **2億円プレイヤー!**

No.1 塗装営業手法大公開!

全国トップ 営業マン

注目株!
圧倒的追客力で
成約率80%
株式会社 ユーベイント
山口 博城氏

塗装業界の2足の草鞋!
職人・営業のスーパーマルチ
1億円プレイヤー!
有限会社 大栄塗装工業
鈴木 翔太氏

フォーラム2020

塗装ビジネス研究会
5月例会

最強の営業マンは
誰だ!?

業界最新ノウハウ!
ドローン×塗装セールスで
1億円プレイヤー!
株式会社 匠
志摩 和良氏

未経験者の星!
入社1年未満で
2,000万円!

株式会社 Luxst
夕島 賢人氏

年間
個人売上 **2.5億円プレイヤー!**

2019年塗装ビジネス
研究会アワード
社長+
営業マン部門
株式会社
ジャバネット・ハウス 池田 一郎氏

第1位

全国85社の塗装事業者が参加している5月度定例会に**無料**ご招待!

塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S059467/K112696



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL.06-6232-0188 FAX.06-6232-0194

平日9:30~17:30

24時間対応

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 担当: 滝(たき)

スマホの方は
こちらからでも
お申込み
可能!



1億円以上売る営業マンと 7000万未満の営業マンの違いとは？

『業績アップをしたい。』『営業マンを早期育成したい。』
『売れ続ける営業マンになりたい。』
など、様々な悩みからこのDMを開いていただいたと思います。

ありがとうございます。

経営も同じですが、売上を昨年対比で伸ばし続けることは至難の業と思います。

営業マンも一緒に、年間を通して好成績で売り続けるのは難しいです。

しかし、どのような状況下でも伸ばし続けている会社や営業マンがいるのも事実です。

塗装ビジネス研究会では、全国約200名の営業マンの数字・行動・プロセスを徹底分析して売れ続ける営業マンの法則を共有しています。

たまたま売れたのではなく、売れ続けることが1億円以上売る営業マンには必要です。

成約率なのか、平均客単価なのか。それともその両方なのか。

秘訣は、どの数字も劇的にアップさせることができる。しかもそれを維持できる、つまり売れ続ける仕組みが秘訣です！

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、自分の武器を手に入れている営業マンさんに学んでいただき、**5月14日**に一気に営業スキルアップをして業績を上げて欲しいと思います。

塗装ビジネス研究会スタッフ一同

売れている営業マンのポイントをチェック！

私の成約率80%越えのポイントは
お客様の不安を取り除くための前準備と
徹底した追客力です。



注目株！圧倒的追客力で
成約率80%越え

U PAINT

株式会社 ユーペイント

店長 山口 博城 氏

■自己紹介

足場組立の会社に入社後しばらく自身の得意の営業力を活かして足場営業を行いました。その後、元々入社前に携わっていた塗装事業部として訪問販売を行い、二〇一九年からは訪問販売をやめ反響型のビジネスに切り替えました。
四月からのショールームがオープンするのでこれから楽しみです。

■俺の最強メソッド

心掛けているのはいかにお客様の後悔するかもしれないという不安を取り除くかという点です。不安に必ずこたえられるように、商談前にありとあらゆる準備を行います。施工前後の写真をまとめたアルバムや報告書で丁寧に説明し、ご不安を取り除くことです。

■俺の最強ツール

- ①過去の施工事例を集めたアルバム
- ②診断報告書
- ③事前にお渡ししておくアプローチブック



■俺の最強トーク

『後悔しない施工をお約束するのでお任せください。』

営業未経験者だった私が
1年間で、2億円を受注したポイントとは
店舗でのクロージングを80%以上
実施していることです。



2019年塗装ビジネスアワード
営業マン部門第一位

株式会社 達美装



常務取締役 大島 浩之 氏

■自己紹介

前職は、工場勤務でした。塗装業界は全くの未経験者です。達美装に入社して、知識もないところからスタートしましたが、一年目は一・六億円、二年目は二・四億円売上しました。これは会社から様々な武器を持たせてもらっていることもありますが、売る仕組みが大事だからだと思っています。

■俺の最強メソッド

診断調査をした後は、シヨールームで診断報告をしています。シヨールーム来店のみリットをおつたえし、お客様に必ず来店いただくことを会社のルールにしており少なくとも八十%以上の来店クロージングを実施しています。これが契約率と単価を上げる方程式です。

■俺の最強ツール

- ① 詳細な診断報告書
- ② 要望を落とし込んだカラーシミュレーション
- ③ 住宅劣化事例集



■俺の最強トーク

『私が責任をもって施工管理するので、任せて下さい。』

塗装職人だった私が1年間で、1億円を
売りながら営業マン4人を育成する事が
出来たのは誰でもできる親身法を
実践しているからです。



職人・営業のスーパーマルチ店長
1億円プレイヤー



有限会社 大栄塗装工業

店長 鈴木 翔太 氏

■自己紹介

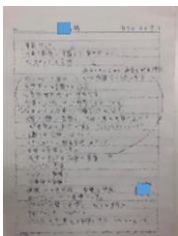
私は、塗装職人出身で一級塗装技能士の資格を所持しています。外壁塗装の知識に関してなら他社様にも負けないという自負もあり、外壁塗装の知識を全てお客様にお伝えします。お客様志向の言動を日々行う事を意識し、部下にも日頃からそのように伝えていきます。

■俺の最強メソッド

お客様が私と外壁塗装について話す事が出来て良かったと思っただけのように、お客様の為になる事であればなんでも伝えるようにしています。親身になってお客様と接していれば、自ずと大栄塗装工業に仕事を任せていただけます。

■俺の最強ツール

- ① 付帯部まで詳細に記載した五種見積書
- ② 複写式シート
- ③ 新人営業マンも使える現場調査ファイル



■俺の最強トーク

「値引きはできません。見積書に詳細を記載させていただいておりますのでご安心ください。」

塗装業界未経験だった私が入社して1年間で1億円受注したポイントは会社の塗装技術への自信と最新のドローンを用いて営業を行っていることです。



最新ドローン活用で入社1年間で1億円プレイヤー

匠建装
TAKUMI-KENSO

株式会社 匠

店長 志摩 和良 氏

■自己紹介

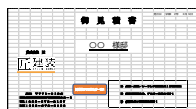
私は、社長と偶然お会いした事がきっかけで入社しました。初めは訪問販売のアポイントで大変な事も多かったです、シヨールームをオープンして反響型営業に変わった事で塗装業界が初めての私でも受注する事ができるようになりました。今では、来店いただいたお客様のために一生懸命匠の魅力を伝えていきます。

■俺の最強メソッド

お客様はどこに施工依頼をするか悩んでいます。匠に依頼すると、後悔しないという事を事例と最新のドローンを活用して伝えております。後悔のない塗装を必ずしていただく為に、自信を持って営業を行っております。

■俺の最強ツール

- ①ドローンでリアルタイム劣化状況
- ②会社の強みを記載した見積書
- ③会社と自分を紹介するアプローチブック



■俺の最強トーク

『どこにご依頼されても構いませんが私達は後悔のない塗装をお届けします。』

塗装営業未経験の私が入社1年未満で
売上を伸ばした理由は現場での職人経験
からくる知識と自信、そしてお客様に
塗装の必要性を訴求することでした。



営業マンランキング上位常連！
未経験者の星！



Luxst

株式会社 Luxst

新小岩店店長

夕島 賢人 氏

■自己紹介

以前は、港湾関係で機械のオペレーターをしていました。その後、ラクストに営業経験が全くないままでの入社しました。その為、まず入社と共にまずは現場の職人として修業させていただきました。その理由は、現場の最前線を知ってからの営業はすごく自信になるからです。今はその経験を活かした営業に励んでおります。

■俺の最強メソッド

現地調査の際に家の周りをお客様と同行現調させていただいております。お客様の目で実際に見ていただき「現状はこうなっています」と伝え、「だから外装工事をしなくてはならない」と訴求します。そこをもう一度思い出していたくために、外装劣化診断書によって再確認し、シヨールームでクロージングをする事により信頼・安心を獲得することで契約率にも繋がっていきます。

■俺の最強ツール

- ①シヨールーム
- ②アプローチブック
- ③外装劣化診断書
- ④プロフィールシート
- ⑤お客様の声
- ⑥施工事例集
- ⑦日塗工色見本帳
- ⑧カラーシミュレーション

■俺の最強トーク

『地域密着で、大通り沿いにシヨールームも御座いますので逃げも隠れも出来ません。なので安心してください。』

社長自身も2.5億円売りながら社員からも1億円プレイヤーを数多く輩出しているポイントは役割の分担と専任化です。



塗装ビジネス研究会No.1！
年間個人売上2.5億円プレイヤー



株式会社 ジャパネット・ハウス

代表取締役 池田一郎 氏

■自己紹介

2004年、さいたま市にて株式会社ジャパネット・ハウスを設立しました。以後、さいたま市を中心に、外壁塗装・リフォームなど住宅に関わる工事を展開しています。社長自身も年間個人売上2.5億円の売上を上げながら、従業員からも一億円プレイヤーを数多く輩出しています。

■俺の最強メソッド

役割の分担と専任化、これが成功のキーポイントです。社内にコールセンターを設置しています。事務仕事は原則事務が対応し、営業は事務作業を極力行わないことになっています。また、独自に作成したシステムを利用して、見積作成も最短五分で終わることに成功しています。

■俺の最強ツール

- ① 診断道具一式
- ② ホームページ
- ③ アプローチブック
- ④ iPad
- ⑤ 表彰実績
- ⑥ 案件管理システム
- ⑦ お礼のはがき

■俺の最強トーク

『うちが一番です。』
←

船井総研やアステックペイントの表彰実績やその他団体からの多くの表彰実績を活用。

全国トップ営業マンフォーラム2020

講座内容

成約率80%!?!その秘訣を大特集!



ゲスト講座

株式会社ユーペイント
店長 山口 博城氏

足場会社の塗装事業部からスタートし福岡市西区にて4月にショールームOPENされる会社様です。ショールームOPEN前にも関わらず超激戦区福岡で**成約率80%越え**、閑散期となる2月で**2000万円以上**売られたポイントに迫ります。

第一講座 契約率・客単価が高くなる会社の仕組みを大公開!

「契約率が上がらない・・・」「高単価商品が売れない(安売りになってしまう・・・)」そんなお悩みをお持ちの会社様が多いかと思えます。しかし、**契約率が高い上に高単価商品がバンバン売れている会社があるのは事実です。**

会社全体の契約率が70%を超えたり、平均客単価が170万円まで上昇している会社にはどんな共通点があるのか?経営者が知らないといけない営業の最新事例・ノウハウをお伝えいたします。



講師
船井総合研究所
チーフ経営コンサルタント
チームリーダー
中嶋 翔一

AM講座 塗装営業版ライザップ?! 最新システム営業スイッチ

- ・2か月間密着!マンツーマン研修
 - ・研修動画が30コンテンツ以上
 - ・8つの営業ツール贈呈
- 営業マンをたった2ヶ月で1人前にする最新システム「営業スイッチ」を大解説致します。



講師 船井総合研究所
東海総大

ワーク&ディスカッション 全国の塗装会社の最新情報をGET



営業で業績UPを加速させる1日

先着10社
無料招待
受付中

塗装ビジネス研究会説明会 (塗装事業を営む経営者のための研究会) ご案内

会員数85社 (3月時点) 「塗装ビジネス研究会」のご紹介

①年6回の例会開催(情報交換&勉強会)

「船井総研コンサルタントによる業績アップ講座」「ゲスト専門家による各種研修」「会員様どうしによる情報交換会」など豊富な企画で、業績アップノウハウを、定期的・効率的に得ることができます。

②マニュアル・ツールの提供

「ビジネスモデルマニュアル」「コストダウンマニュアル」「営業マニュアル」等のビジネスを展開する上で必要なマニュアル、およびツールをご提供します。

③年1回の成功事例企業視察ツアー

「百聞は一見に如かず」、実際に業績を上げている最新モデル視察先の見学ツアーにご参加いただけます。

塗装ビジネス研究会の詳しい情報をスマホで



まずは
お試し参加!

5月14日(木)東京例会は 無料でお試し参加ができます!

※例会のテーマは事情により変更になる場合があります、ご了承下さい

【当日スケジュール】

- 11:30~12:00 塗装会社成功事例&ビジネスモデル説明会
- 13:00~14:00 契約率・客単価が高くなる会社の仕組みを大公開
- 14:15~15:00 ゲスト講座
- 15:15~15:45 ワーク
- 15:45~16:30 ディスカッション

当日は、無料経営相談も開催しておりますのご活用下さい

※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

塗装ビジネス研究会 会員様の成功事例

(一部ご紹介)

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



新規集客率**1/2500**を達成。
本当の行列のできる塗装会社

片山

滋賀県



わずか、10万人商圏でも売上**3.3億円**達成!
ショールーム展開で圧倒的1番

楽塗

東京都



年商**6億円**の総合塗装店!ショールーム戦略で
戸建塗装が1.2億円から**1年**で**2.4億円**!

トラスト

長野県



訪問販売から反響モデルへ転換!ショールーム
営業型で**月平均2,500万円**

北村塗装店

高知県



脱・公共事業で元請け参入!
営業未経験者で**1年**で**1.5億円**

2020年待ったなし！塗装ビジネスで急成長企業が全国各地で続出中！

2015年11月から開催している塗装ビジネス研究会！早4年が経過し、85社様近くの会員様にご参加いただいております。その中でも業績を急成長されている会員様を紹介させていただきます。本研究会にもご参加されていますので、ぜひお話をお聞きいただけますと幸いです。



東海地域 愛知県一宮市
(株)達美装

社長が営業せずたった5名で年商6億円に急成長できました！



**代表取締役
高見澤 達也氏**

私は連棟倉庫から出発をし、塗装親方として、徐々に事業を伸ばしました。大きく伸びたのは、やはり住宅塗装を始めてからです。現在は2店舗で売上6億円まで伸ばせました。



関東地域 東京都江戸川区
(株)Luxst

元防水職人ですが、3名で売り上げ3億円を達成しました。



**代表取締役
寺田 翔馬氏**

私は10代から防水職人をしていました。20代の頃独立をして中々うまく売上があがらないので思いきって、塗装に参入しました。それが結果的には正解でした。現在では2店舗目を出店して今後どんどん増やしていきたいと思っております。



**関西
地域** 滋賀県野洲市
(株)片山



**代表取締役
片山 銀次郎氏**

**わずか30万人商圏でも4・5億円を
達成！ショールーム展開で圧倒的1番**

私は親父の代から塗装業を営んでいて、年々の下請け塗装の売上低下を懸念してこの事業をはじめました。最初は不安でしたが、年々売上が上がり、4.5億円を達成できました。



**中国
地域** 岡山県岡山市
(有)御南塗装工業



**代表取締役
中村 英行氏**

**女性社員を活用して、売上3倍へ
人材難でも売上を上げることができました**

私は職人からスタートして、取り組み前は1名で営業を行っていました。しかしこれ以上の伸びはないと思い、この事業を取り組みました。現在では女性も活躍できるようになり、活気ある会社になりました。



**九州
地域** 長崎県諫早市
(有)田中塗装



**取締役
田中 俊史氏**

**公共事業や下請けしかしたことのなかった
ですが、新規参入で売上2.5億円達成！**

私は父からこの事業を引き継ぎ二代目として行っています。しかし、公共工事だけでは人口が少なくなる未来に不安があり、元請を行いました。結果は取り組んでよかったと感じています。



会員様が実践する

最新ノウハウとポイント

月40件以上の見積りを提出する集客術

ポイント1 毎月**塗装案件が15件以上**
生み出す塗装専門**スマホサイト**



ポイント2 閑散月でも**20組集める**塗装**イベント集客**

ポイント3 1件あたり**2万円以下**で**集客!**
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

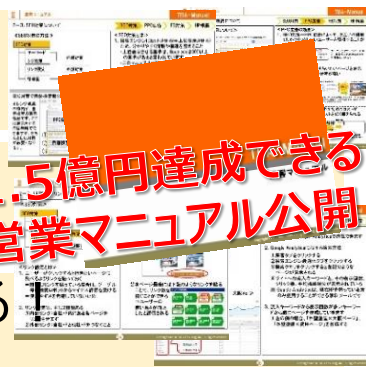
相見積り5社でも**70%**受注できる**営業マニュアル**

ポイント1 激戦区でも勝てる**成約率70%**!
魔法の**アプローチブック**を大公開

ポイント2 **職人でも即戦力**が可能
1週間で覚えられる**営業マニュアル**

ポイント3 **値下げナシ+高単価塗装**が受注できる
来店ランクアップクロージング!

1.5億円達成できる
営業マニュアル公開



外注しても**粗利40%**で儲かる!**高単価商品**

ポイント1 シリコン以上は当たり前!
フッ素・無機塗料が売れる商品設計

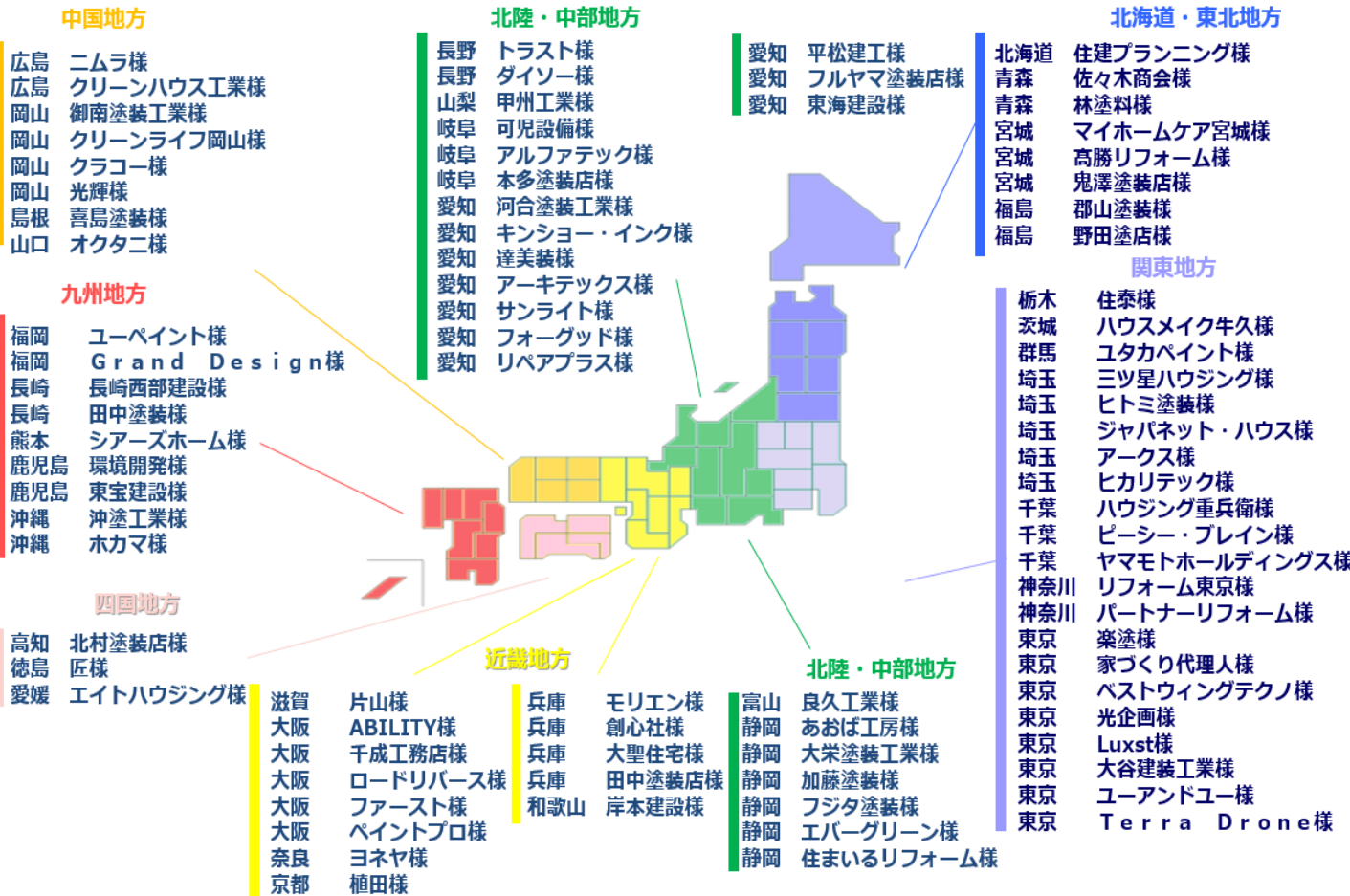
ポイント2 足場・塗料・職人のコストをコントロール
粗利40%以上の原価表大公開

ポイント3 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ
高単価商品の売り方、見積書大公開

平均単価100万円
高単価塗装を
バンバン受注
商品設計公開



塗装ビジネス研究会 会員様MAP



地域一番店を目指す研究会

会員数 **85** 社

2020年3月現在



塗装ビジネス研究会説明会 および 5月例会 お申し込み用紙

日時・会場のご案内

日時：令和2年5月14日（木）11：30～16：30（受付11：00より）

会場：（株）船井総合研究所 東京本社（JR「東京駅」丸の内北口から徒歩1分）
〒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

- 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。
- 万一、開催4営業日前までに担当者より連絡がない場合は、上記へご連絡ください。
- 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時迄にお電話にて上記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



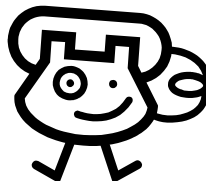
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

②FAXでお申し込み



24時間受付OK！
記入もれにご注意

③弊社からご連絡



事務局または担当者より
お電話かメールにてご
連絡いたします。

④当日ご参加ください！



当日、10：00までに会場へ
お越しください！

FAXお申込用紙【塗装ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNo. S059467/K112696

TEL:06-6232-0188
(平日9:30～17:30) 担当/滝

フリガナ		フリガナ		役職名
貴社名		代表者名		
		フリガナ		役職名
		ご参加者名		
ご住所	〒			
メール				
TEL		FAX		
年商		社員数		

- ※1社1名1回限り無料でご招待いたします。
- ※経営者・事業責任者向けの研究会ですので、経営者・事業責任者様のみのご参加とさせていただきます。
- ※既存会員様、または先にお試し参加をお申し込みの企業様と商圏バッティングしている場合、ご参加をお断りすることがございますので、あらかじめご了承くださいませ。

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 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。
- 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覧ください。
- 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。

- 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。
- 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（TEL06-6204-4666）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（TEL03-6212-2924）

検

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。

ご記入後、このままFAX送信してください

FAX: 06-6232-0194 (24時間対応) / 滝宛

塗装事業を営む経営者様へ

いつもお世話になっております。株式会社船井総合研究所の山中です。

この度は**先着 10 社様限定**で、船井総合研究所主催の塗装ビジネス研究会の5月度の定例会に**無料ご招待**させていただきたく DM を送付させていただきました。

塗装ビジネス研究会は全国 85 社の塗装会社の経営者様が参加されている勉強会です。会員様が成功された会社様が登壇される特別講座、船井総研からの講座、会員様同士の成功事例・情報交換会など、塗装ビジネスに特化し業績を上げるために必要な内容が凝縮された一日です。

2 か月に 1 回東京丸の内で開催しており、80 名以上の方々にご参加いただいている塗装ビジネス研究会ですが、5 月度例会のテーマは、「**全国トップ営業マンフォーラム 2020**」と題しまして、1 億円以上売る塗装営業マンのポイントを公開させていただきます。

競合の多いエリアにもかかわらず成約率 80%を超える株式会社ユーペイント山口氏にもゲストとしてご登壇いただき、営業のポイントをお話いただきます。

5 月度例会の見どころとしては、下記 3 点になっております。

- ①**成約率 80%を超える営業マン直伝！1 億円以上売れるポイントとは！**
- ②**全体契約率 70%！平均単価 170 万円の会社の仕組みを大公開！**
- ③**全国の塗装会社の経営陣から最新情報を GET するワーク&ディスカッション！**

もしご都合が合うようでしたら研究会にもご参加いただき、実際に取り組まれた時の不安や一番苦労した事、効果についてもお話を聞かれてみる事をオススメ致します。

【日時】 5 月 14 日（木） 11：30～16：30（受付 11:00～）

【料金】 ご参加無料（初回のみ）

【会場】 株式会社船井総合研究所 東京本社

【定員】 先着 10 社様のみです。

*3 月 10 日時点の状況です。お座席がなくなり次第、受付終了になりますのでご了承ください。

【お申込み方法】 付属のお申し込み用紙よりお気軽にお申込みください！

FAX：06-6232-0194（24 時間対応） 担当：滝（タキ）

内容に関するお問合せは、山中百合絵（ヤマナカユリエ）までお電話ください！

TEL：06-6232-0188（平日 9：30～17：30）