

びっくり事例公開!

塗装職人親方が
5年の年月をかけて作った。

無料オンライン開催

2022年7月14日(木)

10:30~16:30(ログイン開始10:00~)

驚異の粗利 **60.7%** 業界平均の **2倍**
利益を操る経営

1人で全て完結する
スーパー多能工職人育成術

塗装×足場×コーキング



株式会社 ユタカペイント
代表取締役

金井 裕氏

売上**1.5億**・粗利率**60.7%**の株式会社ユタカペイントが大公開!

「お金が残る経営のポイント」とは?

- ① 1人で完結する多能工化 ② 直接価格が決める元請化
③ 誰もが簡単に売れるシステム化 ④ OBリピート率30%の施工品質

詳しくは
中面へ

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

塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S084393 / K112696

塗装ビジネス研究会事務局

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

Webページの研究会説明会
情報をご覧ください!



〒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。

WEBからお申込みいただけます。(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。) → **084393**

申込み・内容に関する問合せ先【TEL】03-6212-2931(平日9:30~17:30)

お金が残る経営のポイントとは！？ 驚異の粗利60.7%利益を操る経営

『下請け工事で 【もうけ】が残らない・・・。』

この言葉は、塗装の下請け工事を主とする会社の経営者からよく聞く言葉です。

休みなしで一所懸命働いても、売上が伸びるだけで
【もうけ】が残らない・・・。
そんな悩みを感じる職人親方からのご相談が多いです。

しかしながら、下請け工事中心の職人親方が【もうけ】が
数千万円以上残すことができているというケースが多くある
のも事実です。

そして、そんな下請け工事中心の職人親方がある取り組み
をして、**元請け化に成功し、驚異の粗利率を達成。職人の給
与も増やすことができているという事例**が全国には多数あり
ます！

職人親方ならではの高い技術力を活かしながら、そのある
取り組みをしている会社は、地域の皆様にも非常にご満足を
いただいています。
その事例と全貌を、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『**ある会社の実話**』と『**全国の事例**』を
お読みください。

リフォーム支援部一同

詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開



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
粗利11% ➡ **粗利60%**
粗利額 350万円 ➡ **粗利額1億**
元請け化する事で【もうけ】が
1億円残る塗装会社へと変わりました！』

群馬県 株式会社ユタカペイント
高崎市 代表取締役 金井裕氏

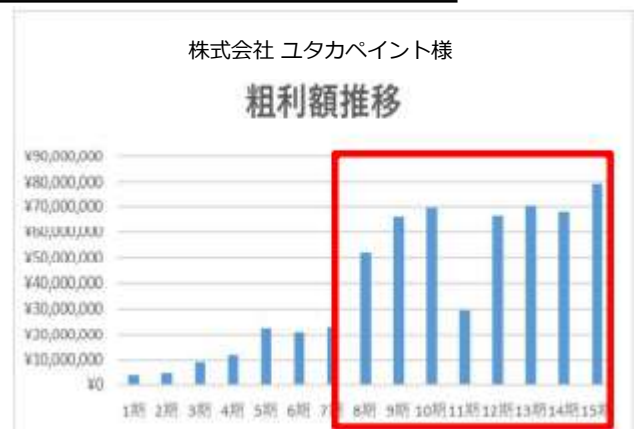
■休みなしで下請け工事を行っても、
売上は伸びるけど【もうけ】がでない会社でした。

『私は特別なことは一切してません。』

群馬県高崎市にある株式会社ユタカペイントという会社の
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】と呼ばれる方がしっくりきていました。そんな
私が元請け化し、お金が残る経営に変化させた成功事例
をレポートにしました。

【もうけ】が少ないと感じている職人親方の皆様は
一度、読んでみてください。



■ 一所懸命働いても、元請け会社を変えても【もうけ】が全然増えない。。。

私は2005年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、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。

そのおかげで年商1億円を突破する事ができました。

しかし、【もうけ】がほとんど残っていないのです。

このままではいけないと、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【もうけ】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いないので、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』

漠然とした将来の不安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組のお客様にお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30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1.5億円となりました。

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60万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、下請け時代に培った技術や取得した資格は無駄じゃないと、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、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。【もうけ】が増えるだけでなく、下請け時代の苦勞が実った事と、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。



■売上目標はありません！

だからこそ【もうけ】が増加します。

先述した通り、元請け化する事により【もうけ】は増加しました。しかし、我々は売上目標がありません。元請け化して1年から2年が経過し、お金が残るようになってからは
【顧客満足度】を大切にしてきました。実は、我々の【もうけ】が他社より多い秘訣はここにあります。どうすればお客様に満足いただけるのか、どうすればお客様がずっと幸せに暮らす事ができるのかを突き詰めている間に自社職人を増やし、自社職人を多能工化することにしました。



その結果、外注に工事を依頼する事が少なくなり、工事の無駄が削減され、もっとお金が残る経営になりました。今では、売上目標は一切ありません。

職人、営業、事務員、それぞれに目標の顧客満足度を決めてもらい、目標を達成する為に、自分たちで何ができるのかを自主的に考えてもらう事で、結果的にお金が残る経営になります。まずは、元請け化してお金が残るような経営体制になれば、次に【顧客満足度】を突き詰めていっていただければと思います。



3分間紙上コンサルティング

驚異の粗利60.7%利益を 操る経営



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

成功のストーリーを解説

『元請け化』への変革が粗利を増幅させる

ここまで株式会社ユタカペイント 代表取締役 金井裕 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たでしょうか。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 外装ビジネスグループ 塗装ビジネスチーム 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。

株式会社ユタカペイント様が実際に実践されている経営のポイントについて解説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！

株式会社ユタカペイント様も下請け工事中心に行っていた際は経営状態は常に黒字の状態でした。しかし、元請けを行いました。それは下記のような明確な悩みがあったからです。

下請け中心を行っていた時の主なお悩み

- ・売り上げは伸びているが手元にお金が残らない。
- ・元請け会社を変えたり、
大手企業と付き合っても「もうけ」が増えない。
- ・技術を磨いても、工事の手間代は全く増えない。

元請け化する不安を抱えながら大きな決断！

株式会社ユタカペイント様は先述したお悩みがあったので、元請け化を試みました。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【もうけ】は本当に増えるのか。

【もうけ】を増やす為に、株式会社ユタカペイント様は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株式会社ユタカペイント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事ができるモデル。

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、株式会社ユタカペイント様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。



1. 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、【もうけ】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こと、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【もうけ】が増加します。こちらが株式会社ユタカペイント様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店舗あたり損益計算書（例）

金額の単位：万円

	1年目	2年目	設定条件
売上高	10,000	20,000	営業1名あたり5,000万円
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	1,600	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	1,320	
経費計	3,290	5,600	
営業利益	1,010	2,400	⇐ こちらの数値が【もうけ】です。
（営業利益率）	(10.1%)	(12.0%)	

出典：株式会社 ユタカペイント様

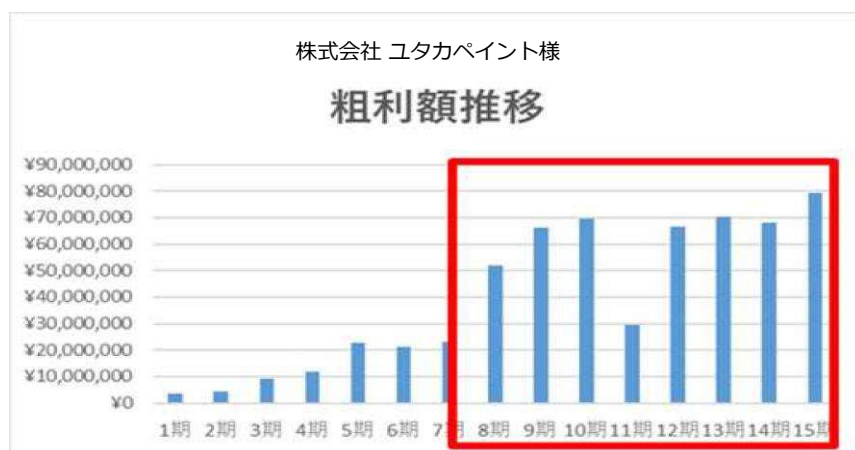
「元請け化」は、**集客の数を大幅に上げることで短期間で売上を上げるモデル**です。

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【もうけ】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株式会社ユタカペイント様は、**取り組み後は営業利益率25%を叩き出す**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、さらに投資する事ができます。

お金が残る経営のポイント：自社職人の育成&多能工化

まずはこちらをご覧ください。
こちらは株式会社ユタカペイント様の創業時から2020年の粗利額のグラフです。
8期から（赤枠内）が元請け化している数値です。



出典：株式会社 ユタカペイント様

取り組む以前は、下請け工事が中心だったため、技術力が認められ手間代が増加するという事はありませんでした。しかし、元請け化する事で、**今まで培ってきた技術力**は大きな効果を発揮します。

集客であれば、お客様は一級塗装技能士や、県の許可証のある会社に塗装工事を依頼したい為、**技術力がある会社は見積件数が増加**する傾向にあります。さらに、高品質な施工を



手掛ける事でお客様から口コミが広がり、お客様からの紹介やリピートされる方も続出します。実際に、株式会社ユタカペイント様の見積件数の30%は紹介やリピートです。また営業でも、ショールームや営業ツールを用いて自社のこだわっている高品質施工をお客様にプレゼンする事で、競合会社よりも自社が選ばれるようになります。さらに、高品質施工という事をお客様にお伝えする事で、**100万円を超える見積金額でお客様から依頼**をいただく事が出来ます。

上記のように、技術力のある会社が元請け化する事でお客様からの**見積件数は増加し、高単価で工事を受注する事ができるので【もうけ】が最大化します。**



また、**元々技術力のある会社は株式会社ユタカペイント様のように【もうけ】がさらに増加します。**自社職人を多能工化する事で、工事を外注する事が少なくなり、

下請け工事の時は20万円しか残らなかった【もうけ】が、60万円も残るような体制を作る事ができるからです。

2. 自社職人の育成&多能工化で儲かる！

株式会社ユタカペイント様はお金が残る経営を行う為に、外注費用の削減を行っております。自社職人を9名抱え、全員を多能工職人へと育成しており、自社で足場工事と塗装工事、コーキング工事、屋根工事を行っています。自社の職人を多能工化する為に、株式会社ユタカペイント様では足場職人や板金職人等を積極的に採用し、同じ班で半年～1年の間、一緒に作業をする事により多能工職人へと育成しております。



それでは、多能工職人の育成を行う事で生じる一般的な塗装店との違いを解説していきます。

多能工職人の育成による一般的な塗装店との違い

	一般的な 塗装店	株式会社 ユタカペイント様	多能工職人の 優れている点
OB リピート率 (集客割合)	5%	29.6%	自社職人で工事が完結する為、お客様満足度が高くなりリピーターが増加する。
成約率	60%	73.7%	自社職人が施工をするという安心感で、お客様から選ばれ成約率が増加する。
粗利率	40%	60.0%	自社職人の為、外注費用がなくなるので、工事原価が安くなり粗利率が増加する。

2. 自社職人の育成&多能工化で儲かる！

前ページに掲載した表のように、多能工職人の育成を行う事でOBリピート率が高くなります。OBリピート率が高くなれば、新規の顧客を獲得する為の多額の販促費用を抑える事ができます。その為、お金が残る経営になります。また、自社職人が全ての工事を行う事により、お客様からの信頼につながり、成約率が高くなるります。成約率が高くなれば、同じ販促費用の投資に対する売上金額が増加します。そして、先述した通り、多能工職人を育成する事で、外注費用が削減されるので粗利率が高くなります。工事原価の削減により、お金が残る経営へと変化します。

3. 職人社長の目指すべきゴールは「利益を操る経営」

これまでお伝えさせていただいた、職人の育成や多能工化は職人社長ではないと難しいかと思います。なぜなら、職人の育成方法などは、職人社長しかできないからです。現場に長年携わり、技術力のある職人社長だからこそ、その技術力を活かして地域のお客様に貢献しながら、対価として利益が残る経営を目指していただければと思います。

職人社長の目指すべきゴール

高い
技術力

技術力
の還元

お客様
満足

利益

だれでもできる！？全国各地で成功事例が続出！

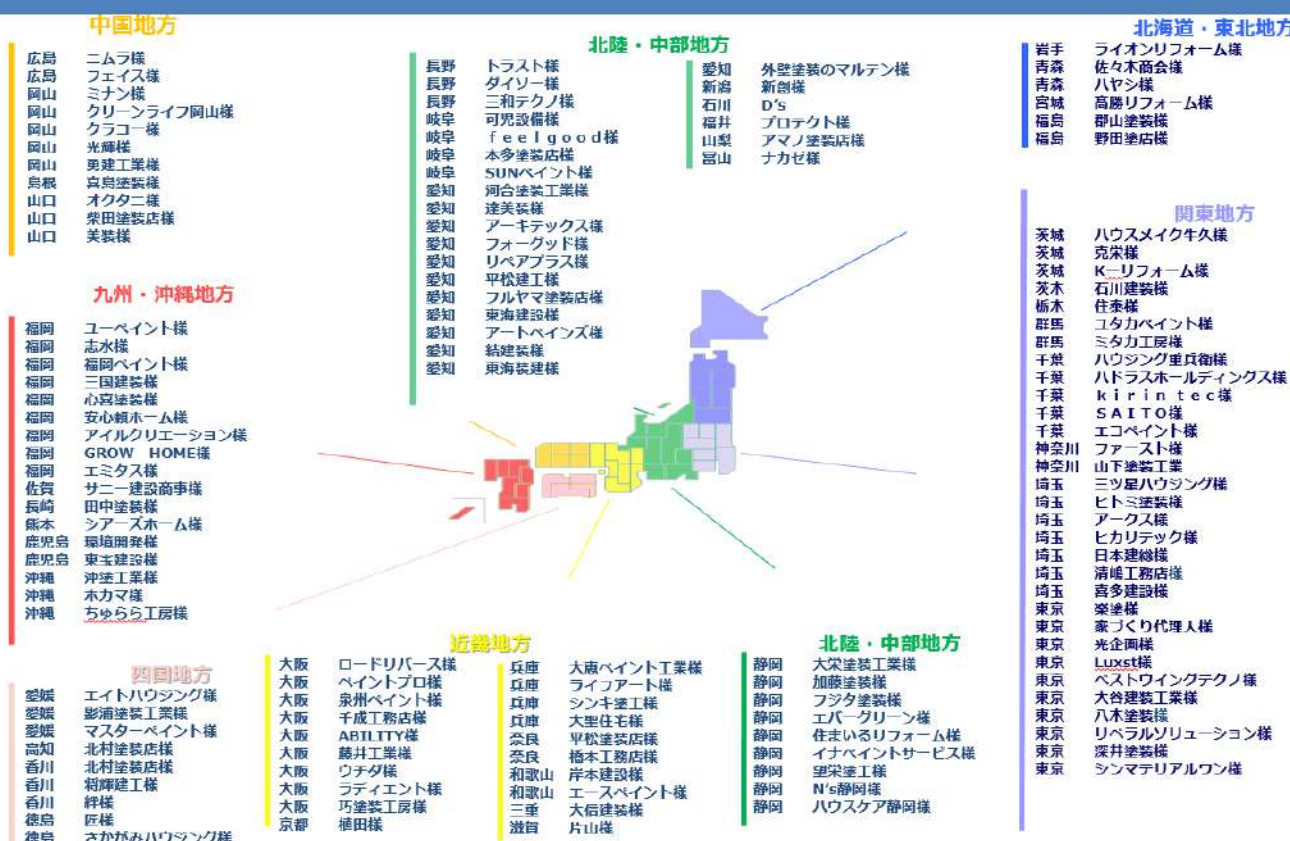
パッケージ化された導入方法で貴社もすぐにスタートできる。

私が先程『正しい手法で実践する』と言いましたが、難しく考える必要はありません。この元請け化参入は、株式会社ユタカペイント様をはじめ、全国140社以上の塗装会社様の成功事例をもとに住宅塗装の立ち上げのパッケージ化しています。



会員企業マップ

2022年 5月1日 現在 会員数142社



全国の塗装会社様の経営データとノウハウにより、職人親方が【もうけ】を飛躍的に増やすことが可能となっています。

次ページ以降で、普通の職人親方が元請け化をされた会社様の事例を始め、このパッケージを利用して成功された会社様の事例を多数掲載しております。特別な方が成功しているわけではなく、職人親方でも成果が実証された手法をご紹介します。

これまでご紹介した株式会社ユタカペイント様以外にも全国には
職人親方で元請け化し、成功されている会社様が多くおられます！



『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
屋号：プロペイント
代表取締役 武田 光司氏



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 ロードリバース
和泉市 代表取締役 道川 豊氏

忙しい方向け

本レポートのまとめ

元請け化を行うメリット3選！

メリット① 手元に残るお金が**倍増**する！

- ・元請け化を行う事で工事代金を自分で決める事ができる！
- ・元請け化を行う事で中間マージンが発生しない！
- ・元請け化を行う事で完工後の【もうけ】を抜かれる事が無い！

メリット② **問合せ**が**すぐに増加**する！

- ・元請け化を行い販促費用を投資する事で問合せが増加する！
- ・きちんとショールームを出店する事でお客様に来店いただける！
- ・WEBサイトを立ち上げる事でお客様から24時間問合せがくる！

メリット③ **技術**が**評価**される！

- ・今まで培ってきた技術力でお客様に選ばれる！
- ・丁寧な工事を行えばお客様にリピートされる！
- ・丁寧な工事を行えば口コミが広がり問合せが増加する！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

元請け化で売上大幅UP！

急成長企業が全国各地で続出中！

株式会社 船井総合研究所では、2014年から開催している「反響型住宅塗装」参入セミナーを行っており、300名近くの経営者様にご参加していただいております。その多くがセミナーの内容を吸収、実践しています。続々と全国各地で業績を急成長させている企業様を紹介させていただきます。



関東 地域

埼玉県草加市
株式会社 アークス

**下請けから元請け参入で5億企業に！
2人でやっていた会社も今では15人に！**



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。



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、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。



関西 地域

滋賀県野洲市
株式会社 片山

**わずか10万人商圏でも3・3億円を
達成！ショールーム展開で圧倒的成長**



**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始めました。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
株式会社 ミナン

**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

福岡県福岡市
株式会社 ユーペイント

**足場会社から塗装業界への参入で
2年目売上3億円の達成！**



**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3.0億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。



塗装ビジネスモデル導入成功事例

(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**1/2500**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成長

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！
会社売上全体で**10億円**

塗装ビジネス立上げ 必須ツール&特典8種類

明日からスグに使えるツール

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



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



**「元請け化」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】驚異の粗利60.7% 利益を操る経営講座

株式会社ユタカペイント金井社長による『驚異の粗利60.7%利益を操る経営講座』についての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、成功事例様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、

「元請け化」についてもっと詳しく聞きたいと思われた職人社長を対象にした**特別な講座**をご用意しました。

今回の講座では、紙面で紹介した株式会社ユタカペイントの金井社長様をお招きし、「元請け化」の実行ポイントとお金が残る経営のポイントをご披露させていただきます。

この講座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、「元請け化」で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。ではその内容を次のページで紹介させていただきます。

今回の講座で公開する

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**15件以上の塗装案件**を生み出す塗装専門**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名**でも**70%**受注できる営業マニュアル

ポイント1 自社で応募から採用まで一括管理だから、**採用コストが10万円以下**

ポイント2 **自社採用サイト**を活用する事で**オールシーズン**採用可能

ポイント3 応募者数を増加させる採用**WEB広告**運用ノウハウ



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



金井社長：私も住宅塗装に参入して効果があるか不安でした。しかし、今では取り組んでよかったと感じています。経営に対しての不安がなくなり、先々の予定も立ちました。取り組んでみると困難なことは少なく、今思えばこのモデルは知っているか知らないかの違いであり、この一点に尽きます。

このDMをご覧の皆様もぜひセミナーに参加をしていただき、一步を踏みだしていただければ幸いです。できるか、できないかではなく、やるか、やらないかで選択を考えてください。今のままでいいのか。チャレンジ精神をもって変革をしていくか。決めるのは他の誰でもなくあなた自身です。共にがんばりましょう。

YUTAKA
株式会社 ユタカペイント

代表取締役
金井 裕氏



2022年7月塗装ビジネス研究会説明会のご案内

お問い合わせNo.S084393/K112696

講座	講座内容	
AM講座 10:30 〜 12:00	塗装ビジネス研究会説明会～塗装ビジネスで地域一番店になる為の戦略と事例を公開～ 2020年より新型コロナウイルス感染拡大に伴い、元請け塗装工事業も大きな打撃を受けることとなった。しかし、この2年は業績の好調・不調企業の明暗をわけることとなった。では業績の伸びている“勝ち組企業”は何をしているのか？ 住宅塗装ビジネスのマネージャーが全国140社以上の企業を分析し、業績を上げている企業のビジネスモデルを徹底解説する。	 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 マネージャー 田坂 嘉之
第1講座 13:00 〜 13:30	最新時流～デジタル職人育成～ 「今まで培ってきた技術力を自社の職人にも伝えたい。」「その技術力を自社の大きな強みにしたい。」そのために必要なことが職人育成です。 技術力を強めることで自社の集客にも大きく繋がります。 この講座では、自社の成長に欠かせない職人育成について徹底解説いたします。	 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
第2講座 13:30 〜 15:00	スペシャルゲスト（現場中継+質疑応答） 驚異の粗利60.7% 利益を操る経営 群馬県高崎市にて塗装事業を開始。現在は粗利60.7%という驚異の数字を出しながら、業績を伸ばし続ける。 株式会社ユタカペイント様を現地から中継させていただき、下請け時代、【もうけ】が出なかった職人親方から、利益を操る経営を可能にした秘密を徹底解説していただきます。	 株式会社 ユタカペイント 代表取締役 金井 裕氏
第4講座 15:00 〜 16:30	塗装ビジネスクラブ（情報交換会） 説明会では伝えきれない、全国140社の住宅塗装事業を行う成功事例を基に住宅塗装ビジネスのスペシャリストが現状の課題・お悩みを個別で解決します。この機会に皆様の課題を解決してください。	 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

- ・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。
- ・お申込みいただいたのにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、開催4営業日前までにご連絡ください。
- ・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またはお電話にてご連絡ください。

受講料

無料

研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
※1社2名様まで1回限りのご参加が可能です。

お申込みはこちら

WEB開催

2022年7月14日（木）

お申込み期限：2022年7月10日（日）

お申込み方法 右記QRコードよりお申込みください。

受講票はWEB上でご確認ください。
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.084393 を入力、
検索ください。

 株式会社船井総合研究所
塗装ビジネス研究会事務局
E-mail: tosou-business@funaisoken.co.jp
TEL: 03-6212-2931（平日9:30～17:30）
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」をご覧ください。

●お申込みに関するお問い合わせ：眞鍋昌子（マネバマサコ） ●内容に関するお問い合わせ：東海聡大（アズミツウタ）



お問合せ

・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただきご参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会有効活用していただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けし兼ねる場合がございますのでご了承ください。