

全国142社の
塗装経営者が
受講する
ハイレベル営業研修を
無料で受講できる

WEB開催 2022年 6月17日 金

開催時間/13:00~16:30
(ログイン開始 12:30~)



特別ゲスト

2021年売上

2.4億円

月間対応件数

85件

株式会社 ユーベイント
山口 博城氏

2億稼ぐ 塗装営業の 凄腕ノウハウ



特別ゲスト

2021年売上

1.7億円

入社

1年目

株式会社 Luxst
和田 孝平氏

成約率
7割!

誰でも凄腕になれる
セールスメソッド

営業マンのスキル頼りじゃダメ! 経営者が作り出す売れる営業の仕組み化

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。

説明会情報を
スマホで!

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

2022年6月塗装ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.S085446 / K112696

塗装ビジネス研究会事務局 E-mail:tosou-business@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「説明会タイトル」お問い合わせNo.・お名前氏名(左明記の上)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。)→ 085446

申込み、内容に関する問合せ先【TEL】04-6212-2931(平日9:30~17:30)



2億円稼ぐ

塗装営業の凄腕テクニック

誰でも凄腕になれる

セールスメソッドとは？

『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、様々な思いからこの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。

このDMでは、営業の仕組化についてお伝えさせていただきます。
年間を通して好成績で売り続ける凄腕営業マンは少ないと思います。
さらに、売り続ける凄腕営業マンを育成するとなると至難の業です。

しかし、どのような状況下でも、どんな営業マンでも凄腕に育成し
業績を伸ばし続けている塗装会社が存在するのも事実です。

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り続ける営業マンの法則を共有しています。
上記のような法則を教科書としながら、凄腕営業マンの育成を仕組み化
している塗装会社がどんな状況でも業績を伸ばしております。

たまたま売れたのではなく、売り続ける仕組みが2億円以上売る凄腕営業マン
の育成には必要です。

秘訣は、経営者自身が成功事例を基に、仕組みをまずは知っていただき、自社
に落とし込むことです。まずは、凄腕営業マンを育成する仕組みを
『知らない』状態から『知っている』状態に変化させてください。

まずは、こちらのDMで実際に売り続ける凄腕営業マンの事例と共に
必殺トークをご覧ください。そして、**2022年6月17日（金）開催の**
「2022年6月塗装ビジネス研究会説明会」にて凄腕営業マンを育成する
仕組化を学んでいただき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

凄腕営業マンの必殺トークをチェック！

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

シヨールーム商談で月売上2,000万円

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年で塗装専門シヨ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

「全てはお客様のありがとのため」



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

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

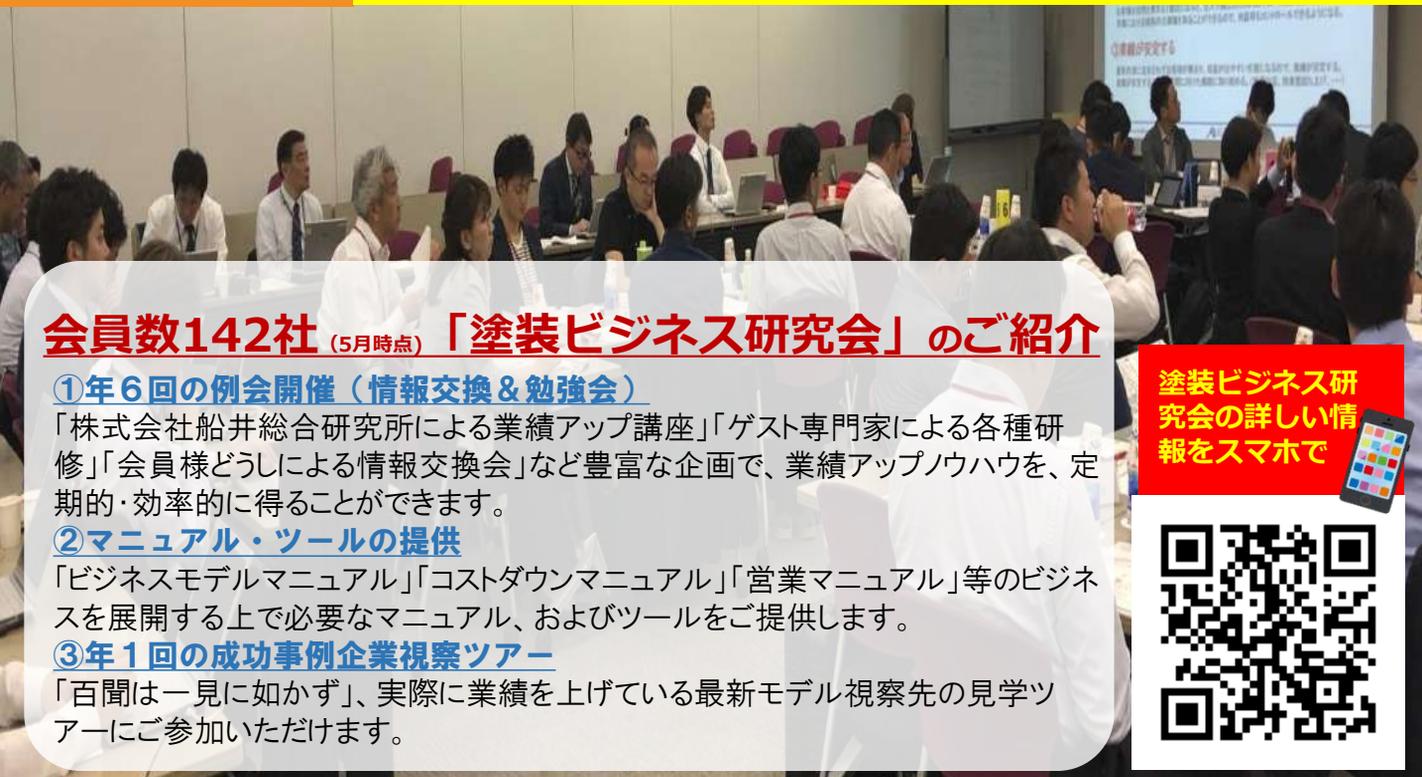
「お客様に合ったご提案を
再度させて頂きたいのですが・・・」

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142社 (5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)

「株式会社船井総合研究所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
無料参加!

2022年6月17日 (金)オンライン説明会は 無料で参加ができます!

※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】

- 13:00~14:00 塗装ビジネス研究会説明会
- 14:10~14:50 特別ゲスト講座①
- 15:00~15:40 特別ゲスト講座②
- 15:50~16:30 特別開催! 情報交換会!

当日は、経営相談も特別開催しておりますのご活用下さい

※既存会員様、または先に参加をお申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!

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、142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。



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**



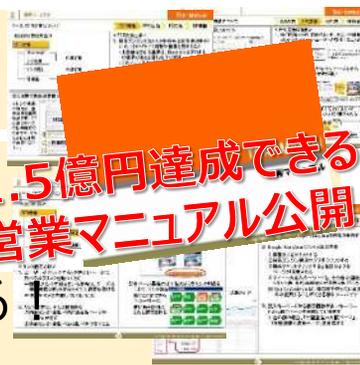
相見積5社でも**70%**受注できる営業マニュアル

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 5月1日 現在 会員数142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
- 岡山 高島塗装様
- 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 ユーベント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ベント様
- 福岡 ユウキ様
- 福岡 三國建装様
- 福岡 心員建装様
- 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 エミタ様
- 佐賀 サニー建設商事様
- 長崎 田中建装様
- 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 水カマ様
- 沖縄 ちゅら工房様

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 マスターベント様
- 高知 北村塗装店様
- 高知 北村塗装店様
- 香川 岩瀬建工様
- 香川 絆様
- 徳島 匠様
- 徳島 さがみハウジング様

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
- 長野 クリーンライフ様
- 岐阜 可児設備様
- 岐阜 feelgood様
- 岐阜 本多塗装店様
- 岐阜 SUNベント様
- 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 アートベイス様
- 愛知 結建装様
- 愛知 クラフティ様
- 愛知 東海装建様

- 外壁塗装のマルテン様
- 新潟 新創様
- 石川 D's
- 福井 プロテクト様
- 山梨 アマノ塗装店様
- 山梨 ナカゼ様

北海道・東北地方

- 岩手 ライオンリフォーム様
- 岩手 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 野田建装様

関東地方

- 茨城 ハウスメイクキウ久様
- 茨城 克栄様
- 茨城 K-2リフォーム様
- 栃木 住泰様
- 群馬 ユタカベント様
- 群馬 ミタカ工房様
- 千葉 ハドワンク重兵衛様
- 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 エコベント様
- 神奈川 中山建装様
- 神奈川 フォースト様
- 神奈川 山下塗装工業様
- 埼玉 ミツ屋ハウジング様
- 埼玉 ヒトミ塗装様
- 埼玉 ジャパネット・ハウス様
- 埼玉 アーク様
- 埼玉 ヒカリテック様
- 埼玉 バラヴィ様
- 埼玉 日本建修様
- 埼玉 清嶋工務店様
- 埼玉 喜多建設様
- 埼玉 石川建装様
- 東京 築塗様
- 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 シンマテリアルワン様

近畿地方

- 大阪 ロードリバス様
- 大阪 ベントプロ様
- 大阪 泉州ベント様
- 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 ラティエント様
- 大阪 巧塗装工房様
- 京都 朝田様

- 兵庫 大東ベント工業様
- 兵庫 ライフアート様
- 兵庫 シンキ塗工様
- 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 洋本建設様
- 和歌山 エースベント様
- 三重 大高建装様
- 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 エパークリーン様
- 静岡 住まいるリフォーム様
- 静岡 イナベントサービス様
- 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

142社

2022年5月1日現在



2022年6月塗装ビジネス研究会説明会のご案内

S085446/K112696

講座	講座内容	
第1講座 13:00 〜 14:00	塗装ビジネス説明会 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2講座 14:10 〜 14:50	年間2.4億円を売る 全国トップクラスセールスマンの極意 福岡県福岡市にて塗装事業を開始。現在は個人年間2億4千万円という驚異の数字を売上ながら、業績を伸ばし続ける。個人で2億円以上を売り上げる塗装営業の極意をこのセミナーで大公開していただきます。	 株式会社 ユーベイント 専務取締役 山口 博城 氏
第3講座 15:00 〜 15:40	平均単価152万円！高単価全国トップクラス 価格競争にならない、高くても売れる営業マン 入社1年にも関わらず、売上金額は1億円を超えるトップ営業マン。超顧客志向を強みにし、契約率70%を超える成績を残す。新人営業マンでも売れる営業の仕組みとノウハウを大公開していただきます。	 株式会社 Luxst 和田 孝平 氏
第4講座 15:50 〜 16:30	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 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。

WEB開催

2022年6月17日 (金)
お申込期限：6月13日 (月)

受講料

どなたでも

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

お申込方法 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.085446 を入力、
検索ください。



Funai Soken

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

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

●申し込み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：東海聡大 (アズミソウタ)