

オンライン開催!

スマホ1つで全国どこからでも参加可能!

開催日時 2022年 3月 22日(火)・24日(木)・26日(土) 13:00~16:00 [ログイン開始 12:30~]

脱・下請け

脱・忙しい

脱・儲からない

職人社長が 脱下請けで業績4倍!

株式会社 結建装  
代表取締役

有水 諒氏

愛知県 名古屋市

Before  
年商3,000万円

たった  
9ヶ月で!

職人歴  
5年  
After  
年商1.5億円

株式会社  
ロードリバース  
代表取締役

道川 豊氏

大阪府 和泉市

Before  
年商4,500万円

たった  
1年で!

職人歴  
40年  
After  
年商1.8億円

株式会社 ヒカリテック  
代表取締役

武田 光司氏

埼玉県 川口市

Before  
年商7,000万円

たった  
3年で!

職人歴  
25年  
After  
年商3億円

脱  
下請け  
塗装職人フォーラム

自社で 脱・下請け  
月68件集客できる!

未経験者でも 脱・忙しい  
3ヶ月で売れる!

儲かる仕事が  
取れるのは 脱・儲からない  
粗利40%の高利益

塗装職人チェックリスト

- 粗利率30%以下の利益が出づらい仕事ばかり受けている
- 自分達で仕事を取りたいが、どうしていいかわからない
- 元請けの都合に振りまわされている
- 休みが少なく、労働時間も長くなっている
- 仕事を任せられる人がいない
- 会社に残っている預貯金が増えていない

1つも当てはまらない方は中面を見ないでください!

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 船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp 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 お問い合わせNo.S083960 ※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名]を明記の上、ご連絡ください。

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。)→ 083960

# 脱下請け！脱忙しい！脱儲からない！ 塗装職人フォーラム2022

『目が回るほど忙しいのに  
儲からないんです。。。』

この言葉は、塗装の下請け事業を主とする会社の経営者からよく聞く言葉です。

職人から独立し、職人の技術力にこだわりながら、徐々に実績が認められ、安定して仕事が獲得できるようになっていくのかと思います。

しかしながら、元請け業者の都合に振り回されながら、何とか工事数を増やし売り上げを伸ばしても利益が残らないというケースが多くあるのも事実です。

そんな、下請け塗装会社様が、ある取り組みをして、**脱下請け！脱忙しい！脱儲からない！**を実現し、業績があがった事例が全国には多数あります！

技術力に自信がある塗装会社ならではの施工力を活かしながら、そのある取り組みをしている会社様の事例と全貌をこのレポートで余すことなくお伝えさせていただきます。

ぜひ、次のページの『**ある3社の実話**』をお読みください。

株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部  
外装ビジネスグループ  
塗装ビジネスチーム  
リーダー 東海聡大

詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開

特別  
ゲスト



『元請けの都合に振り回されていた  
下請け会社が立ち上げ初年度で

売上0.4億円→**1.5億円**

そして、  
**1年かけ念願のショールームOPEN  
ができました！』**

愛知県  
名古屋市  
株式会社 結建装  
屋号：有水塗装店  
代表取締役 有水 諒氏

## ■ 下請け時代、お付き合いしたいと思える 元請け業者がなかった・・・

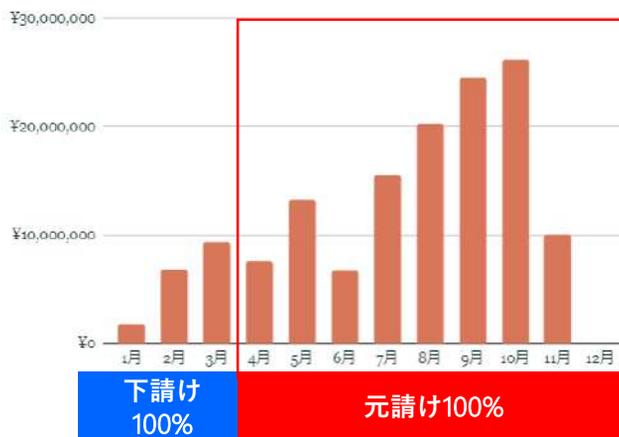
下請け時代、単価が低く、3ヶ月先の予定が埋まらず、元請け業者の都合に振り回される日々でした。時には、金額が後出しだったことや、明らかに現場に入ってくる量が少ないこともありました。

「本当にうまくいくんだろうか…」  
不安もありましたが、**思い切って  
元請け化して本当に良かった**  
と思っています。**やってみると  
意外にカンタンでした。**

工期の設定から粗利、品質管理に至るまですべて自分たちで決めることができるようになり、**元請け化で  
180度、見える景色が変わり  
ました。**



売上推移



## ■元請け業者に振り回される日々

私達は2016年に職人を独立し、会社を創業しました。代表の私を含め、従業員の平均年齢が20歳代という若い会社です。

創業当初から、毎日現場に出ずっぱりで一生懸命に工事をしていたのですが、元請け業者の都合に振り回される日々でした。

「この単価、工期では職人たちがいい仕事ができない

い」とわかっていながらも、当時の私たちには選択肢がなく、無理な依頼も請け、仕事を繋いでいくしかありませんでした。



自分を慕ってくれている仲間たちのためにも、目の前の工事をただ愚直にやり続けるしかなく、還元してあげることが難しい状況でした。。。

会社が持続的に成長するイメージを持たずにいました。

現状の打開策を見いだせぬまま、このままでは業績を伸ばすどころかジリ貧生活が続くだろう・・・という不安が頭をよぎるようになりました。

## ■元請けはこんなにも自分たちで 段取りから品質管理までできるのか！

「このままではいけない」と思っている時に、同じ愛知県で「元請け化」し、業績を短期間に伸ばしている会社があると知り、とにかくまずは取り組んでみようと思いました。

初年度は新しいことの連続で大変なこともありました。が、それ以上に粗利率の向上、工事スケジュールの管理、工事品質の管理をすべて自社で行うことができるようになり、下請け時代の不満が払拭されました。



そして、なんととっても当初の計画であった初年度8,000万円の目標に対し、1.5億円の売上を達成できました。

今年1月には念願のショールームをOPENすることができ、これから年々会社が成長していくイメージを持っています。



現在では3ヶ年の計画も組み、今期は2.5億円、そして3年後の5億円に向け、仲間と一丸となって目標に向かって進むことができます。未来の『有水塗装店』の姿を想像すると今から楽しみです。

特別  
ゲスト



職人経験しかない状態で自社戸建て  
元請けに参入！

チラシ×ウェブ×ショールームの

集客+商談で **1.8** 億円達成！！

大阪府 株式会社 ロードリバーズ  
和泉市 代表取締役 道川 豊氏

## ■ ショールーム立ち上げは不安でした。

お読みいただきましてありがとうございます。

株式会社 ロードリバーズ 代表取締役の道川 豊と申します。

弊社は職人会社として事業を立ち上げ35年になりますが、2020年4月に塗装専門ショールームを立ち上げました。

元々下請けの塗装会社として30年近く事業を行ってきましたが、収益性・地域での持続性を目指し、他社様のショールームや集客・営業方法を参考にして、不安を感じながらも期待を持って立ち上げを決意しました。

## ■ 初回のオープンイベントには苦戦

2020年の年末からのコロナウイルス感染拡大の影響は大阪府内においても大きく、自社のオープンイベントへの来場者は「1組様」のみでした。

多額の費用を投じて立ち上げたショールームでしたが、出だしには不安が尽きませんでした。

## ■ 成功事例と自社の魅力での差別化で 圧倒的業績向上を実現でき始めた！

ショールームオープン時期からの月間売上高の推移です。単月単位で比較すると、数百万円から二千万円程の間で推移していますが、2021年以降は売上高が登り基調にあり、船井総合研

月間売上高推移



究所が主催する塗装ビジネス研究会会員140社の中で、12カ月間での **売上伸長率が最も高い企業** を表彰する **ブレイク大賞** の受賞に いたりました。



ロードリバーズは、元々職人出身系の塗装会社なのでずっと和泉市で活動をしてきたのですが、塗装専門ショールームの立ち上げに伴ってバス広告や野立て看板での

認知施策を開始して以来、ポスティングチラシやウェブサイトからの反響効率改善を実感することができています。

また、一般的な外壁塗装専門店の差別化にも向け、自社専用のキャラも積極的に活用しています。



## ■ 今後の展望-人材育成・組織開発

2021年に弊社が大きく飛躍できたのは、メンバーの増員があったことに他なりません。一級塗装技能士・豊富な現場経験を持った人材の営業登用、新営業人材採用から毎月・毎週の営業会議で基礎力を高めることで、短期的に契約率向上を達成できました。

ここができなければ、いくら集客数が伸びたとしても私一人の営業力では達成できなかった成長率だと感じています。

2022年は念願の「地域一番店シェア」達成に向け、更なる飛躍を行ってまいります。



お世話になってきた地域のお客様、関連会社様へ一層お返ししていくためにも一軒一軒お客様への提案、施工品質を追求し、「ロードリバーズに頼んでよかった」と言ってもらえるよう邁進してまいります。



ゲスト  
講師

下請け工事中心で、  
【もうけ】がなかった職人親方が

元請け住宅塗装参入から  
たったの3年間で

年商  
7,000万

▶年商3億円

お客様からの感謝の声をいただきながら  
自慢の職人の給与もあがりました！

埼玉県  
川口市

株式会社 ヒカリテック

代表取締役 武田光司氏

## ■休みなしで下請け工事を行っても、 売上だけが伸び、納得できる工事はできません。

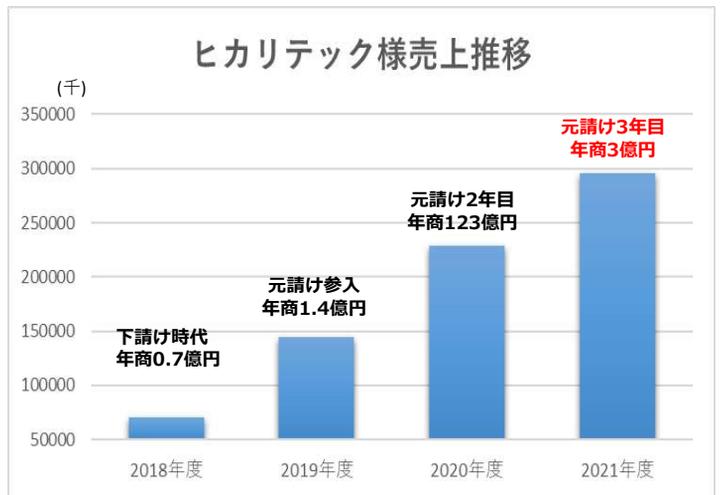
『私は特別な事は一切してません。』

埼玉県川口市にある株式会社 ヒカリテックという会社の  
ただの経営者です。ひと昔前までは、経営者というより

【職人親方】と呼ばれる方がじっくりきていました。そんな  
私が元請け化し、売上を伸ばしながら納得できる工事ができ  
る体制に変化させた成功事例をレポートにしました。

現状に少しでも不満を感じている職人親方の皆様は

一度、読んでみてください。



## ■ 一生懸命働いても、元請け会社を変えても 悩みは解消されません。。。

私は20年以上前に一大決心をしました。

職人から職人親方になる決心です。

職人親方になってからは、別業者に負けないように  
技術力を磨きながら丁寧な施工を続けていました。

真面目な仕事を続けていれば、いずれ会社は大きくなると  
信じて愚直に働き続けました。 そのおかげで売上も順調に  
伸ばす事ができました。

しかし、【もうけ】がほとんど残っていない。。。

満足のいく工事を提供できない。。。

そんな状況が続き、元請け会社を変えたり、大手会社とお  
付き合いする為に一級塗装技能士を取得し、県の建設業許

可証も取得しました。 とにかく、  
技術を磨きました。

それでも現状に変化はありません。少しでも手間代を高くする  
と別業者に依頼されるため、元  
請け会社を変えても変化は特に

ありませんでした。さらに大手会社と付き合いを始めても、  
大手会社は誓約が多くなるだけで金額はほとんど変わりま  
せん。むしろ社会保険等に入らないといけないので、手元  
に残るお金は少なくなるだけでした。



# ■ 『職人親方から経営者になる』 決心が 大きな分岐点でした。

## 『このままではいけない』

漠然とした現状への不満が、ずっと心の中にありました。

【もうけ】を増やすために職人親方になったのに、職人時代と変化がない生活が嫌で、もう一度決心をしました。元請け

**化する決心**です。当然、やり方なんてわからないので見よう見まねでチラシを配布してみました。すると、3組のお客様からお電話をいただいたのです。



少し手応えを感じた私は、お客様からお電話をいただくためにどうすれば良いのか情報を集め始めました。近くに塗装ショールームがある会社の足場をよく見る事に気付いた私は、**思い切って銀行から融資を受けました。**

そして、その融資を利用して塗装ショールームを建てました。

今、思い返すと**この決断が大きな分岐点**になったと思

います。なんと、ショールームを建てただけで同じチラシにもかかわらず、10組のお客様から電話いただいたのです。



## ■【もうけ】が増えて職人の給与も増えて 下請け時代の苦勞が実りました！

今ではチラシやHPから、毎月40組のお客様にお電話をいただく事ができるようになりました。その為、下請け仕事をしなくても売上は3億円となりました。

元請け化する事で一番変わったことは、やっぱり【もうけ】です。例えば100万円の工事を行えば、職人の賃金や材料のお金を抜いても40万円は手元に残ります。お金が残るようになった事で、頑張ってきてくれた職人にも、今では年に2回のボーナスまで支払う事ができるようになりました。

さらに、下請け時代に苦勞して培った技術や取得した資格は、無駄じゃないなと元請け化してようやく気付きました。

元請け会社は技術なんて見向きもしてくれませんでした。が、お客様は私たちの技術や資格を見て選んでくれるのです。

下請け時代の苦勞が実った事とその苦勞を評価してくれるお客様に出会えるので、元請け化して本当に良かったと感じています。



## 3分間紙上コンサルティング

# 脱下請けで年商4倍・粗利40%！

## 成功のストーリーを解説

### 『元請け化』への変革が急成長のカギ



ここまで株式会社 結建装 代表取締役 有水 諒 氏、株式会社 ロードリバーズ 代表取締役 道川 豊 氏、株式会社 ヒカリテック 代表取締役 武田 光司 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。申し遅れましたが、わたくし、株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 リーダーの東海 聡大（あずみ そうた）と申します。現在、全国で塗装業を行っている会社のみなさまへ「**住宅塗装**」を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。なぜ元塗装職人の3社がここまで急激な業績アップを実現できたのか、そのポイントをお話させていただきます。

### そもそもなぜ元請け化を行ったのか！

いずれの会社様も、もともとは代表が元職人を経験されており、下請け工事を中心に事業を営まれていました。しかし、近年「脱下請け」を掲げ、「元請け化」に取り組み業績を急激に上げられています。

## 下請け中心に行っていた時の主なお悩み

元請け会社の都合に振り回されてしまっており、とにかく忙しい  
利益が残らない仕事を受けてしまっている  
元請け都合に仕事量が左右され、仕事が安定しない  
業績が伸びる未来が想像できない

## 元請け化する不安を抱えながら大きな決断！

株式会社 結建装様、株式会社 ロードリバーズ様、株式会社 ヒカリテック様は現在では順調に業績を伸ばしておられます。しかし取り組む際には、下記のような不安がありました。

## 元請け化を行った際の不安

- ・元請け化して仕事なくなるのではないか。
- ・元請け化してお客様から問い合わせがくるのか。
- ・営業経験がほとんどないが、お客様から依頼をいただけるのか。
- ・下請け中心よりも利益は本当に増えるのか。

「脱下請け、脱忙しい、脱儲からない」を実現するためにいずれの代表も決断され、元請け化を行いました。そこで私から元請け化のポイントとお金が残る経営のポイントを、3社様の事例をベースにお伝えさせていただきます。

## 元請け化のポイント：集客が一番重要！

### 看板店舗



地域で一番目立つ看板を設置して、事務所をショールーム化して来店型にする

### スマホ集客



作るだけではない、スマホ対応のHPを開設することで、見る人を増やします。HPと看板店舗で集客して、受注まで

を楽に行う。反響型に変革する事で、安定した工事量を確保することができるモデル。

## 1. 元請け化を行う際によくある失敗を回避！

下請け中心に行っている塗装会社が元請け化する際によくやる失敗は、なんとなく見よう見まねでチラシを少し配ってみたりするケースが多いと思います。

**実はこれが大きな間違いです。**

手づくりのチラシや、どこかの真似事のチラシを少し配布するだけでは全く集客効果が無く、投資額だけが無駄に増えていきます。



しかし、押さえるべきポイントをしっかりと理解して取り組めば、今までチラシを配布したりWEBサイトを立ち上げた事が無い塗装会社様でも、見積件数を増加させる事ができます。

まずは3社が実践している正しい方法を習得して、元請け化する事が重要です。ここでは紙面レポートを通じて**元請け化するメリット**をお伝えしていきます。



## 2. 集客にお金をかけても儲かるビジネスモデル

**元請け化**のビジネスモデルの特質上、「集客」にお金をかけていかなければいけません。しかしほとんどの会社は**集客にお金をかけ、見積依頼が来なかったら**  
**という不安が多く、利益が増えないイメージを抱かれています。**

これはしっかりと数値計画を立てていない事と、戦略を基に集客を行っていない事が問題であり、きちんと戦略を練れば見積依頼が増加し、利益が増加します。こちらが3社が実際に取り組まれたビジネスモデルの数値です。次のページをご覧ください。

	1年目	2年目	設定条件
売上高	<b>10,000</b>	<b>20,000</b>	営業1名あたり5000万円
粗利高	4,000	8,000	粗利率40%
営業人件費	1,000	2,000	営業1名あたり500万円
事務人件費	120	240	事務1名あたり120万円（パート）
広告宣伝費	800	1600	目安：粗利高対比15%～20%
地代家賃	240	240	月20万円
初期投資償却	200	200	400万円を2年償却
その他経費	930	1320	
経費計	3,290	5,600	
<b>営業利益</b>	<b>1,010</b>	<b>2,400</b>	←こちらの数値が【もうけ】です。
（営業利益率）	<b>（10.1%）</b>	<b>（12.0%）</b>	

「元請け化」は、**集客の数を大幅に上げることで、短期間で売上を上げるモデル**です。

ショールームやWebサイトなど集客のための初期投資は一時的に増えますが、施主様から直接受注する件数が増え、受注単価も増加します。また、粗利率も40%を超え、**最終的な利益である営業利益額が増える**構造となっています。

取り組み前は営業利益はほぼゼロだった3社は、**取り組み後は受注粗利率を40%叩き出す**ほどに変化させることができました。これにより、企業に体力が付き、さらに投資することができます。

塗装の技術力を強みに、高品質塗装・専門的なノウハウを有する職人会社だからこそ、その強みをチラシ、WEB、看板、ショールーム、営業で発信することで、安定した工事につなげることができるのです。

## 元請け化のポイント

**脱下請け**

**脱忙しい**

**脱儲からない**

# 2022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様(2022年2月時点)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。ぜひ職人社長が脱下請けに取り組んだ成果をお読みいただけますと幸甚です。



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

職人であった私が脱下請けで塗装専門ショールームをOPENし、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とり、商圈内で塗装と言えば「達美装」と思っていたでき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

私は塗装職人として長年、草加市・三郷市を中心に塗装業界一筋で携わってきました。塗装の専門店として、ぶれずに地域に貢献しながら邁進してきました。

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。



関東  
地域

東京都 葛飾区 江戸川区  
株式会社  
Luxst

業績アップ!!!

0.8億

3億



代表取締役  
寺田 翔馬氏

私は20代で防水の職人をしていました。しかし、なかなか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だと感じています。現在では2店舗目を出店し、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

業績アップ!!!

1億

3.3億



代表取締役  
片山 銀次郎氏

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事業をはじめました。最初は不安でしたが、ショールームのオープンでは2日間で50組100名以上の方が来場しました。



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。



# 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**

## 全国各地で成功事例が続出中！

# 塗装ビジネス立上げ 必須ツール&入会特典8種類

※塗装ビジネス研究会にご入会いただいた方への特典となります。

## 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





**「脱下請け」を最短期間で成功する方法を大公開  
具体的なノウハウをたった1日に凝縮！**

## 【特別案内】！ 塗装職人フォーラム2022

ここまで株式会社 結建装 代表取締役 有水 諒 氏、株式会社 ロードリバス 代表取締役 道川 豊 氏、株式会社 ヒカリテック 代表取締役 武田 光司 氏による成功事例レポートをお読みいただきありがとうございました。ただ、残念ながら紙面の都合上、成功事例の取り組みを一部しかお伝えできませんでした。そこで本レポートをお読みになり、**「脱下請け 初年度から成果が出る元請け塗装ビジネスモデル」**についてもっと詳しく聞きたいと思われた経営者の方を対象にした**特別なセミナー**をご用意しました。今回のセミナーでは、紙面で紹介した有水氏・道川氏・武田氏をお招きし、**「反響型住宅塗装」参入の実行ポイント**をご披露させていただきます。このセミナーは**単なる学びの場**ではなく、**即実践できる内容**となっています。たった半日参加するだけで、「反響型モデル」を付加でき**成功できるモデルが全て分かる講座構成**です。一見の価値あることは間違いありません。

**さらに、セミナー参加者限定で当日の講座テキストをプレゼント！**



**元請け塗装モデルの全貌が丸わかり！**

**【脱下請けを実現した内容がまとまった講座テキスト】をご希望の方は是非セミナーへお申し込みください。**

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**

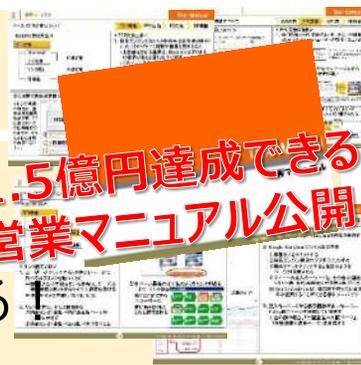
## 相見積5社でも**70%**受注できる**営業マニュアル**

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**



有水氏：

私は、できるだけ早く会社を大きくする為に元請け事業に参入しました。いざ、参入してみると思ったよりも集客できて、すぐに手応えを感じました。必要な事は決断力だけだと思います。初めの決断として、まずはこのセミナーに参加してみたいかがでしょうか。



株式会社  
結建装  
代表取締役  
**有水 諒氏**

道川氏：

正直、最初は私も元請け反響型に切り替えることで本当にうまくいくのかと不安に思っていました。しかし、現状を変えるためには仕組み化するしかないとトライしてみたところ、本当に安定して反響ができています。明るい未来を掴むために、是非一歩踏み出してみてください。



株式会社  
ロードリバーズ  
代表取締役  
**道川 豊氏**

武田氏：

今では、下請け仕事をしなくても売上は3億円となりましたが、最初の「元請け化する決心」が一番大変な決断だったと改めて思います。技術力に自信のある職人会社の方には、特にお聞きいただきたい内容なので、是非これを機に「元請け化への一歩目」を踏み出していきたいです。



株式会社  
ヒカリテック  
代表取締役  
**武田 光司氏**

講座	セミナー内容
<b>第1講座</b> 13:00 〃 13:50	<b>塗装業界の時流と反響型ビジネスモデル</b> <b>ポイント①</b> 下請け塗装会社が反響型に転換する理由と優位性 <b>ポイント②</b> 下請け塗装会社が反響型に参入する為の戦略とは <small>株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ 久保秋裕</small> 
<b>第2講座</b> 14:00 〃 14:30	<b>特別ゲスト講座</b> <b>ポイント①</b> 初年度0から売上1.5億円！下請け塗装会社の完全元請け化成功事例 <b>ポイント②</b> 昨年対比売上400%成長！職人社長の脱下請けストーリー <b>ポイント③</b> 脱下請け2年で元請け売上2.8億円！職人社長が語る成長ストーリー—
<b>第3講座</b> 14:30 〃 15:00 <small>株式会社 結建装 代表取締役 有水 諒 氏</small> 	
<b>第4講座</b> 15:00 〃 15:30 <small>株式会社 ヒカリテック 代表取締役 武田 光司 氏</small> 	<small>株式会社 ロードリバス 代表取締役 道川 豊 氏</small> 
<b>まとめ講座</b> 15:30 〃 16:00	<b>まとめ講座</b> <b>ポイント①</b> 「脱下請け×脱忙しい×脱儲からない」を実現する反響型塗装ビジネスモデル <b>ポイント②</b> 一番店のブランディング戦略 <small>株式会社 船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ マネージャー 中嶋 翔一</small> 

## 開催要項 ※ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日時・会場	第1日程	第2日程	第3日程
オンライン開催	2022年 3月22日(火)	2022年 3月24日(木)	2022年 3月26日(土)
	お申込み期限 3月17日(木)	お申込み期限 3月20日(日)	お申込み期限 3月22日(火)
	開始-----終了----- 13:00 ▶ 16:00 ログイン開始 12:30より	開始-----終了----- 13:00 ▶ 16:00 ログイン開始 12:30より	開始-----終了----- 13:00 ▶ 16:00 ログイン開始 12:30より

本講座はオンライン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。  
 オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料	<b>一般価格</b> 税抜 10,000円 (税込 <b>11,000円</b> )/1名様
	<b>会員価格</b> 税抜 8,000円 (税込 <b>8,800円</b> )/1名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。  
 ●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長Onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

**お申し込み方法** 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でご確認いただけます。  
 または船井総研ホームページ([www.funaisoken.co.jp](http://www.funaisoken.co.jp))、**右上検索窓**に**問合せNo.083960**を入力、検索ください。  
 お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

**お問い合わせ先**  
**船井総研セミナー事務局**  
 <E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>  
 TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)  
 ●申込に関するお問い合わせ：天野  
 ●内容に関するお問い合わせ：東海

**WEBで申し込み**

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページよりお申し込みくださいませ。

083960



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

## 塗装職人フォーラム2022

お問い合わせNo. S083960

### 開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください

2022年 **3月22日** (火) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

お申込期限: **3月17日** (木)

ログイン開始 12:30より

2022年 **3月24日** (木) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

お申込期限: **3月20日** (日)

ログイン開始 12:30より

2022年 **3月26日** (土) 開始 **13:00** ▶ 終了 **16:00**

お申込期限: **3月22日** (火)

ログイン開始 12:30より

本講座はオンライン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。  
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 10,000 円 (税込 **11,000** 円) / 一名様

会員価格 税抜 8,000 円 (税込 **8,800** 円) / 一名様

受講料

- お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。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3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(ID:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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上でご確認いただけます。  
または、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. 083960を入力、検索ください。

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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:東海

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

### オンライン受講

2022年 **3月22日** (火) お申し込み締め切り日: 3月17日 (木)

2022年 **3月24日** (木) お申し込み締め切り日: 3月20日 (日)

2022年 **3月26日** (土) お申し込み締め切り日: 3月22日 (火)

