

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 14:00	脱・塗装専門店！2023年に勝ち続ける外装業態戦略 ライフサイクルが成熟期に突入し、競争が増えた競争過多の塗装専門店でも2023年以降に業績を伸ばし続けるための戦略をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 塗装ビジネスチーム リーダー 東海 聡大
第2講座 14:10 14:40	激戦区福岡市で1店舗5億円を売り上げる秘訣 激戦区福岡市内でも1店舗で年商5億円を売り上げる外装専門店。その秘訣は「塗装専門店」ではなく「外装専門店」とし、複合業態を選択したこと。そのプロセスと背景をお伝えします。 株式会社ユーペイント 専務取締役 山口 博城氏
第3講座 14:40 15:10	激戦区埼玉でも売上5億・平均単価180万円を叩き出す屋根強化戦略 激戦区埼玉の商圏で売上5億円・平均単価180万円を生み出す秘訣を大公開。 ジャパンテック株式会社 代表取締役 奈良部 達也氏
第4講座 15:20 15:50	たった1年で平均客単価を30万円向上させた戦略 たった1年で平均客単価を120万円から150万円に向上させた取り組みを大公開します。 株式会社鬼澤塗装店 代表取締役 鬼澤 竜治氏
第5講座 15:50 16:30	生き残る会社にモデルチェンジするための条件 ライフサイクルが成熟し、競争が多くなった塗装業界でも生き残れる会社にモデルチェンジするため、今取り組むべき内容をお伝えします。 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

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。

開催要項	
日時・会場 オンライン開催	2023年 1月18日(水) お申込み期限: 1月14日(土) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) 2023年 1月31日(火) お申込み期限: 1月27日(金) 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) ※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 10,000円(税込11,000円)／1名様 会員価格 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、ご入金が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みに適用となります。

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.092740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)

- 申込みに関するお問い合わせ: 横田
- 内容に関するお問い合わせ: 山本 宏樹

Webでお申込み

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。

船井総研 092740

検索



【年末年始休業のお知らせ】 2022年12月28日(水) 正午~2023年1月5日(木) まで
 ※休業期間中は電話が繋がらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。
 ※なお、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

塗装専門店に負けない新しい形

Web開催 2023年 1月18日(水)・31日(火)

13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

『塗装+屋根工事』の
 新外装専門店で

1店舗

年間売上 5億

- ✓ 2022年の客単価100万円が150万円にUP
- ✓ 塗装専門店×屋根専門店のダブルブランド
- ✓ 競争過多エリアでも契約率60%
- ✓ 地域一番店がリブランドでシェア26%拡大

特別ゲスト From 福岡

屋根ブランド展開で
一気に案件数2倍

売上 5.1億円

株式会社ユーペイント
専務取締役 山口 博城氏

特別ゲスト From 仙台

5種屋根カバー提案強化で
客単価150万円

売上 5.5億円

株式会社鬼澤塗装店
代表取締役 鬼澤 竜治氏

特別ゲスト From 埼玉

屋根自社施工ブランド×
外装専門店訴求で
集客数年間800件

売上 5億円

ジャパンテック株式会社
代表取締役 奈良部 達也氏

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。

お申し込みは **コチラから**

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 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

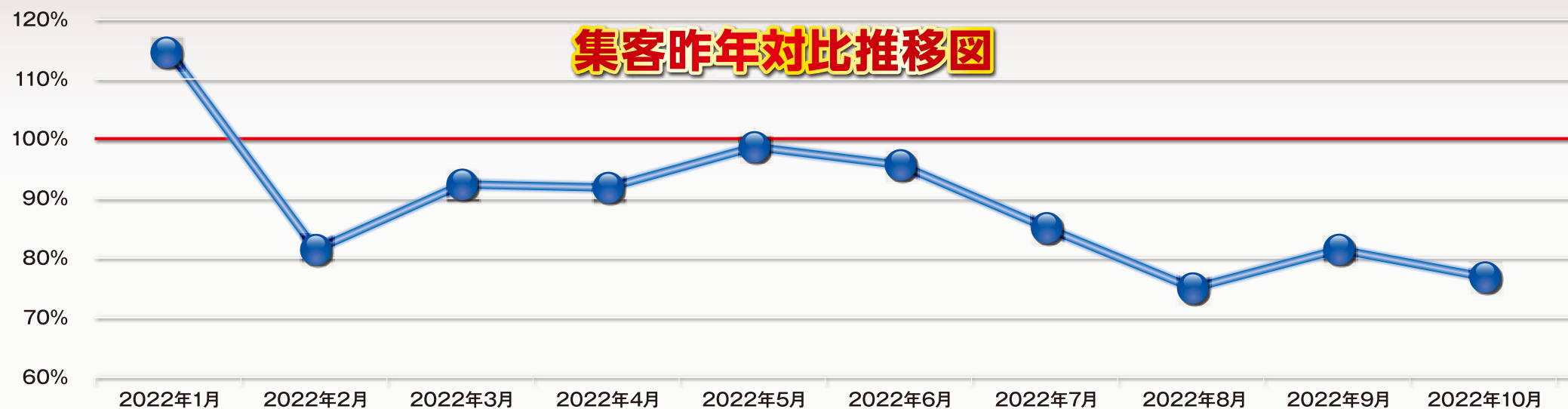
シン・外装専門店セミナー2023 お問い合わせNo. S092740

船井総研 セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。) → 092740

脱・塗装専門店！競合に負けない新しい形 **新★外装専門店**



2022年度の塗装業界のトレンド

まずは左図をご覧ください。2021年1～10月と2022年1～10月の集客数対比のグラフです。※株式会社船井総合研究所 塗装ビジネス研究会会員様データ調べ

見ていくと、**2022年は1月以外全ての月で昨対が100%割れている**ことがわかります。つまり、**アフターコロナの中でも全国で集客が苦戦している**のです。

なぜなのか？その理由はシンプルに、競争が増えているからと捉えていただければと思います。船井総合研究所では27年間のリフォーム業界に向けたコンサルティングの実績があります。塗装は初期投資金額も低く、手離れの良い商材のため参入障壁が低いのです。だからこそ、競争が多くなってしまいます。ではどうすればいいのか？**競争に“勝つ”ために塗装＋屋根工事事業態を取る新・外装専門店**を提言させていただきます。

もう元請けの戸建て塗装で業績を伸ばすことは難しいの・・・？

ご安心ください!

競合と**差別化**した集客**戦略・営業手法**を取ることで
まだまだ業績を伸ばすことができます！

大手FCでは絶対に教えてくれない！ 複合戦略3つのポイント



戦略① 塗装+屋根業態の店舗戦略

2022年までの戦略



2023年からの戦略



現在、日本各地で塗装専門店が出店され、競争が増えております。そんな中でも、**屋根専門店は業績が伸びており調子がいい会社が多い**です。屋根専門店とはその名の通り、屋根リフォーム(カバー工法・葺き替え工法)を受注する業態です。屋根塗装など、塗装系の商品は含みません。屋根工事業・板金工事業を営む会社が屋根専門店として活躍されています。

よく「うちもカバーを取りたいからチラシに掲載してください」という経営者もいらっしゃいますが、チラシに掲載するだけでは集客ができないのが実態です。だからこそ、店舗まで含めた屋根業態複合×差別化戦略が大切になります。

戦略② 塗装＋屋根業態の集客戦略

塗装業態Webサイト



戦略①で店舗を挙げましたが、Webに業界のWebマーケティングは競合が激化ちろんのこと、リスティング広告出稿に際す。しかし、**屋根業界のリスティング広告抑えながら集客することができます。**具体工事 ○○市「雨漏り補修」などのキー流入させるのではなく、屋根サイトに流入とができます。その結果、**他塗装会社が取**

屋根業態Webサイト



ついても同様です。2022年現代の塗装
しています。自然検索順位の競争激化はも
するクリック単価も大きく上昇しておりま
はまだまだ競合も少なく、クリック単価を
的には「屋根リフォーム 〇〇市」「屋根
ワードです。これらも、塗装Webサイトに
させることで広告と流入先を一致させるこ
れていない層を集客することができます。

戦略③ 塗装+屋根業態の商品戦略



そして、店舗・Webなどの集客戦略だけでなく、掲載メニューも複数取り揃えなければいけません。上記はとある屋根材メーカーが出している石付きの屋根材ですが、差別化商品×複数メニューをそろえなくてははいけません。シリコン・フッ素・無機、などと複数プランを揃えるのと同様に、屋根も複数用意しなくてははいけません。他塗装店が提案できない・用意できない屋根見積もりを作り、塗装よりも品質の高い商品で提案することで営業の差別化を行うことができます。

大手FC・業界団体よりも早く情報を仕入れ、Afterコロナの塗装業界の戦略で一人勝ちせよ！

塗装+屋根工事の業態付加戦略で業績好調！ 成功事例企業インタビューを大公開！



特別ゲスト①

株式会社ユーペイント
専務取締役 山口 博城氏



特別ゲスト②

株式会社鬼澤塗装店
代表取締役 鬼澤 電治氏

平均客単価150万円！屋根リフォーム 5種見積もりによる差別化戦略

競合過多の仙台市でも問題なし！
屋根リフォームの5種見積もりで契約率60%

弊社は宮城県仙台市に本社を構える株式会社鬼澤塗装店です。弊社では、営業戦略の要として、**屋根リフォームの5種見積もり提出を実施**しております。塗装専門店が多いのが、シリコン・フッ素・無機などの商品を複数組み合わせる5種見積もりを作成しているケースです。しかし、弊社ではそれだけではなく、**屋根カバー・葺き替え工法などでも複数種類のメニューを用意**し、お客様にご提案しております。**そこまでやり切れている塗装店はないため、それだけでも営業時に差別化ができる**のです。他がやっていないからこそ、今実施するのがチャンスだと思っています。

塗装×屋根工事で1店舗5億円！ 激戦区福岡で勝ち抜くための2ブランド展開戦略とは？！

競合が多すぎる・・・。
このままではジリ貧になってしまう

弊社は2019年7月に、福岡県福岡市にて創業しました。当時から福岡市内は大手フランチャイズや独立塗装店が乱立しており、**競合が本当に多いエリア**となっておりました。どちらかと言えば弊社は後発企業となっており、追いかける側でスタートいたしました。まずは塗装専門店としてチラシ・Webを中心とした集客・営業戦略に臨みました。その際、ある程度の成果を出すことができました。しかし、今後事業を拡大・店舗出店をしていくにあたり、**値下げ競争・相見積もりの多さには本当に不安を抱えていました**。

塗装×屋根工事で見つけた
相見積もり対策と差別化戦略

そんな中活路を見出したのが、**塗装専門店×屋根工事専門店の2ブランド戦略**です。弊社では看板のデザインも分けた上で、マスコットキャラクターも別々のものを作成しております。屋根カバー工法や葺き替え工法をメインとした屋根リフォーム・雨漏り工事においては出店企業は少なく、競合も多くありませんでした。まずはこれらの商材を武器にして相見積もり対策・差別化戦略を打ち出していきたいと考えました。しかし、ここで感じたのが、**チラシに屋根カバー工法のメニューを掲載するだけではうまくいかない**ということです。企業イメージのためのブランディングが必要なのです。また、チラシやWebも塗装・屋根それぞれのものを作成しており、完全に別々で集客を行っています。



集客好調の秘訣は屋根の訴求 年間集客数800件！

競合が多いことを逆手にとって、
屋根の訴求によるお客様の信頼を獲得しています

弊社は埼玉県越谷市に本社を構えるジャパンテック株式会社です。埼玉県内は本当に競合が多く、集客では本当に苦戦を強いられました。そこで弊社が活用したのが、屋根を訴求した集客です。例えば、下図は弊社のHP内に入っている「屋根工事トラブル多発！」バナーです。これは訪問販売や相見積もりが多いからこそ、お客様に注意喚起を行うことで集客に活かしています。また、弊社では屋根カバー工法や葺き替え工法を施工できる自社職人部隊を抱えております。営業も屋根の知識を仕入れているため、集客・営業・施工の流れを一貫してお客様に安心いただける形になっております。これは自社の施工力があるからこそできる集客戦略であると感じています。



特別ゲスト③

ジャパンテック株式会社
代表取締役 奈良部 達也氏



相見積もりに苦しむ塗装会社の経営者の皆様へ

本DMをご覧いただきありがとうございます。はじめまして。私、株式会社船井総合研究所にてDXコンストラクショングループのマネージャーを務めさせていただいております中嶋と申します。弊社が主催する塗装ビジネス研究会の運営・屋根ビジネス研究会の主宰者など、外装業態におけるコンサルティングチーム27名の責任者を務めております。さて、2022年の皆様の経営はいかがでしたでしょうか？

- ・競争増加による契約率の減少
- ・原価高騰による粗利率の減少
- ・まだまだ終息の兆しを見せない新型コロナウイルス

など、苦戦を強いられる企業が多かったのかと思います。そういった時代だからこそ、業績を伸ばして生き残る会社と業績低迷で苦戦する企業に二分されるのです。今、塗装会社の専門店出店のみならず、新築や太陽光を営んでいる別業種からの参入も多く見受けられます。そういった中でも業績を伸ばしている会社が取っている戦略が**塗装×屋根工事の2ブランド戦略**なのです。本DMの最後にご案内するセミナーでは、これらのノウハウを大公開いたします。ぜひ、セミナー当日に皆様とお会いできますことを楽しみにしております。

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

今回のセミナーで 公開する **最新ノウハウとポイント**

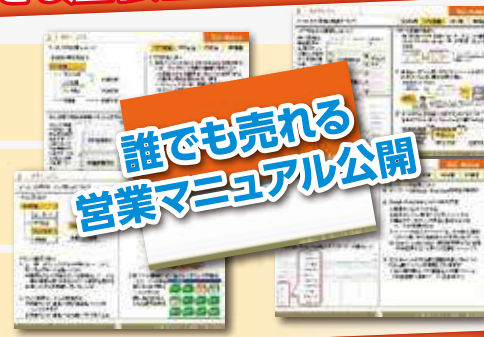
月60件を集客する**塗装×屋根2ブランド戦略**

- ポイント1 毎月**塗装案件**や**屋根案件**を**20件**集客できる**2サイト戦略**
- 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**



相見積もり**5社**でも**契約率60%**で受注できる**屋根営業マニュアル**

- ポイント1 競争の多いエリアでも勝てる！成約率**60%**を達成できる**屋根専門営業ツール**
- 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！



平均客単価**150万円**！高単価の**屋根商品構築マニュアル**

- ポイント1 屋根カバー・葺き替え工事搭載率**30%**を達成するための**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



本レポートの内容に興味が高かった経営者の皆様は参加しないでください

2023年以降に生き残る塗装会社になるための、
塗装×屋根工事2ブランド戦略の
ノウハウがたった**3時間半**で手に入る！

【特別案内】シン・外装専門店セミナー2023

ZOOMによるオンライン開催によるセミナーの名称です。

3名の成功事例の特別ゲスト講師が包み隠さずに、
デジタル集客～デジタル営業管理～デジタル施工管理まで一挙大公開!!

経営者・幹部の皆様での参加を推奨！

3名のゲストが使われている営業ツールも合わせて公開します！

■反響率1/5000の
塗装専門チラシ



■6社以上の
塗装ショールームを大公開!!



■各種マニュアル(200ページ)
(集客編、営業編、採用編等)



■クラウド顧客管理
デジタルフォーマット



■契約率60%を達成する
専門アプローチブック



■各種営業ツール(15種類以上)



合計
24
ページ

SAMPLE

これだけあるから仕組みづくりが成功できる！

- 1 住宅塗装の集客が以前より難しくなっている
- 2 以前は営業も問題なかったが、徐々に契約率が下がってしまっている
- 3 粗利率が35%を下回っており、もっと利益を上げなければいけない

1日で
マルっと
解決!!