

全国**138**社と新時代の問題を**解**き**尽**くす

Online

# 塗装業界 2022

2021  
11/18  
Thu.

# 時 流 予 測

コロナ禍で業績を伸ばした企業は何をしたのか？

**Point** 計画に沿った販促・人材採用・店舗出店

**埼玉** 株式会社 アークス  
12名⇒24名に**スタッフ**倍増戦略

**愛知** 株式会社 リペアプラス  
地域一番の**ド**で**かい**ISRで差別化

**愛知** 有限会社 セーフティーライフ  
**女性**スタッフを即戦力化

デジタル集客を伸ばすポイントは何なのか？

**Point** WEB専任者の社内育成

**埼玉** 株式会社 ジャバネット・ハウス  
事務員さんを**WEB**専任者へ

**栃木** 株式会社 住泰  
総務・経理・集客ができる**スペシャル**事務化

**茨城** 株式会社 ハウスメイク牛久  
営業さんを**WEB**専任者へ

なぜ、近隣集客がとれないのか？

**Point** 現場近隣集客フローの確立

**福岡** 株式会社 福岡ペイント  
**タイム**マネジメント営業で案件化

**群馬** 株式会社 ユタカペイント  
OBファンづくりで近隣紹介増

**奈良** 株式会社 ヨネヤ  
**訪問**式近隣集客で案件化

人財を確保するためには何をすべきなのか？

**Point** 人材が定着しやすい社内体制づくり

**長野** 株式会社 トラスト  
自社プランディングで**新卒**10人採用

**高知** 株式会社 北村塗装店  
素人を引き込み**プレゼン**で一気に採用

**徳島** 株式会社 匠  
**最新**デジタルツールで残業時間1/3圧縮

即戦力化の育成の手立てはあるのか？

**Point** マニュアル・ノウハウ化

**福島** 株式会社 郡山塗装  
毎日**ロー**プレざんまいで新人契約率40%

**東京** 株式会社 Luxst  
**スーパー**営業模写育成プログラムで戦力化

**愛知** 株式会社 達美装  
**6ヶ月**独り立ちカリキュラムで即売上1,000万

競合との差別化をする具体的な手法は？

**Point** 自社を知ったうえでいかに検索してもらえるか

**広島** 有限会社 クリーンハウス工業  
**訪問**式×**反響**式のハイブリッド塗装店

**滋賀** 株式会社 片山  
地域看板20本、**圧倒**的認知戦略

**福岡** 株式会社 ユーペイント  
**強烈**に記憶に残す、**店舗**×**人間**力戦略

全国急成長企業から導き出された**成功法則**を未来に活かす！

**参加  
無料**

# 11月18日[木] オンライン開催

10:30~16:30(ログイン開始10:00~)

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. K112696/S076929

FAX.06-6232-0194 24時間対応

●申込に関するお問い合わせ：滝 小百合(タキサユリ)  
●内容に関するお問い合わせ：久山 勇人(クヤマハヤト)

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

WEBから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。)→ 076929

# 塗装ビジネス研究会 時流予測2022

塗装工事会社 経営者の皆様へ

はじめまして。株式会社船井総合研究所の塗装ビジネスチームの田坂と申します。

**新型コロナウイルスの影響が懸念される中**、9月の集客はいかがだったでしょうか？**全国的には非常に好調**であった企業様が多かった印象です。

しかしながら、そのような中で、「なかなか集客が安定しない」「業績が伸び悩んでいる」「人の採用・育成が行えない」などのお悩みを抱えられている経営者様から、多くのご相談が寄せられております。

その**違いは何なの**のでしょうか？

「**最新情報の仕入れ**と**時流適応**しているかどうか」  
だけです。

そこで、今回は私達の塗装ビジネス研究会138社（2021年10月現在）の会員様のBIGデータを分析し、成功されていた会社様の事例を発表させていただくと共に、2021年最も優秀な成績を上げられた時流適応された会社様にその取り組みを発表させていただきます。

成功している**会社の成功事例**と、どのようにWithコロナの中で質の高いビジネス展開ができたのか**具体的なやり方**を皆さんに共有したいと思っていますので、皆様の経営にお役立ていただけますと幸いです。

塗装ビジネス研究会スタッフ一同

詳しい**住宅塗装**ビジネスのノウハウ&事例を大公開

## 成功事例 その1

# コロナ禍で業績を伸ばした企業は何をしたのか？



### 【会社概要】

愛知県春日井市  
株式会社 リペアプラス  
代表取締役 鈴木正道

## 計画に沿った経営戦略

**看板×ショールーム×WEB×チラシの販促戦略で集客数が昨対比で140%増加しました。**

数字の上がらない営業マンには、成約率を高められるようショールーム活用を推進し、営業ツールの一つとして使用できるように作り込んでいます。

競合がひしめく激戦商圈で勝ち残っていくためには、他社との差別化が必要不可欠であり、その一つとして

**ショールームは大きな意味を持つと考えています。**

出店は勇気のいる決断ですが、妥協をせずに作り込んだことが全国急成長企業になれた理由だと考えています。

**コロナ禍でもショールーム商談時の契約率66%!!!**

# デジタル集客を伸ばす ポイントはなにか？

## 成功事例 その2

## 営業マンをWEB専任者へ

**新聞購読率が低下**し続ける現在、WEB集客強化の必要性を感じていました。そこで**“伸び悩んでいる営業マン”**1名を**WEB運営の専任者**としました。

WEB専任者はHPの更新はもちろん、Googleの口コミ収集などデジタルとアナログを駆使して1件でも多くの集客につながるように活躍しています。

新しくWEB専任者の雇用は固定費が増えますが、伸び悩み営業マンは粗利貢献度が低いので、最終利益にも影響が出ず、HP集客が増えるのでオススメです。



### 【会社概要】

茨城県牛久市  
株式会社 ハウスメイク牛久  
代表取締役 川名誠一

**コロナ禍でもWEB問い合わせ昨年9月対比で181%アップ!!!**

成功事例  
その3

# コロナ過でも集客数を 伸ばし続ける秘訣とは？



## デジタル投資×近隣集客

我々は、住宅塗装ビジネスに参入してからまだ2年目の会社です。1年目は、事業売上**1.5億円**、2年目は**2.4億円**となっております。この2年間で行った事はたったの一つです。それは【**販促投資**】と【**近隣挨拶**】です。特にWEBには注力致しました。今では、月間60万円のWEB投資を行い、20件以上のお問合せを頂いております。さらに、ご契約を頂いたお客様のご**近隣**の方にご挨拶をしながら無料見積の案内を行う事で**集客数を倍増**させております。

【会社概要】

福岡県福岡市  
株式会社 福岡ペイント  
代表取締役 新見健造

コロナ禍でも集客数昨年対比**144%アップ!**

# 人材を確保するためには 何をすべきなのか？

成功事例  
その4

## 人材が定着しやすい 社内体制づくり

長野市内で**全国急成長企業だからこそ知名度が上がり集客でも採用でも人が集まるようになりました**。現在では、3店舗で店長が各メンバーのマネジメントを任せられるようになり、売れるようになるまでのフローが確立されています。また、中途採用から新卒採用に切り替えて人を育てる文化ができていき人が辞めにくくなっています。これからは、**マネジメントの手法もルール化し誰も活躍できる会社を目指します!**



【会社概要】

長野県長野市  
株式会社 トラスト  
代表取締役社長 濱口祐樹

新卒採用6年目！人材定着で売上5億円まで成長！

## 成功事例 その5

# 即戦力化の育成の 手立てはあるのか？



## 営業フローの マニュアル化とノウハウ化

2006年3月に愛知県一宮市にて株式会社達美装を設立し、現在は一宮市・江南市・北名古屋市に3店舗の塗装専門店を出店し、今では**年商6億円**の規模に成長することができました。急成長のポイントは**営業未経験・塗装業界未経験でも売れるようにノウハウをマニュアル化**し、新人営業の即戦力化を行っています。営業ツールの量、ショールーム商談での営業フロー、徹底的な競合対策の落とし込みとロープレにこだわり続けて、新人が**3カ月で単月600万円を売れる**育成の**仕組み化**を行うことができました。さらなる業績アップのために育成を強化していきます。

### 【会社概要】

愛知県一宮市  
株式会社 達美装  
代表取締役 高見澤達也

営業マン8名で年間売上6億円を達成！粗利48%の高収益企業！

# 競合との差別化をする 具体的な手法とは？

## 成功事例 その6

## 相見積もりに負けない営業手法！

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年目を迎えており、今では月に**約30件以上の案件**を1人で対応しながら、**単月2,000万円以上の売上**をコンスタントに上げております。相見積もりに負けない為に、①モニターを活用した商談、②現調ヒアリングによる顧客分析、③顧客それぞれに合わせたクロージング手法で契約率55%、**即決率88%**平均単価164万円、**年間売上2.4億円**など圧倒的な実績を上げることができました。今後はこの営業手法をマニュアル化していきたいと考えています。



### 【会社概要】

広島県広島市  
有限会社 クリーンハウス工業  
専務取締役 猪上聖樹

平均単価164万円で年間個人売上2.4億円を達成！

# 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

無料招待  
受付中

コロナ禍でも  
大注目！

会員数138社<sup>(10月時点)</sup>「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！

2021年11月18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】

- 10:30~12:00 塗装ビジネス研究会説明会・ガイダンス
- 13:00~13:40 時流予測2022 船井総研講座
- 13:50~15:00 2021年表彰式(各表彰で取得ポイントを解説!!)
- 15:10~16:10 塗装ビジネス研究会アワード大賞 ゲスト講演
- 16:10~16:30 まとめ講座、次回研究会のご案内

当日は、無料経営相談も開催しておりますのでご活用下さい

※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**、地域**トップクラス**

株式会社 片山

滋賀県



わずか、10万円商圏で売上**3.3億円**達成！  
ショールーム展開で**業績アップ**

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**

加藤塗装 株式会社

静岡県



新規集客率 **1/2,500** を達成  
本当の行列のできる塗装会社

株式会社 楽塗

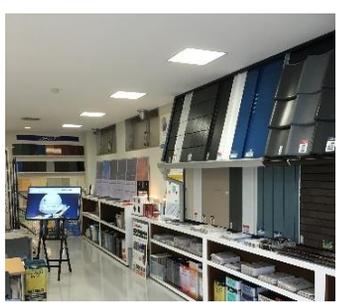
東京都



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 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**

## 全国各地で施工事例が続出中！

# 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、138社様(2021年10月現在)の会員様にご参加いただいております。その中で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。



中部  
地域

愛知県一宮市  
株式会社 達美装

業績アップ!!!

0.2億 → 6億



代表取締役  
高見澤 達也 氏

職人であった私が塗装専門ショールームをOPENしたことで一気に業績が伸びました。地域一番を目指した認知戦略を取り、商圈内で塗装と言えば「達美装」と思ってもらえるように販促投資を徹底的に行いました。現在3店舗で売上6億円まで業績を伸ばしております。



関東  
地域

埼玉県草加市  
株式会社 アークス

業績アップ!!!

2.4億 → 3.6億



代表取締役社長  
下田 昌孝 氏

私たちは草加市・三郷市を中心にリフォーム総合会社ではなく、塗装の専門店として、ぶれずに一本、地域に貢献しながら日々邁進してきました。今後も、より多くのお客様に「感動」する塗装の体験をしていただくべく、活動できる地域を拡大していくことが目標です。



## 中国 地域

岡山県岡山市  
有限会社 御南塗装工業

業績アップ!!!

1億



3億



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、この事業に取り組みました。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。



## 四国 地域

徳島県徳島市  
株式会社 匠

業績アップ!!!

0.7億



3億



代表取締役  
綾 大和氏

徳島市内2店舗を出店し、地域トップクラスの市場シェアを達成できております。弊社は、「後悔しない塗装工事を旨とする」を事業コンセプトとして、社会、お客様、従業員の幸せも大切し、日々経営に励んでいます。



## 九州 地域

福岡県福岡市  
株式会社 ユーペイント

業績アップ!!!

0億



3億



店長  
山口 博城氏

2006年に創業した株式会社悠興業より塗装事業をスピンオフさせ、2019年7月に株式会社ユーペイントを設立。2021年5月段階で営業2名、パート社員のみで、今期3億円の受注見込みを上げている。「塗装業界の常識を覆す、超高生産性企業」を目指しています。



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**

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**

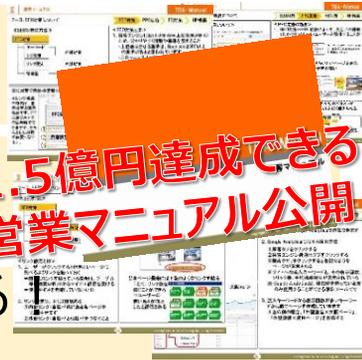
## 相見積5社でも**70%**受注できる**営業マニュアル**

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  
**粗利率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ご入会メリット

# 塗装ビジネス立上げ 必須ツール&特典8種類

明日からすぐに使えるツール

塗装事業マニュアル



顧客管理システム



見積作成システム



住宅塗装で業績を伸ばすために必要な入会特典

採用サイト無料作成

採用力強化



研究会オリジナル塗料の提供

商品力強化



業績ランキングの実施



全国の動向確認

野立て看板の化粧代無料



認知度強化

一般社団法人に加盟

会社信用強化



顧客満足度リサーチをご提供

会社信用強化



研究会会員様限定ポータルサイト



集客力強化

業績最低水準のリフォームローン



価格力強化

# 塗装ビジネス研究会 全国会員MAP



## 会員企業マップ

2021年10月1日 現在 会員数138社

### 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 クラコー様
- 岡山 光輝様
- 岡山 勇建工業様
- 岡山 美達様
- 岡山 喜島塗装様
- 山口 オクタニ様
- 山口 柴田塗装店様

### 九州・沖縄地方

- 福岡 ユーベイント様
- 福岡 ユーベイント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ペイント様
- 福岡 ユウキ様
- 福岡 三國建築様
- 福岡 心喜塗装様
- 福岡 安心頼ホーム様
- 福岡 アイルクリエーション様
- 福岡 GROW HOME様
- 佐賀 サニー建設商事様
- 長崎 田中塗装様
- 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
- 沖縄 ちゅらら工房様

### 北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 タイソー様
- 長野 三和テクノ様
- 岐阜 可児設備様
- 岐阜 feelgood様
- 岐阜 本多塗装店様
- 岐阜 河合塗装工業様
- 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 平松建工業様
- 愛知 フルヤマ塗装店様
- 愛知 東海建設様
- 愛知 アートベインズ様
- 愛知 結建装様
- 愛知 グラフィティー様

### 北海道・東北地方

- 岩手 ライオンリフォーム様
- 青森 佐々木商会様
- 青森 ハヤシ様
- 宮城 高勝リフォーム様
- 福島 郡山塗装様
- 福島 野田塗装様

### 関東地方

- 茨城 ハウスメイク牛久様
- 茨城 克栄様
- 茨城 K-リフォーム様
- 栃木 住泰様
- 群馬 ユタカペイント様
- 群馬 ミタカ工房様
- 千葉 ハウジング重兵衛様
- 千葉 ハウスホールディングス様
- 千葉 kirintec様
- 千葉 SAITO様
- 千葉 あかつき様
- 神奈川 中山建築様
- 神奈川 EIVS様
- 神奈川 ファースト様
- 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 パラヴィ様
- 埼玉 日本建機様
- 埼玉 清嶋工務店様
- 埼玉 喜多建設様
- 東京 泉塗様
- 東京 家づくり代理人様
- 東京 光企画様
- 東京 Luxst様
- 東京 ベストウイングテクノ様
- 東京 大谷塗装工業様
- 東京 八木塗装様
- 東京 リベラルソリューション様
- 東京 深井塗装様
- 東京 ジェネシスジャパン様

### 近畿地方

- 大阪 ロードリバース様
- 大阪 ペイントプロ様
- 大阪 カンパニース様
- 大阪 泉州ペイント様
- 大阪 千成工務店様
- 大阪 ABILITY様
- 大阪 藤井工業様
- 大阪 ウチタ様
- 大阪 ラティエント様
- 京都 植田様

### 北陸・中部地方

- 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 エパークリーン様
- 静岡 住まいるリフォーム様
- 静岡 イナペイントサービス様
- 静岡 望栄塗工業様

地域一番店を目指す研究会。より高みを目指して。

会員数

138

社

2021年10月1日時点



# 塗装ビジネス研究会説明会

## 11月例会 無料お試し参加 お申し込み用紙

### お申し込み参加 日時・会場のご案内

**日時：2021年11月18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**

- 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時迄にお電話にてご連絡くださいますようお願いいたします。
- 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。

### お申し込みの流れ

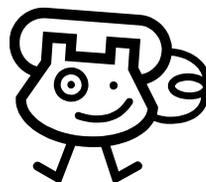
- ①お申し込みシートにご記入      ②FAXでお申し込み      ③弊社からご連絡      ④当日ご参加ください！



下のお申し込み用紙  
にご記入ください。



24時間受付OK！  
記入もれにご注意



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。



当日、10：30までにログインを  
お願いいたします！

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.K112696 / S076929		TEL:06-6232-0188 (平日9:30～17:30) 担当/滝 小百合(タキ サユリ)	
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】

- 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)

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11月14日24:00まで)

**FAX: 06-6232-0194 (24時間対応) / 滝宛**

# 塗装ビジネス時流予測 2022 の特別なご案内

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。  
突然のお手紙で失礼いたします。株式会社 船井総合研究所の、田坂嘉之と申します。

ぜひご覧いただきたい内容があります。

それは弊社主催の「**塗装ビジネス時流予測 2022**」です。

詳しい内容は DM をご覧いただきたいのですが、弊社は 138 社の塗装会社様とお付き合いしており、その各社様から得られる**ビッグデータ**を活用して、塗装ビジネスの**明日の時流を分析・予測**させていただいている会社になります。

特に、直近では、新型コロナウイルスが猛威を振るう中で、時流適応したビジネスにできたかが、業績を上げる上で重要であったという結論となっています。

皆様をご存知のような環境下においても、住宅の塗装事業で、売上 10 億円を 12 億円にされた会員様や、売上 6 千万円を 2.5 億円になられた会員様等、業績 UP をされた塗装会社様が多数いらっしゃいます。嘘のようですが、本当の話です。

## その差は一体何だったのでしょうか？

その差は、質の良い情報を仕入れ、マネしながら、取り組めるかどうか。これに他なりません。  
上記の業績が上がった会社と、そうでない会社の違いは、質の良い情報なのです。

コロナ禍で、「塗装事業を伸ばしたい」、「売上を安定させたい」、「2022 年は不況で下請け仕事も切れそうだし、何をどうしたらいいのかわからない」といった課題感を多くの経営者の方が抱えていらっしゃいます。

それにお応えするのが、「**塗装ビジネス時流予測 2022**」です。

ご参加は今回限りで『**無料**』となっています。ぜひ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

株式会社 船井総合研究所  
リフォーム支援部 塗装ビジネスチーム リーダー 田坂 嘉之