

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 13:50	高収益塗装店が取り組む塗装ビジネスモデルの全貌 ポイント 材料値上げ・競合過多の2022年の塗装業界において、高収益企業が取り組んでいる、デジタルを活用して業績を伸ばす次世代型の経営戦略・高収益企業が取り組むマーケティングなど、高収益企業の共通点を解説いたします。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ 塗装DXチーム リーダー 山本 宏樹
第2講座 14:00 14:40	高収益塗装店の成功事例大公開 ポイント 愛知県一宮市を中心に元請け戸建て塗装に取り組み、年商約7億円ながら、粗利率48%を達成している。なぜ高収益になっているのか？その秘訣を公開いたします。 株式会社達美装 代表取締役 高見澤 達也氏
第3講座 14:40 15:20	複数店舗展開による高成長率 ポイント 福島県・栃木県を中心とし、複数店舗展開することで大幅な業績アップ伸び率をたたき出している。その経営戦略・投資手法を公開いたします。 株式会社郡山塗装 代表取締役 佐藤 隆氏
第4講座 15:30 16:10	平均客単価170万円の経営戦略 ポイント 「塗装専門店ではなく外装専門店」をキャッチコピーとし、塗装以外も販売することで平均客単価170万円を達成。その戦略をご講演いただきます。 株式会社住泰 代表取締役 千葉 猛氏
第5講座 16:10 16:30	今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件 ポイント 高収益を出しつつも持続的に成長している企業に共通することはなんなのか？生き残る会社モデルチェンジするために何をすればいいのかを解説します。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 DXコンストラクショングループ マネージャー 中嶋 翔一

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。	
オンライン開催	2022年 8月27日(土) お申込期限: 8月23日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) 2022年 9月 1日(木) お申込期限: 8月28日(日) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) 2022年 9月 3日(土) お申込期限: 8月30日(火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より)
日時・会場	※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。 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。 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
受講料	一般価格 税抜10,000円(税込11,000円) / 1名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800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、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●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。それ以降は下記船井総研セミナー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お申込に適用となります。
お申し込み方法	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) ●申込みに関係するお問合せ: 時田 ●内容に関するお問合せ: 田坂 ※お申込みに関係するよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取っていただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。Webページにはもっと詳しい内容の特典がっておりますので、ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/089265> **船井総研 塗装** **検索**



**特別
ご案内状**

Web開催
 2022年 **8月27日(土)・9月1日(木)・3日(土)**
開催時間 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)
 ※全日程、同内容で開催いたします。ご都合の良い日程をお選びください。

塗料原価高騰の中でも高収益
 ~業界をリードする3社の社長が明かす!~

高収益塗装店 セミナー



**高粗利率
高収益**
**3店舗で
売上7億円
粗利率48%**

地域一番店だからこそできる
利益の残るPL構造を大公開

株式会社達美装
代表取締役 **高見澤 達也氏**



**多店舗
展開
高収益**
**住宅塗装で
8店舗
14億円を突破**

塗装業界のグレートカンパニーが
今後の展開を大公開

株式会社郡山塗装
代表取締役 **佐藤 隆氏**



**高単価
高収益**
**3店舗で
売上8億円
平均単価150万円**

塗装事業×屋根事業で高単価受注し、
売上/人が8,333万円達成したDXモデルを解説

株式会社住泰
代表取締役 **千葉 猛氏**

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

塗料原価高騰の中でも 増収増益!? 高収益塗装店セミナー

多店舗展開 高収益

株式会社郡山塗装の紹介

8店舗14億円
毎年店舗出店でも高収益!

創業92年、売上24億円の福島県No1の老舗の塗装会社です。「感動を共有し、喜びを分かち合える会社を目指して」という理念のもとに、着実に業績を上げています。福島県・栃木県で合計8店舗出店。積極的な新卒採用や社内の職人研修センターで若手の採用・育成で成長スピードを底上げ。



株式会社郡山塗装 代表取締役 佐藤 隆氏

店舗出店し続けても高収益であり続ける 売れる店長づくり

Point 1 外壁専門サイト 月間 50件 のWeb集客	Point 2 工場専門サイト 高単価工場案件を毎月獲得!	Point 3 ショールームイベント 閑散期に 100件 集客できるイベント
Point 4 店長教育 育ち続ける店長マネージメント	Point 5 新卒採用 会社を支える新卒人財 今年で 11期生	Point 6 社内での職人育成 自社職人 48人

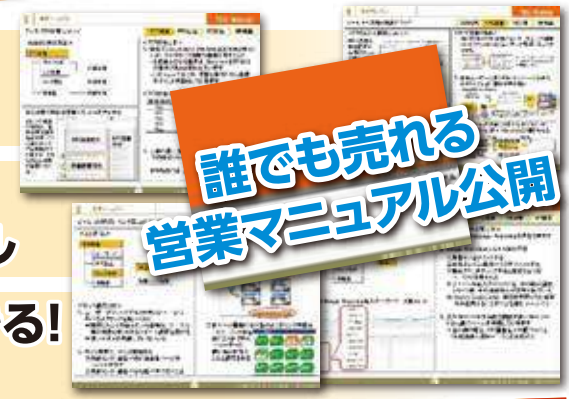
みどころ① 月40件以上の見積を提出する集客術

- 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**100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



みどころ② 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** 未経験者でも**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!



みどころ③ 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



このようにお悩みの方へ
オススメ

- ✓ 本店は軌道に乗っているが**多店舗展開**で苦戦している。
- ✓ 会社を**高収益化**させたいが苦戦している。
- ✓ 業績好調企業で**上手くいっている内容**を自社に取り入れたい。
- ✓ **高単価**での受注ができるノウハウを知りたい。
- ✓ 原材料の**高騰**で**営業利益の維持**に苦戦している。

なぜ激戦区でも高粗利率を維持できるのか?

Point 1 外壁専門Web戦略 月間 20件 の本気客集客	Point 2 看板戦略 商圏内 18本 の看板戦略	Point 3 イベント集客戦略 年間 150名 集客するイベント
Point 4 競合対策会議 競合に 50%以上 で勝つ方程式づくり	Point 5 3ヶ月戦力化カリキュラム 研修・現場・ロープレを繰り返し 1億円 営業2名輩出	Point 6 店舗クロージングシステム 来店で 80% 決める、映像&パネル活用クロージング

株式会社達美装の紹介

3店舗で売上7億円
粗利率**48%**



愛知県一宮市で塗装職人からスタート。10年間1億前後の塗装会社が一気に売上6億円へ。連棟倉庫⇒プレハブ⇒倉庫⇒ショールーム⇒自社ビル建設と、成功ストーリーを歩んでいる30代塗装経営者。とにかく、認知度を上げることをモットーに経営をして、関西ベントリフォームサミットで毎年全日本1位の実績。名実ともに地域一番店の塗装会社。営業5人で6億円という少数精鋭モデルの先駆者。



株式会社達美装 代表取締役 高見澤 達也氏

高粗利率 高収益
元塗装職人社長!
愛知の塗装専門店

高単価 高収益

株式会社住泰の紹介

3店舗で売上8億円
平均単価**150万円**

栃木県宇都宮市に創業。宇都宮市に2店舗・小山市に1店舗の合計3店舗を構えている。創業当初は訪問販売にて塗装工事・板金工事を販売していた。しかし、「すぐに人が辞める」「社長以外売れない」などの悩みを抱え、元請け反響型に切り替えることを決意。現在は3店舗で年商8億円ペースに到達しているものの、2024年までに6店舗・年商20億円を目標とし、日々経営に取り組んでいる。



株式会社住泰 代表取締役 千葉 猛氏

コロナ禍でも
4年で年商
3.5倍

高収益化できた集客DX、営業DXの秘訣大公開

Point 1 外壁専門サイト 年間 400件 集客する外壁サイト	Point 2 屋根専門サイト 屋根リフォーム客 月 10件 の集客	Point 3 高単価受注商品 平均単価 150万円 を達成する商品設計
Point 4 業務DX 社内業務の無駄作業の排除	Point 5 デジタルマネージメント BI管理で1人あたり売上 8,333万円/人	Point 6 粗利率改善 DX導入で粗利率 22% 改善