



(営業、職人)

塗装業界特化型

とにかく人が来ない!! が口癖の社長たちへ

申込みから
ほったらかしで
OK!!

AI採用 & 評価賃金制度

AI採用=AIが自動で採用媒体を選定×広告文章ライティングで、
課金して、ほったらかしなのに、応募が続々と来る不思議な話!!

求人媒体に100万円かけて
応募0名だった会社が、
たった2週間で
職人採用が決定!!

ほったらかしで
職人採用
決定!!

うちの地域は人手不足だから
来ないが口癖だった会社が、
たった10万円で5名の
面談応募がきました!!

ほったらかしで
営業採用
決定!!

事例紹介

福島県
伊達市

株式会社 野田塗店
代表取締役社長
野田 卓男氏



大好評につき
2回目登場!!

ゲスト講師

奈良県
香芝市

株式会社 ヨネヤ
代表取締役
米澤 賢市氏



初登場!!

参加者限定
豪華2大特典

- 特典1 参加者全員に、採用ガイドブックをプレゼント!!
- 特典2 採用コンサルタントが採用計画の無料相談付き!!

WEB開催 2022年5月19日(木) 10時30分~16時30分 (ログイン開始: 10時00分)

PC・スマホ・タブレット等で
セミナー参加!

当日はZoomのURLにアクセスするだけ!
※できるだけ良い通信環境でご受講ください。

たくさんの人に見てもらいたいから、
参加費: 無料

塗装ビジネス研究会 2022年5月例会案内

『人材こそ企業経営の要であり、
企業の盛衰を決めるのは人材である。』

これは、トヨタ自動車元社長 豊田英二氏の言葉です。

この言葉は、1900年代初頭に発せられた金言ですが、いまだに
普遍の原理であると思います。

なぜか？

それは、、、1900年から100年経った今でも、そして、
コロナ禍でも、さらに、デジタル技術が発達した昨今でも、
採用に力を入れている会社が業績を伸ばしているのは事実だから
です。

ただ、これを読まれてこう思った方もいたのではないのでしょうか？

それは、「**企業を衰退させるのも人材**」

そうです。それもまた真実です。

ダメな社員を雇うと、組織をかき乱されて崩壊されたり、業績を落
とされたり、周りを引き連れて集団退職されたり、中には横領する
社員もいるでしょう。そうです。すべては人なのです。

それでは、どうするべきか？その答えやヒントが、今回のDMであり、
そして、取り上げた企業の社長の文章にあります。
ぜひ最後までお読みください。

ゲスト
講師

奈良県香芝市
株式会社 ヨネヤ
代表取締役 米澤 賢市氏

大手リフォーム会社に就職後、奈良県香芝市で独立。独立後は独自のショールームを立ち上げ、完全元請け化を達成。現在はチラシ×WEBマーケティングを中心に戸建て塗装事業が急成長。スローガンは「地域に愛され必要とされ続ける会社」



営業マン不足を**即**解消 AI採用で月**10**名以上の応募者を獲得

営業マン不足に苦悩

弊社は2021年の売上高が昨年対比150%成長ということもあり、既存の営業マンだけではすべての案件に対応することが難しくなりました。今すぐに即戦力となる新しい営業マンが必要でしたが、採用活動の経験があまりなかった弊社ではすぐに営業マンを採用することが出来ず、従業員全員がオーバーワークとなり成約率が下がってしまうという事態になりました。

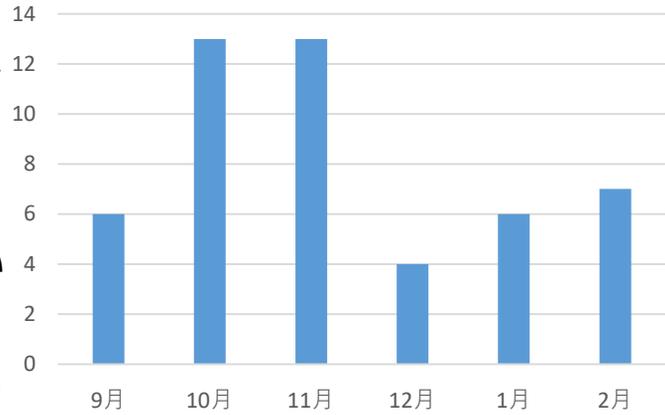
そこで新たに取り組み始めたのがAI採用です。AI採用のメリットは最小の労力で最大の応募者を得られることです。AIが多媒体に自動で求人を出してくれるため、自社で応募者獲得に向けた動きをする必要がほとんどなく、応募者獲得はAIに任せて、私は面接に集中するという仕組みを作ることが出来ました。

また、面談を多く実施できるので面談のノウハウが形成され、厳選した人材の雇用をできるようになりました。



■ 応募者数の最大化を実現！

右のグラフは弊社への応募者数の推移です。最も営業マンが不足していた10月・11月は13名もの応募者を獲得できました。AI採用では人材が欲しい時に必要な分だけ募集することができるため、柔軟に対応することができます。



■ AI採用により応募者1件当たりの獲得コスト約15,000円！

AI採用に取り組む前は自社で1つの求人媒体にのみ広告を出していましたが、その時は30,000円で1件来れば良い方でした。AI採用の利点はとにかく多くの応募者を獲得できるという点になります。実際に20万円で13件（**1件当たり15,385円**）の応募者を獲得することが出来ました。

採用には面接も重要ですが、その点は講座でお伝えします！

	9月	10月	11月	12月	1月
PV数	692	1143	938	871	328
応募者数	6	13	13	4	6
利用金額	181,500	200,000	200,000	140,250	100,000
平均獲得コスト	¥30,250	¥15,385	¥15,385	¥35,063	¥16,667

■ 2022年 目標売上5.8億円 新卒採用にも力を入れていきます！

2021年は主に営業マンの中途採用に力を入れてきましたが、今後は中途採用だけでなく新卒採用への注力を考えています。高齢化が進んでいる塗装業界ですが、だからこそ若い方のパワーを取り入れ、若返りを図っていきます。

2022年もヨネヤの勢いは止まりません！

人材投資×事業拡大で目標達成に向けて突き進みます！

ゲスト
講師

福島県伊達市
株式会社 野田塗店
代表取締役社長 野田 卓男氏

塗装職人としての経験を積んだ後に、福島県伊達市で創業。職人時代に施工品質の低さを目の当たりにした経験から、高品質塗装をモットーとして事業を拡大中。有資格者多数在籍の地域密着塗装会社。



たったの2週間で塗装職人を採用
事前準備なし ほったらかしで応募獲得

加速する職人不足

弊社は現在、戸建て塗装売上高5,000万円のリフォーム会社となっています。チラシやWEBなどによる集客が軌道に乗り、案件数が増えていく中で職人不足という壁にぶつかりました。特に弊社は自社職人にこだわりを持っているため、協力業者を探すのではなく新しく塗装職人を採用する方針で進めていたのですが、求人を出しても応募が全く来ず苦難しておりました。いよいよ施工スケジュールに影響が出始めようとしたときに出会ったのがAI採用です。

弊社には採用についてのノウハウがほとんどなかったため、準備が必要なく、ほったらかしで採用が出来るということを知り、といあえず取り組んでみようと思いました。

応募が来るまでに最低1ヶ月はかかるだろうと考えておりましたが、なんとたったの2週間で塗装職人の応募が3件来ました。非常に良い人材だったのですぐに採用し、職人不足を解消することができました。

人材に困ったときにピンポイントで始められることがAI採用の最大のメリットだと考えております。

■ 即戦力人材の採用が可能！

塗装職人の採用において弊社が最も重視する点は技術力です。

未経験者の場合、教育に時間がかかってしまい数か月間は戦力として組み込むことが出来ません。

AI採用では自社のニーズに合わせて求人文章や画像を変更することができるため、即戦力人材の採用が可能になりました。

右の画像は実際に弊社が求人を使用しているものですが、「経験者歓迎」の文字が目立っていることが大きなポイントです。



■ 2022年は

AI採用×採用サイトで更なる人員拡大！

今回は緊急で塗装職人を採用しましたが、今後は更なる事業拡大に向けて、定期的に人材を採用する必要があります。

そこでAI採用と弊社の採用サイトを連携させ、野田塗店の理念にマッチした方にご応募いただきやすい仕組みを作ってまいります。

応募者の**量と質を両立**し、塗装のプロフェッショナル集団を築き上げます！



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139社 (3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5月19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 塗装ビジネス研究会説明会
- 13:00~13:40 船井総研講座
- 13:50~14:50 特別ゲスト講座
- 15:00~15:50 塗装ビジネスクラブ
- 16:00~16:20 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 郡山塗装様 **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 片山様 **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 トラスト様 **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 株式会社様 **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 楽塗様 **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 北村塗装店様 **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！ 8

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、139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
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

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**



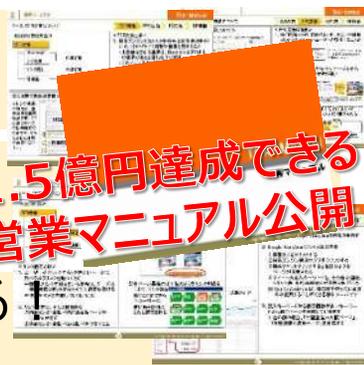
相見積5社でも**70%**受注できる営業マニュアル

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3月29日 現在 会員数139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 ユーベイント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ベイント様
- 福岡 ユウキ様
- 福岡 三國塗装様
- 福岡 心百塗装様
- 福岡 安心類ホーム様
- 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 東玉建設様
- 沖縄 沖縄工業様
- 沖縄 ホカマ様
- 沖縄 ちゅうら工房様

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 マスターベイント様
- 高知 北村塗装店様
- 香川 北村塗装店様
- 香川 将輝建工様
- 香川 絆様
- 徳島 匠様
- 徳島 さかがみハウジング様

北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 ダイソー様
- 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 SUNベイント様
- 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 フォークッド様
- 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 アートベインズ様
- 愛知 結建装様
- 愛知 グラファイティ様

- 新潟 新創様
- 石川 D's様
- 福井 プロテクト様
- 山梨 アmano塗装店様

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 野田塗店様

関東地方

- 茨城 ハウスメイク牛久様
- 茨城 克栄様
- 茨城 Kニリフォーム様
- 栃木 任素様
- 群馬 ユタカベイント様
- 群馬 ミタカ工房様
- 千葉 ハウジング重兵衛様
- 千葉 ハト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 中山建設様
- 神奈川 フォースト様
- 神奈川 山下塗装工業
- 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 バラヴィ様
- 埼玉 日本建機様
- 埼玉 清嶋工務店様
- 埼玉 寛多建設様
- 埼玉 石川建設様
- 東京 楽塗様
- 東京 家づくり代理人様
- 東京 光企画様
- 東京 LUXUS様
- 東京 ベストウィングテクノ様
- 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

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 泉州ベイント様
- 大阪 千成工務店様
- 大阪 ABILITY様
- 大阪 藤井工業様
- 大阪 ワチダ様
- 大阪 ラディエント様
- 京都 植田様
- 兵庫 兵庫
- 兵庫 兵庫
- 兵庫 兵庫
- 奈良 奈良
- 和歌山 和歌山
- 三重 三重
- 滋賀 滋賀
- 大津 ベイント工業様
- ライフアート様
- シンキ塗工業
- 大聖住宅様
- 平松塗装店様
- 橋本工務店様
- 岸本建設様
- 大信建設様
- 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 イナベイントサービス様
- 静岡 望栄塗工様
- 静岡 N's静岡様
- 静岡 ハウスケア静岡様

地域一番店を目指す研究会

会員数 **139** 社

2022年3月現在



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

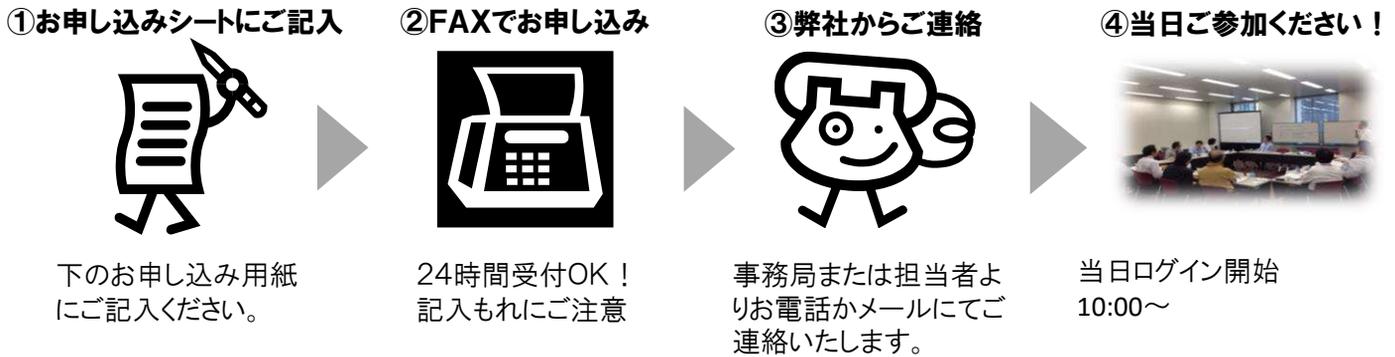
日時：2022年5月19日（木）10：30～16：20（ログイン開始 10：00～）
会場：Zoomにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

研究会説明会後の例会も含まれます。

お申し込みの流れ

- お申し込みいただいたにもかか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日前までに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。
- 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。

お申し込みの流れ



【塗装ビジネス研究会説明会】
お問い合わせNo.S084394/K112696

TEL:03-6212-2931
(平日9:30～17:30) 担当/眞鍋昌子

お申し込みはこちらからお願い致します。

お申込み期限：2022年5月15日 23:59まで



- ※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。