

WEB開催 2022年 3月17日(木)
開催時間 11:00~16:30
(ログイン開始 10:30~)

2020年
No.1
広島県
有限会社
クリーンハウス工業
猪上 聖樹氏

王者が集う。
春の祭典

2021年
No.1
福岡県
株式会社
ユーペイント
山口 博城氏

2019年
No.1
埼玉県
株式会社
ジャパネット・ハウス
池田 一郎氏

2018年
No.1
愛知県
株式会社
達美装
大島 浩之氏

塗装ビジネス研究会
営業マン

No.1決定戦

2021年
No.2
東京都
株式会社 Luxst
和田 孝平氏

2019年
No.2
滋賀県
株式会社 片山
片山 銀次郎氏

2020年
No.2
東京都
株式会社 Luxst
夕島 賢人氏

2021年
No.3
愛知県
株式会社 リヘアプラス
鈴木 正道氏

2020年
No.3
岐阜県
株式会社 feel good
田中 心空氏

2019年
No.3
埼玉県
有限会社 ヒトミ塗装
人見 哲義氏

2018年
No.2
栃木県
株式会社 住泰
須藤 崇行氏

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

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。申込に関するお問い合わせ：眞鍋 昌子(マナベマサコ)・内容に関するお問い合わせ：田坂 嘉之(タサカヨシユキ)

塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.K112696/S084025

船井総研セミナー事務局

E-mail : tosou-business@funaisoken.co.jp

電話番号 : 03-6212-2931 (平日9:30~17:30)

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。) → 084025

塗装ビジネス研究会 営業マン No.1決定戦

1億円以上売る営業マンと 7,000万円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、**2022年3月17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！

年商6億円の立役者！

トップセールス×3店舗の事業責任者
急成長塗装店のスーパープレイングマネージャー

2018年度 塗装ビジネス研究会
売上高 ランキング
第1位

2020年 年間個人売上

1億3,249万円

2021年 年間個人売上

1億3,799万円

株式会社 達美装

大島 浩之氏

■自己紹介

2016年に入社。前職は、工場勤務。社長に「一から塗装を学び、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。

■診断報告時の必殺トーク

達美装で施工して良かった、〇〇が担当で良かったと言われますように、お客様にとって本当に良い提案をさせて頂きますので、宜しくお願いいたします。

■見積り提出時の必殺トーク

カラーシミュレーションをご覧ください！完成後のイメージが湧くかと思えます。見積りは5種類用意しておりますが、お客様にあったプランはコチラになります。なぜなら・・・

■クロージング時の必殺トーク

我々は施工するだけでなく、施工してからの本当のお付き合いだと思っております。施工も施工後もしっかりとやりますので、うちに任せて下さい。〇〇様のお家を是非達美装で守らせて下さい。

一番主義の徹底
 ショールーム内の賞状やトロフィー
 ホームページで顧客の信頼を勝ち取る

2019年度 塗装ビジネス研究会
 売上高ランキング
 第1位

2020年 年間個人売上

2億円

2021年 年間個人売上

1億6,602万円

株式会社 ジャパネット・ハウス

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。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2億円の売上を上げながら、従業員からも1億円プレーヤーを数多く輩出しています。

■診断報告時の必殺トーク

(iPadで他物件の写真を見せながら)
 このまま放置しておくところになる可能性が高いです。実際、こちらの写真のお客様も放置していて弊社に相談に來られました。こうなる前に塗装しておくことをお勧めします。

■見積り提出時の必殺トーク

見積りに関して、弊社の中でも他社様のも分からないことがあつたらお気軽にご相談ください。プロとして客観的なアドバイスをさせていただきます。

■クロージング時の必殺トーク

「さいたま市 外壁塗装」で検索してください。うちが1番上に出ています。ぜひ一度うちのHPをご覧ください。実績等調べて判断してみてください。

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月売上2,000万



2020年度 塗装ビジネス研究会 売上高ランキング 第1位

2020年 年間個人売上

2億4,000万円

2021年 年間個人売上

2億4,212万円

有限会社クリーンハウス工業

猪上 聖樹氏

■自己紹介

弊社は、広島県広島市で外装専門店を営んでおります。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、単月2,000万円以上の売り上げをコンスタントに上げております。

■診断報告時の必殺トーク

（モニター報告・家模型を活用しながら）
「屋根つて普段みないと思うんですが…
毛細管現象をご存知ですか？
タスペーサーって重要なんですよ…」

■見積り提出時の必殺トーク

先ほどお伝えした内容覚えてますか？
分らないですよね。
見積り内容つてこれだけお話ししても難しいので、
しっかり聞いて質問してください！

■クロージング時の必殺トーク

今ご判断いただければ施工時期も調整できるのでこの金額で最良の工事をさせていただきます。（他社のチラシを見せながら）見積りを他社に依頼しても弊社より高いと思いますよ。

徹底した前準備

「全てはおお客様のありがとうのために」



2021年度 塗装ビジネス研究会 売上高ランキング 第1位

2020年 年間個人売上

2億2,472万円

2021年 年間個人売上

2億5,861万円

U ユーペイント
PAINT

株式会社 ユーペイント

山口 博城氏

■自己紹介

2019年7月に設立された株式会社ユーペイントの創業メンバー。
「for youの精神を持って塗装を通じた幸せをお届けします」という会社理念の下、お客様が抱える「悩み」に真摯に向き合っています。
現在は、株式会社ユーペイントの取締役として「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。」

■診断報告時の必殺トーク

「後悔しない塗装を
お約束するのでお任せください。」

■見積り提出時の必殺トーク

「お客様の住宅のことを考えると・・・
なのですが、いかがでしょうか？」

■クロージング時の必殺トーク

「お客様に合ったご提案を
再度させて頂きたいのですが・・・」

成約率を重視した 徹底的な目標管理

2021年度 塗装ビジネス研究会 新人売上高ランキング 第1位



2020年 年間個人売上

-

2021年 年間個人売上

5,000万円

株式会社 平松塗装店

 株式会社 平松塗装店

奥西 藤彰氏

■自己紹介

塗装営業未経験ながら、徹底的な目標管理を行っておりです。特に成約率に関しては常に把握しています。
平松塗装店は職人から始まった会社です。「最高の技術」をお客様に届けることを一番のモットーとして日々営業しています。

■診断報告時のポイント

- ①営業アップローチブックを活用し、自社の権威性・ポジショニングを明確化
- ②概算見積を必ず提示

■見積り提出時のポイント

自社特有の強みである「カラーシミュレーションカー」（車の移動式シヨールーム）を活用し、45日以内に必ず次アポを取得

■クロージング時のポイント

お客様が成約を判断できない要因を事前に洗い出し、各要素に対する施策を検討。

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138社 (2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！

2022年3月17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】

- 11:00~12:00 塗装ビジネス研究会説明会
- 13:00~13:50 船井総研講座
- 14:00~14:40 特別ゲスト講座①
- 14:50~15:30 特別ゲスト講座②
- 15:40~16:20 特別ゲスト講座③
- 16:20~16:30 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**、地域**トップクラス**

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 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 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**

全国各地で施工事例が続出中!

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7年が経過し、138社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。今では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急成長！



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

公共事業や下請けだけだったのですが、
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



会員企業マップ

2022年 2月1日 現在 会員数138社

中国地方

- 広島 ニムラ様
- 広島 フェイス様
- 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
- 島根 喜島塗装様
- 山口 オクタニ様
- 山口 柴田塗装店様
- 山口 美装様

九州・沖縄地方

- 福岡 ユーペイント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ペイント様
- 福岡 ユウキ様
- 福岡 三国塗装様
- 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
- 福岡 エミタス様
- 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 木コマ様
- 沖縄 ちゅらら工房様

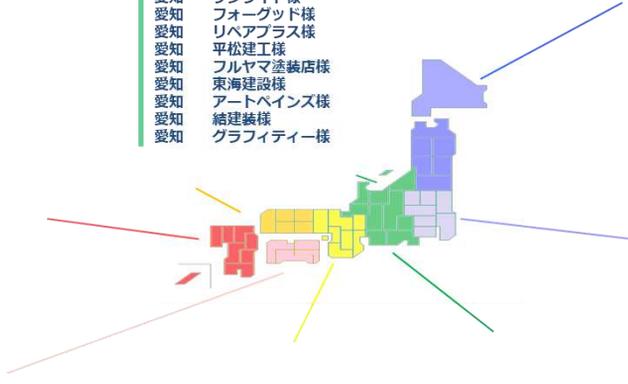
四国地方

- 愛媛 エイトハウジング様
- 愛媛 影浦塗装工業様
- 愛媛 マスターペイント様
- 香川 北村塗装店様
- 香川 北村塗装店様
- 香川 将輝建工様
- 徳島 紳様
- 徳島 匠様
- 徳島 さかみハウジング様

北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 タイソー様
- 長野 三和テック様
- 岐阜 可児設備様
- 岐阜 feel good様
- 愛知 本多塗装店様
- 愛知 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 フォーグット様
- 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
- 愛知 アートペインズ様
- 愛知 結建築様
- 愛知 グラフィティー様

- 新潟 新創様
- 福井 プロダクト様
- 山梨 アマノ塗装店様



近畿地方

- 大阪 ロードリバス様
- 大阪 ペイントプロ様
- 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 ウチダ様
- 大阪 ラディエント様
- 京都 榎田様

- 兵庫 大患ペイント工業様
- 兵庫 ライフアート様
- 兵庫 シンキ塗工業様
- 兵庫 大聖住宅様
- 奈良 平松塗装店様
- 奈良 橋本工務店様
- 和歌山 岸本建設様
- 三重 大信建築様
- 滋賀 片山様

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 エバークリーン様
- 静岡 住まいのリフォーム様
- 静岡 イナペイントサービス様
- 静岡 望栄塗工業様
- 静岡 N's静岡様
- 静岡 ハウスケア静岡様

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 野田塗様

関東地方

- 茨城 ハウスメイク牛久様
- 茨城 克栄様
- 栃木 K-リフォーム様
- 群馬 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 ハドラスホールディングス様
- 千葉 kirintec様
- 千葉 SAITO様
- 千葉 カワノ建設様
- 神奈川 中山建築様
- 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 日本建築様
- 埼玉 清嶋工務店様
- 埼玉 吾多建設様
- 埼玉 石川建築様
- 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
- 東京 シンマテリアルワン様

地域一番店を目指す研究会

会員数 **138** 社

2022年2月現在



塗装ビジネス研究会説明会 および 3月例会 お申し込み用紙

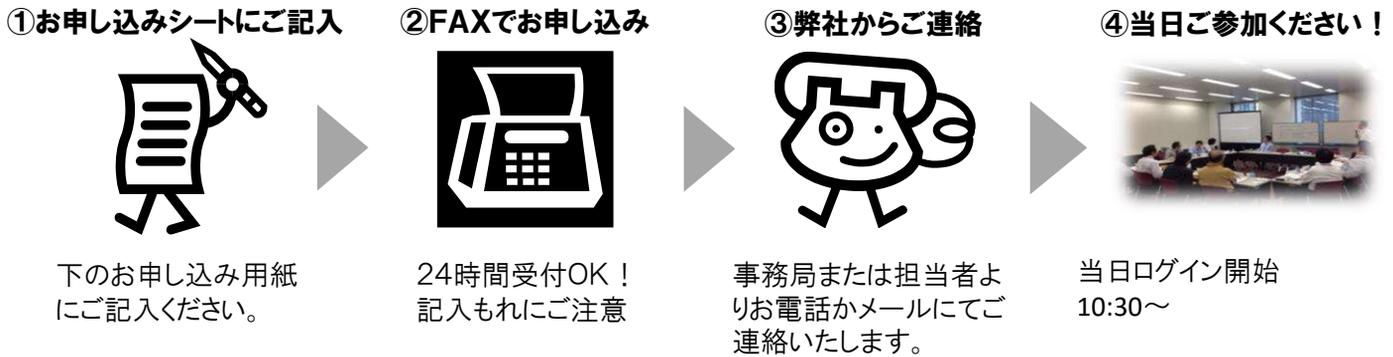
日時・会場のご案内

日時：2022年3月17日（木）11：00～16：30（ログイン開始 10：30～）
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ますようお願いいたします。

お申し込みの流れ



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/S084025		TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30) 担当/眞鍋昌子	
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。
 - 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。
- 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2022年3月14日24:00まで）

FAX: 06-6232-0194（24時間対応）/**眞鍋宛**