

全国塗装営業マン

世よ 覚醒

2019年個人売上

1.5億円

株式会社 片山
代表取締役
片山 銀次郎氏

2020年個人売上

1.4億円

株式会社 Luxst
新小岩店 店長
夕島 賢人氏

2019年個人売上

2.2億円

株式会社 達美装
常務取締役
大島 浩之氏

2020年個人売上

2.2億円

株式会社 ユーベント
店長
山口 博城氏

2019年
王者

全国塗装営業マンフォーラム

2020年
王者

株式会社
ジャパネット・ハウス
代表取締役
池田 一郎氏

2019年個人売上

2.4億円

有限会社
クリーンハウス工業
専務取締役
猪上 聖樹氏

2020年個人売上

2.4億円

No.1 決定戦

今すぐスマホで
チェック!

2021年

5.27 Thu
木

塗装ビジネス研究会説明会 / オンライン開催
参加無料 10:30~16:30
(ログイン開始10:00より)



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
Funai Soken

5月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. K112696 / S072888

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 お申し込みに関するお問い合わせ: 瀬 小百合(タキサユリ) 内容に関するお問い合わせ: 東海 聡大(アズミソウタ)

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。) → 072888

全国塗装営業マンフォーラム2021

1 億円以上売る営業マンと 7,000万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400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。

対応件数なのか、成約率なのか、平均客単価なのか。
それともすべてが必要なのか。

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27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！

01

現場叩き上げの契約請負人

現場調査での見極めと徹底した

ショールーム商談で年間売上2.4億円



2019年 年間個人売上

1億170万円

2020年 年間個人売上

2億4,000万円

長持ちできる塗装専門店

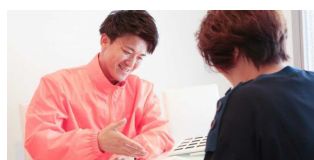


有限会社 クリーンハウス工業

代表取締役 猪上 聖樹 氏

ポイント①

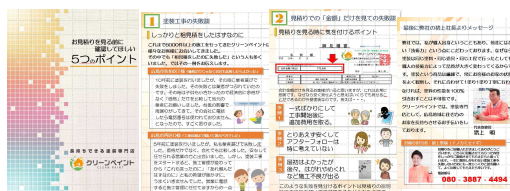
ショールームでモニターを活用した商談



ポイント②
現調ヒアリング



ポイント③
営業ツール



■猪上様の営業の秘訣3選

■自己紹介

弊社は、広島県広島市で外装専門店を経営しております。創業33年で塗装専門ショールームをオープンしてから、3年目を迎えようとしています。月に約30件の案件を1人で対応しながら、毎月2000万円以上の売り上げをコンスタントに上げております。



02 未経験の星 年間売上1.4億円
入社2年目でトップセールス
さらに2店舗のマネジメントを行う

2019年 年間個人売上

1億674万円

2020年 年間個人売上

1億4,000万円



株式会社 Luxst

店長 夕島 賢人 氏

ポイント① アプローチブック



ポイント② 塗装専門ショールーム



ポイント③ 営業会議



■夕島様の営業の秘訣3選

■自己紹介

以前は機械のオペレーター業務に従事。営業経験は一切ないまま同社に入社。今では毎月2千万円以上を売り上げる月もあり、平均客単価も149万円となっています。
現在は新小岩店の店長として活躍しています。最強トークは「大通り沿いにショールームがあるため、逃げも隠れもできません。安心してください」です！

03

月間対応件数
85件!?

月間対応件数を増加させる

★超★高生産性の秘訣とは!?



2019年 年間個人売上

1億2,631万円

2020年 年間個人売上

2億2,472万円

U ユーペイント PAINT

株式会社 ユーペイント

店長 山口 博城 氏

ポイント①
施工事例集

U-Paint 施工事例集

ポイント②
アプローチブックポイント③
診断報告書

50枚以上の写真を掲載!

■山口様の営業の秘訣3選

■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、2019年からは訪問販売をやめ反響型のビジネスモデルに切り替えました。

現在は「3年で5億」を達成すべく、日々店舗目標の達成に励んでおります。

一番店だからできる差別化

社長自身も2億円売りながら
社員も1億円プレイヤーを
数多く輩出している理由とは!?



2019年 年間個人売上

2億4,000万円

2020年 年間個人売上

2億円



株式会社 ジャパネット・ハウス

代表取締役 池田一郎 氏

ポイント①



ポイント②



ポイント③



「外壁塗装 さいたま市」
で検索順位No.1

■池田様の営業の秘訣3選

■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。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仕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1億円プレイヤーを数多く輩出しています。

05

年商6億円の立役者！

トップセールス×事業責任者
スーパープレイングマネージャー

2019年 年間個人売上

2億2,018万円

2020年 年間個人売上

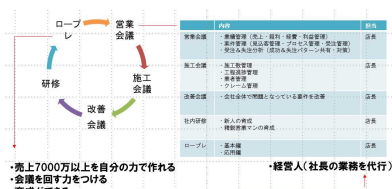
1億3,249万円



株式会社 達美装

常務取締役 大島 浩之 氏

ポイント① 週に1回の徹底した営業会議



ポイント② ショールーム商談率80%



ポイント③ 営業ツールの量

<送付資料一覧(ごあいさつ文・小冊子・会社案内・ポスターブック・仕上げ材説明資料)>



■大島様の営業の秘訣3選

■自己紹介
2016年に入社。前職は、工場勤務。社長に「から塗装を学び、知識もないながらも、入社1年目で売上1.6億を達成できました。月間案件数50件を回しています。」
営業成績、業務スタンスを買われ、2018年度に常務取締役に抜擢されました。
2019年は売上2.4億円を達成！毎年売り上げを伸ばし続けています。

経営者×トップセールス

営業の仕組み作り日本一!?

読むだけで売れる魔法のツールを作成



2019年 年間個人売上

1億4,541万円

2020年 年間個人売上

1億4,967万円

塗装でさえる明るい街づくり
株式会社 片山

株式会社 片山

代表取締役 片山 銀次郎 氏

ポイント①



ポイント②



営業時ツール

ポイント③



■片山様の営業の秘訣3選

■自己紹介

私は公共事業を行っており、人口が少ないことを危惧してこの戸建て事業モデルをはじめました。立ち上げ当初は集客面を中心に不安ばかりでしたが、ショールームのオープンでは2日間で50組百名以上の方が来場され、地域一番店化に向け順調に業績を伸ばすことが出来ています。

全国塗装営業マンフォーラム2021

★特別企画★

特別ゲスト講座×3



株式会社ユーペイント
店長 山口 博城 氏

2020年個人売上：2.2億円

【見どころ】

■ 年間現場調査数416件！？驚異の現場調査対応数を実現させている驚愕の分業体制を大公開！



株式会社アークス
代表取締役 下田 昌孝 氏
営業企画部 部長 松山 健 氏

2020年個人売上：1.6億円

※代表取締役 下田氏の実績

【見どころ】

■ 年間案件数186件に対して、成約率60.75%！？対応件数約200件でも成約率を高めるノウハウを大公開！



有限会社クリーンハウス工業
専務取締役 猪上 聖樹 氏

2020年個人売上：2.4億円

【見どころ】

■ 【塗装ビジネス研究会アワード2020年第一位】全国No.1営業マンの超実践的ノウハウを大公開！

営業で未来の売上を変える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131社 (4月15日時点) 「塗装ビジネス研究会」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27日(木)オンライン例会は 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】

- 10:30~12:00 塗装会社成功事例 & 塗装ビジネス研究会説明会
- 13:00~14:00 特別ゲスト講座
- 14:00~15:00 特別ゲスト講座
- 15:00~16:00 特別ゲスト講座
- 16:00~16:30 まとめ講座

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

福島県



地域最大ショールーム経営で
年商倍増**17億円**、圧倒的に**地域一番店**

加藤塗装 株式会社

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

株式会社 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

株式会社 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**！

株式会社 トラスト

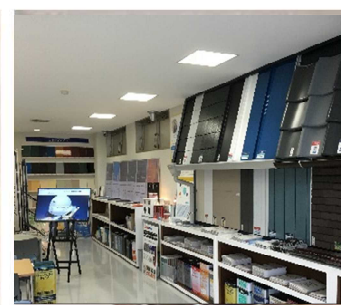
長野県



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**

株式会社 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**

2021年も業績UP！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5年が経過し、131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

社長が営業せずにつつ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
有限会社 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
有限会社 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**

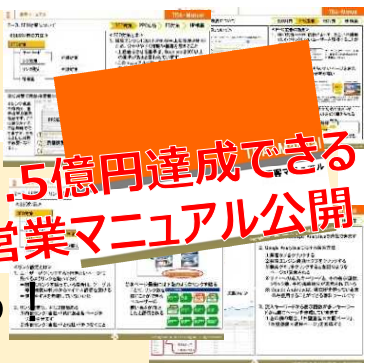
相見積5社でも**70%**受注できる営業マニュアル

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

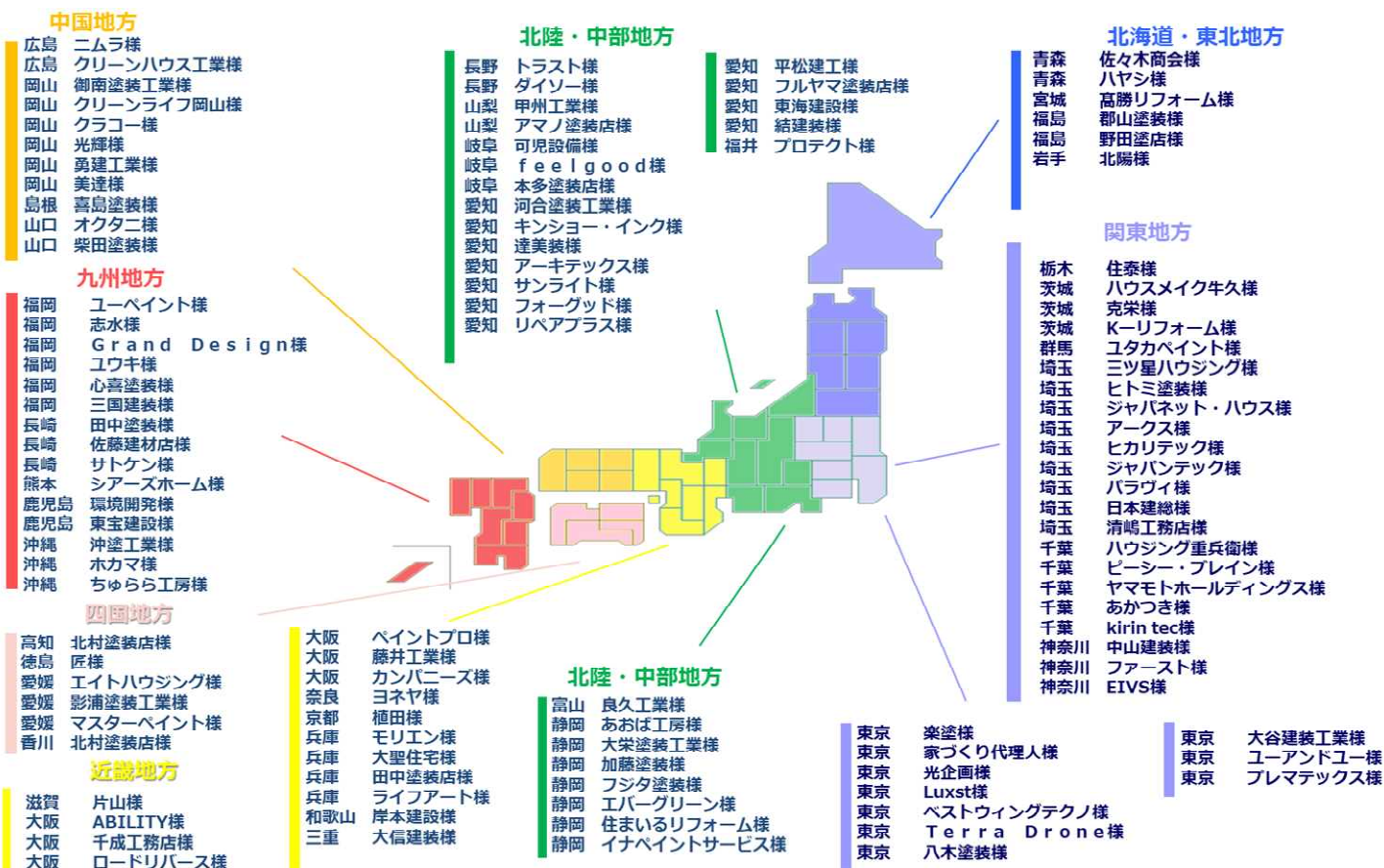
ポイント2 足場・塗料・職人のコストをコントロール
粗利40%以上の原価表大公開

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



地域一番店を目指す研究会

会員数

131社

2021年4月15日時点



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：2021年5月27日（木）10：30～16：30（ログイン開始 10：00～）
会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

お申し込みの流れ

- 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



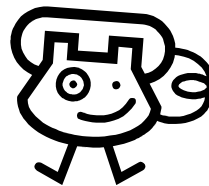
下のお申し込み用紙
にご記入ください。

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ZOOMにて ご参加ください！



当日ログイン開始
10:00～

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. S072888/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。

※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確認ください。
- 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

- 会社へ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）

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お申込み締切2021年5月24日24:00まで）

FAX:06-6232-0194（24時間対応）/ **滝宛**