

太陽光・蓄電池販売客から

新省工ネ塗装

Web集客とリスト営業でカンタン受注

売上 **2.6** 億円で **2年** 粗利 **1** 億円で **粗利率 40%**

太陽光・蓄電池販売会社が塗装リフォーム事業に
期待できるポイント

塗装専門店の負けないモデル

- ✓ Web集客が主であり、戸建て住宅の集客数が見込める
- ✓ 日本全国で災害が増えてきており、顧客のニーズが高まっている
- ✓ 足場が建つから、近隣の集客も容易にできる
- ✓ 塗装の職人班を持っていなくても参入することが可能
- ✓ 塗装業界未経験の営業マンでも1億プレイヤーが続出

参入加速!

300社以上が
実践する外壁塗装マニュアル

260ページ超

セミナーの詳細は
Webサイトへ



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

太陽光・蓄電池業界向け塗装モデル新規参入セミナー

お問い合わせNo.S088584

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。) → 088584

太陽光・蓄電池販売から塗装事業に新規参入 「新省エネ塗装」の成功ストーリー

他社と差別化ができる！あの売上200億円の
太陽光・蓄電池販売店R社も実践！！

環境配慮型の
省エネ塗料

環境配慮企業

エネルギーコストに
配慮した塗装工事

“今”が時流の新省エネ塗装に参入！

Web新規集客とOBリスト営業によって

たった2年で **売上2.6億円**

粗利**1億円** 粗利率 **40%** を
達成しました。

すべては“新省エネ塗装”の参入が鍵でした。

参入社の
声

既存の太陽光・蓄電池販売事業を継続しながら、さらに売上と利益を飛躍させることができました！

香川県N社



「省エネ」をコンセプトに、他の塗装会社に差別化を図ることができています。実感しています。静岡県S社



課題だったWeb集客が改善でき、今ではWebのみで集客しています！

東京都S社



過去のOBリストが溜まっていたので、OBリスト営業に役立っています。

福岡県J社



既存の会社規模問わず、成長できると実感しております。

神奈川県S社



詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開

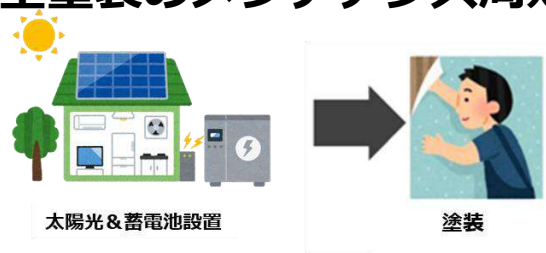
太陽光・蓄電池販売から塗装事業に新規参入 「新省エネ塗装」の成功ストーリー

私が塗装事業に新規参入した理由は、

エネルギー業界と塗装業界の**シナジー効果**にあります！！

エネルギー業界における売電周期やメンテナンス周期は10～20年に対し、塗装業界における外壁塗装のメンテナンス周期も10～20年です！

そのため、新築を含むお家に
太陽光・蓄電池を設置し、
それらのメンテナンス周期に
合わせて、OB客に塗装を提案することができます。



さらに、一般的な塗装会社では、太陽光の脱着ができない会社が多いため、太陽光設置済みのお客様に対し、塗装提案をすることが難しいです。そのため、太陽光会社が塗装業界に新規参入することで、既存の塗装会社と比較しても優位な立場になります。

しかし、売上と利益を飛躍させることができたのは、
業界の相性が理由ではございません。

塗装業界の“**今**”の時流に参入するタイミングが全てでした。

そんな塗装ビジネスの全貌を、次ページ以降でご説明いたします！

詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開

3分間紙上コンサルティング



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
チーフコンサルタント
伊藤遥己

新規参入すべき 住宅塗装モデルを解説！

エネルギー業界から塗装業界に新規参入で単年1億円を達成！

外壁・屋根塗装専門店で 1拠点売上2.7億モデル

主要対象業種

塗装工事業・

リフォーム工事業

解決

塗装ニーズを抱えた人が、気軽に相談できる
『来店型塗装ビジネスモデル』の展開

30万人商圏・1店舗売上2.7億・粗利1.08億(40%)

	一般塗装店(訪問商談型)	来店型塗装専門店
組織概念	職人・玄人集団	営業・素人集団
商圏展開	1拠点広域型	30万人商圏1拠点地域密着
商品	オーダーメイド	高付加価値屋根・外壁塗装パッケージ
集客	口コミ・紹介	(来店型)チラシ×WEB×ショールーム
営業	訪問型商談	来店型商談

「参入メリット」

平均客単100万円(小工事含む)・粗利率40%以上の塗装工事を月に20棟以上
契約する高収益モデル。

仕組み化で「集客」「営業」「育成」「職人採用」が参入メリット。

塗装専門店をただ起ち上げただけでは、失敗することが目に見えています。そのため、この機会に最短で起ち上げができる方法をお伝えさせていただきます。

押さえるべきポイントをしっかりと理解して取り組まないと、お金と労力の無駄になってしまいますので、まずは全国の成功事例企業が実践しているような

正しい方法を習得して「住宅塗装」に参入することが重要なのです。

ここでは紙面レポートを通じて「住宅塗装」に取り組む最重要ポイントをお伝えしていきます。



1 塗装専門店は「集客」が一番大切

住宅塗装では、一般のお客様がターゲットになります。ターゲットに対して集客を行い、元請け化していく必要があります。元請け化をするにあたっては、自社で販促をしなければいけません。販促をする中で大切なことは**他社との違いを明確にして表現すること**なのです。

右図を見ていただけるとわかる通り、各会社には必ず強みと弱みがございます。

それらを塗装会社としても把握し、

お客様にニーズに適合させる

ことで、**競争優位に立つことができる**のです。

弱み	強み
驚異	機会

住宅塗装に対するニーズとして、「失敗したくない」というニーズが最も大きいです。失敗の定義は人それぞれですが、「価格」「会社選び」「施工力」など、多面において不安を抱えられているお客様ばかりです。だからこそさまざまな情報を仕入れた上で業者比較をされることが多くなり、今までの会社では実現できないからこそ、インターネット検索で情報を調べることが多くなったのです。

そんな時流に適応し、全国にはWebだけで30～40件/月を集客し、翌月の売上高1,500万円を受注されている会社もございます。

マーケティング戦略



忙しい方向け

本レポートのまとめ

太陽光・蓄電池会社が

塗装業界に参入するメリット3選！

メリット① シナジー効果でOBから売上UP

- ・太陽光、蓄電池と塗装のメンテナンス周期が10～20年周期で同じなため、新規のお客様に対し、外壁塗装・屋根塗装を提案することが可能！

メリット② Webで新規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ことで、問合せが増加する！
- ・Webサイトを立ち上げることで、お客様から24時間問合せがくる！
- ・塗装業界は、Web集客で30件以上獲得するほど時流である！

メリット③ 差別化を図りやすい！

- ・一度太陽光・蓄電池の接点がある安心感で選ばれる！
- ・一般的な塗装会社にはできない部分も手が届くため選ばれる！
- ・今まで培ってきた技術力でお客様に選ばれる！

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！

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名近くの経営者の皆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
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一番**



**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1番

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**

今回のセミナーで公開する

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こと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



講座

セミナー内容

塗装事業に参入すべき3つの理由

第1講座

13:00

13:30

FIT制度が使える範囲が縮小しており、エネルギー業界は今まさに転換期を迎えようとしています。そんな中で、エネルギー事業と親和性が高いのが塗装事業です。Web集客ができる、塗装と抱き合わせで蓄電池を売る事ができる、訪問販売ができる、など塗装事業との親和性を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
チーフコンサルタント

伊藤 遥己

Web集客だけで初年度売上高1億円！ 新規参入向け塗装モデルを大公開！

第2講座

13:30

14:30

エネルギー事業から塗装事業に新規参入するにあたり、最も集客しやすい媒体がWebになります。本講座ではWeb集客だけで初年度1億円を達成する方法を解説いたします！



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

松原 和紀

まとめ講座

第3講座

14:30

15:00

エネルギー×塗装で年商10億円をつくるための
中長期戦略をお伝えいたします！



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
マネージャー

田坂 嘉之

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。

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

第1日程

2022年7月29日(金)

お申込み期限
7月25日(月)

開始-----終了-----
13:00 ▶ 15:00

ログイン開始
12:30より

第2日程

2022年8月4日(木)

お申込み期限
7月31日(日)

開始-----終了-----
13:00 ▶ 15:00

ログイン開始
12:30より

第3日程

2022年8月9日(火)

お申込み期限
8月5日(金)

開始-----終了-----
13:00 ▶ 15:00

ログイン開始
12:30より

第4日程

2022年8月22日(月)

お申込み期限
8月18日(木)

開始-----終了-----
13:00 ▶ 15:00

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

一般価格

税抜 5,000円 (税込5,500円)/1名様

会員価格

税抜 4,000円 (税込4,400円)/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。尚、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く場合がございます。●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いたします。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(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様の申込に適用となります。

お申込み方法

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)、右上検索窓にお問合せNo.088584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」と検索してご確認ください。

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：横田

●内容に関するお問い合わせ：守山

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。

船井総研 088584

