

デジタルトランスフォーメーション
高収益化するDX活用型
経営モデル誕生
塗装店

2020年
8/20 木
参加無料
オンライン講座

粗利**48%**

売上**6億**

わずか**5名**
営業

株式会社
愛知 **達美装**

LINEで見積提出

売上**1.5億**

一人当たり
生産性**2,000万円**

株式会社
和歌山 **岸本建設**

出店2年目で

売上**2.4億**

粗利**45%**
少数精鋭塗装店

デジタルXSR経営の

株式会社
愛知 **リペアプラス**

高収益の衝撃

お客様と
1度も会わずに
契約する

レポートキング
マスター

営業利益**20%**

株式会社
宮城 **スマートプラス**

平均
年齢**54歳**でも

年商**6億**

MASATORI/サイボウズ
SAKSAK/ANDPAD/テラドローン
の最先端デジタルツール活用の

株式会社
鹿児島 **環境開発**

年商**8億**

年間
休日**110日**

ANDPADを日本一使いこなす

株式会社
高知 **北村塗装店**

デジタルトランスフォーメーション
DX活用型高収益塗装店フォーラム2020

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

塗装ビジネス研究会説明会

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S064089/K112696

FAX.06-6232-0194 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

●お申込みに関するお問合せ：滝 小百合(タキヤスリ)

●内容に関するお問合せ：中嶋 翔一(ナカシマショウイチ)

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.fundaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **064089**

高収益塗装店フォーラム2020

粗利率45%&営業利益15%の儲かる企業と どれだけ仕事をしていても利益が出ず、 儲からない企業の違いとは？

『仕事は続けているけどなかなか儲からない・・・』

『工期が伸びてしまっ受注粗利と完工粗利の差が出てしまう』

『下請け仕事で粗利が確保できない』

など、様々な悩みからこのDMを開いて頂いたと思います。誠にありがとうございます。

経営も同じですが、利益出し続けることは難しいです。

- ・受注はできるものの完工残が溜まってしまい入金サイクルが回らない
- ・現場でトラブルがあって工期が伸びた
- ・足りない資材を購入し、その分の完工粗利が下がっていた
- ・入金がうまく確認できておらず、未入金の物件が多い

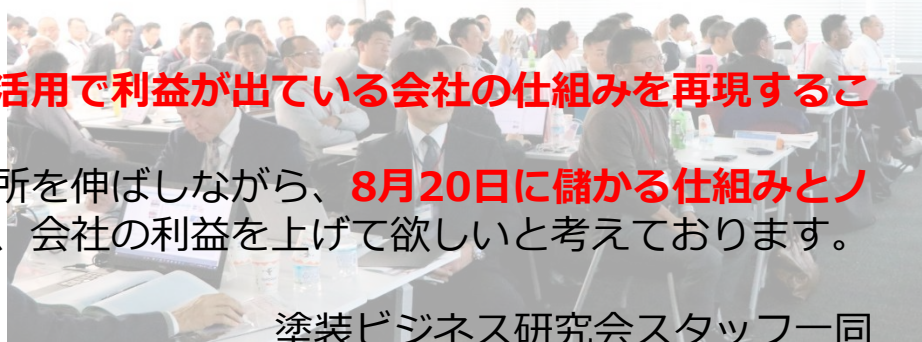
しかし、どのような状況下でも利益を出し続けている会社があるのも事実です。

塗装ビジネス研究会では、全国98社の会社の財務数字・利益計画・プロセスを徹底分析して儲かる塗装会社・屋根工事会社の法則を共有しております。

「今年はたまたま利益が出た・・・！」のではなく、利益を出し続けることが必要です。

その秘訣は、**デジタル活用で利益が出ている会社の仕組みを再現すること**です！

それぞれ独自固有の長所を伸ばしながら、**8月20日に儲かる仕組みとノウハウ**を仕入れて頂き、会社の利益を上げて欲しいと考えております。



塗装ビジネス研究会スタッフ一同

儲かっている企業のポイントをチェック！

粗利率48%&営業利益18%?! 脅威の超高収益企業の秘訣とは！



株式会社達美装

代表取締役 高見澤 達也氏

◆会社紹介

2006年3月に愛知県一宮市にて株式会社達美装を設立、代表取締役に就任。現在は一宮市・江南市に外壁塗装・屋根塗装専門店を出店し、年商6億円の規模に成長している。2017年に出店し、急成長企業ながらも粗利率48%・営業利益18%をたたき出す驚異の高収益経営を行っている。

◆1人当たり年間粗利

【Before】 2,100万円(年商3億円・5名)

【After】 4,114万円(年商6億円・7名)

◆使用ツール・ソフト

■ SAKSAK

■ Googleドライブ

■ 現場ポケット

◆高収益のポイント

「どういう仕組みを作るか」という観点からシステムを導入すると、うまく活用ができると思います。例えば現場ポケットですが、導入時はいまいち効果を実感できていなかったが、使っていく内に成果を感じました。事務員が報告書を作成するようになり、社長である私の時間が1日2時間程の圧縮に成功しました。

出店2年目で年商2.4億円・粗利率45%

少数精鋭のデジタル活用×ショールーム経営



株式会社リペアプラス 代表取締役 鈴木 正道

◆会社紹介

2016年に名古屋市北区にて株式会社リペアプラスを設立。名古屋市北区・春日井・北名古屋市を中心に塗装事業を展開しており、元請け事業を2年で0から年商2.4億円ペースまで拡大させた。昨期は年商2.4億円に加え粗利率45%という高収益を達成されており、直近では年商5億円を目指している。

◆1人当たり年間粗利

【Before】 1660万円

【After】 1,925万円

◆使用ツール・ソフト

- ANDPAD
- カラーエクスプレス
- ミツモロ-
- 計測エクスプレス
- Googleドライブ

◆高収益のポイント

「標準化」がポイントです。例えば、図面からの数値拾い出しは事務でもできるようにしてい

ます。事務員は3名おり、土日でも必ず誰かが出勤している。営業マンは早く帰りたいので診断書や発注書は事務員が作成する仕組みを作っています。

顧客と1度も会わずに受注？！ リモート商談の極意



株式会社スマートプラス 代表取締役社長 和田憲治

◆会社紹介

宮城県仙台市に事務所を構え、外装業を営んでいる。自らがTOP営業であることを活かし、診断報告書アプリ“レポートキング”を開発し、「誰でも売れるようになる仕組みづくり」に励んでいる。現在は人材活性化事業も展開しており、手掛けてきた教育担当者としての実績も抜群である。

◆生産性改善

【Before & After】

診断報告書作成60分/案件⇒15分/案件

完工報告書作成30分/案件⇒10分/案件

◆使用ツール・ソフト

■ZOOM

■スマートドライブ

■レポートキング

■Googleドライブ

◆DXのポイント

弊社はお客様のところに1度もお伺いしなくても、ZOOMで商談して契約まで持っていく流れができています。自社で開発している診断報告書アプリ“レポートキング”を使えば誰でも簡単に報告書を作ることができます。

年商8億・年間休日110日 ANDPADを使いこなす(株)北村塗装店



株式会社北村塗装店 代表取締役社長 北村隆政

◆会社紹介

大正元年1月、高知市にて株式会社北村塗装店を創業。ビルや大型工事、公共工事を中心に事業を行っている。

収益を上げられる更なる柱を作るために、2017年10月に戸建て塗装に本格的に新規参入。未経験者でも売れる仕組みを作り、現在では4名体制になり、地域一番店の年商2.4億円に成長している。

◆生産性改善

【Before & After】

工程表の作成時間：10分⇒5分/案件

見積書作成時間：30分⇒20分/案件

◆使用ツール・ソフト

■ ANDPAD

■ Googleドライブ

◆高収益のポイント

元請け参入直後、すぐに集客に成功して業績も伸びてきました。しかし、残業も増え現場が疲弊し、離職者も相次ぎました。しかし、今では年間休日110日・残業時間20時間以内の働き方改革に取り組むことに成功。生産性改善に努めています。

平均年齢60歳でも問題なしの年商6億！ 最先端のデジタル活用企業



環境開発株式会社 代表取締役 有村信一

◆会社紹介

昭和50年9月に環境開発株式会社を創業。鹿児島市地域密着で複数の事業を営みながら、創業45周年を迎える。年商規模は3.6億円がたった2年で6億円まで成長。“お客様に信頼される正直な商売”をモットーとし、これからもずっと“信頼と正直商売”にこだわりを持ち続けて経営を行っていく。

◆生産性改善

【Before & After】

◆現場進捗確認：60分⇒45分/現場

◆データ共有：15～20分⇒0分/日・人

◆使用ツール・ソフト

■ANDPAD

■Googleドライブ

■SAKSAK

■サイボウズOffice

◆高収益のポイント

サイボウズOfficeでスケジュール管理・ファイル共有を行うことにより、いちいちPCを開いてデータ共有をする必要がなくなりました。また、ANDPADは現場ごとに写真管理や工程管理を行うので、1件1件電話をする必要がなくなりました。

忙しすぎる…社長のそんな悩みとおさらば！ LINE公式アカウントでの見積提出



株式会社岸本建設 代表取締役 岸本健志

◆会社紹介

1983年に和歌山市にて創業。以後、和歌山市地域密着のリフォーム会社として根付いている。OB数は13,120にもものぼり、毎月30件ものお問い合わせを頂いている。会長・社長のみの家業であったが業績拡大を決意し、人材育成・生産性改革に取り組んでいる。

◆1人当たり年間粗利

【Before】 1,560万円

【After】 2,073万円

◆使用ツール・ソフト

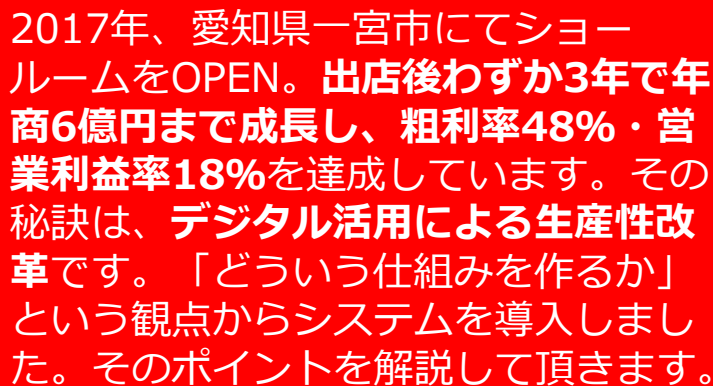
■ SAKSAK ■ 現場ポケット

■ Googleドライブ

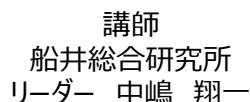
◆高収益のポイント

導入してから、とにかく使い切ること。現場ポケット・SAKSAK・Googleドライブ共に、導入した直後はまったく活用できていなかった。しかし、使い切ると決めてトップダウンで落とし込むことで導入できました。使いこなせるようになった後は、それぞれの業務時間が大幅に削減され、改善できるようになりました。

粗利率48%・営業利益率18%
営業わずか5名で売上6億円！



これをお読みになっている経営者様は“DX”という言葉をご存じでしょうか？“デジタルトランスフォーメーション”の略語です。コロナの影響で急激に景気が落ち込んでいます。そういった不況期のマーケティングは生産性UP・高収益経営がマストです。**粗利率48%・営業利益18%をたたき出して儲かっている**会社があるのは事実です。高収益経営・企業が永続するためのデジタルシフトのプロセスと、実行すべき項目をお伝えいたします。



外装ビジネス3.0 DXジャーニー-MAP

[illegible]

DX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)

お試し参加のご案内

会員数99社(7月15日時点)「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！

8月20日(木)ZOOM開催例会は 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 高収益経営を行うためのデジタルシフト経営
- 14:15~14:45 ワーク
- 14:45~15:15 ディスカッション
- 15:30~16:30 特別ゲスト講座

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)

株式会社郡山塗装



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!

加藤塗装株式会社



新規集客率**1/2500**を達成。
本当の行列のできる塗装会社

株式会社片山



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

株式会社楽塗



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**!

株式会社トラスト



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**

株式会社北村塗装店



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、99社様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 株式会社達美装

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 株式会社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います。



関西 地域

滋賀県野洲市
株式会社片山

**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**



**代表取締役
片山 銀次郎氏**

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
株式会社
御南塗装工業

**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**



**代表取締役
中村 英行氏**

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
株式会社田中塗装

**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！**



**取締役
田中 俊史氏**

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**

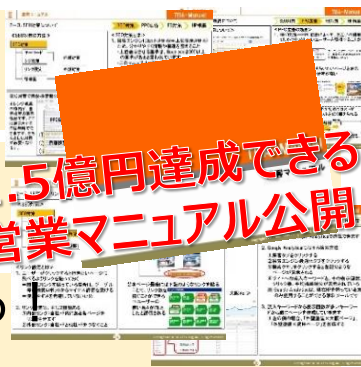
相見積5社でも**70%**受注できる営業マニュアル

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



中国地方

広島 ニムラ様
広島 クリーンハウス工業様
岡山 御南塗装工業様
岡山 クリーンライフ岡山様
岡山 クラコ様
岡山 光輝様
岡山 勇建工業様
岡山 美達様
岡山 喜島塗装様
山根 オクタニ様
山口

九州地方

福岡 ユーペイント様
福岡 ユウキ様
福岡 Grand Design様
福岡 志水様
長崎 田中塗装様
長崎 佐藤建材店様
熊本 シアーズホーム様
鹿児島 環境開発様
鹿児島 東宝建設様
沖縄 沖塗工業様
沖縄 ホカマ様

四国地方

高知 北村塗装店様
徳島 匠様
愛媛 エイトハウジング様
香川 北村塗装店様

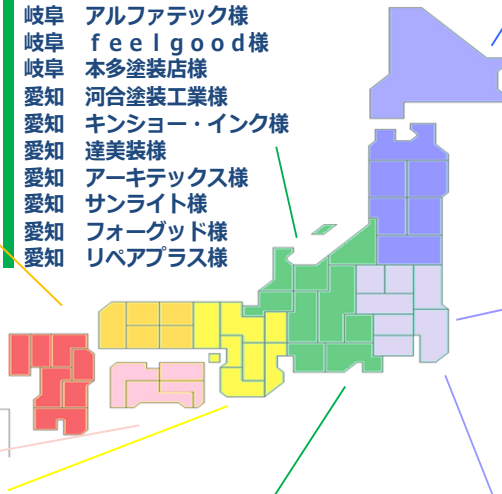
近畿地方

滋賀 片山様
大阪 ABILITY様
大阪 千成工務店様
大阪 ロードリパース様

北陸・中部地方

長野 トラスト様
長野 ダイソー様
山梨 甲州工業様
山梨 アマノ塗装店
岐阜 可児設備様
岐阜 アルファテック様
岐阜 feelgood様
岐阜 本多塗装店様
愛知 河合塗装工業様
愛知 キンショー・インク様
愛知 達美装様
愛知 アーキテックス様
愛知 サンライト様
愛知 フォーグッド様
愛知 リペアプラス様

愛知 平松建工様
愛知 フルヤマ塗装店様
愛知 東海建設様
福井 プロテクト様



北陸・中部地方

富山 良久工業様
静岡 あおば工房様
静岡 大栄塗装工業様
静岡 加藤塗装様
静岡 フジタ塗装様
静岡 エバークリーン様
静岡 住まいるリフォーム様

東京 楽塗様
東京 家づくり代理人様
東京 光企画様
東京 Luxst様
東京 ベストウィングテクノ様
東京 Terra Drone様

北海道・東北地方

北海道 住建プランニング様
青森 佐々木商会様
青森 林塗料様
宮城 マイホームケア宮城様
宮城 高勝リフォーム様
宮城 鬼澤塗装店様
福島 郡山塗装様
福島 野田塗装様

関東地方

栃木 住泰様
茨城 ハウスメイク牛久様
茨城 克栄様
群馬 ユタカペイント様
埼玉 ミツ星ハウジング様
埼玉 ヒトミ塗装様
埼玉 ジャパネット・ハウス様
埼玉 アークス様
埼玉 ヒカリテック様
埼玉 ジャパンテック様
埼玉 パラヴィ様
千葉 ハウジング重兵衛様
千葉 ビーシー・ブレイン様
千葉 ヤマトホールディングス様
神奈川 リフォーム東京様
神奈川 パートナーリフォーム様
神奈川 中山建築様
神奈川 ファースト様

東京 大谷建装工業様
東京 ユーアンドユー様
東京 プレマテックス様

地域一番店を目指す研究会

WEB申し込みはコチラ

会員数

99社

2020年7月現在



塗装ビジネス研究会説明会

8月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

お試し参加 日時・会場のご案内

日時：令和2年8月20日（木）11：30～16：30（ログインは11:00より可能）

会場：ZOOMにてオンライン開催

- 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、下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。
- 申し込み締め切りを8月15日17:00とさせていただきます。

お申し込みの流れ

①お申し込みシートにご記入



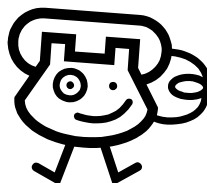
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

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11:00よりログインでき
ます。11:30までにログインく
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NoS064089 / 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		
	億円		人	

- ※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。
- ※本講座はオンラインでの受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。

【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（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