

塗装専門店の新しい経営法

Web開催
2023年 3月21日(火)・25日(土)・28日(火)
13:00~16:30 (ログイン開始12時30分~)

今、急成長する**塗装会社**が取り組んでいる

高収益経営

利益が毎年出る勝ち組塗装会社は
一体何をしているのか?!

見どころ1 1拠点月50件を
CPA4万円代で
集める高コスパ集客手法

特別ゲスト
From 栃木

売上 **7.2億円**

株式会社住泰
代表取締役 千葉 猛氏

見どころ2 未経験でも入社初年度
から、粗利率**42%**以上で
8,000万円売の営業の仕組み

6年連続増収
コロナ禍で**250%**成長
粗利率**42%**の高収益企業

見どころ3 生産性
1名あたり**2,400万円**
以上の高生産経営法

立ち上げ2年で
年商**3,000万円**から
3億円に**10倍**成長の中、
粗利率**43%**の高収益企業

特別ゲスト
From 愛知

売上 **3億円**

株式会社結建装
代表取締役 有水 諒氏

1つも当てはまらない方は**ご参加をオススメしません**

- 集客単価が**高騰**している
- 価格競争に巻き込まれて**粗利率が40%を下回**っている
- 月**670万円**以上売る営業マンの**売上が育たない**
- 未だに**アナログ中心**で**業務の効率が悪い**

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 **Funai Soken** 明日のグレートカンパニーを創る
高収益塗装店セミナー
お問い合わせNo. S094060
お問い合わせ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。→ **094060**)

高収益塗装店セミナー

高収益塗装店10のチェックリスト

1. コロナ禍、原価高騰、競合増加の中、毎年安定して業績を伸ばすことができる
2. 販促の費用対効果を表す、CPA、CPO、ROI、ROAS、粗利対比販促費率といった指標がリアルタイムで把握できており、費用対効果の高い集客が実現できている
3. 業界、職種未経験でも初年度から年間8,000万円以上売れる営業を育成できる体制が整っている
4. 粗利率40%以上確保できている
5. 競合と差別化できる有効な商品・サービスを強化できている
6. 経営判断に必要な重要指標がリアルタイムで見える化されている
7. 業務量が適正に分配され、効率的な仕事の内容となっている
8. 営業、施工管理、バックオフィスの情報共有がリアルタイムできしており、社内コミュニケーション、承認フローが効率化されている
9. 塗装会社にとって理想的なデジタル活用のイメージができている
10. 中小企業のデジタル化を推進する目的の補助金を活用できている

あなたの会社は**いくつ**クリアできている! ?
チェックが**5つ**以下だったという方は
今すぐ中面をお読みください!

初公開事例 業界トップスピードで急成長する秘訣とは！

急拡大をする塗装専門店が実践する新たな経営法を大公開



株式会社住泰
代表取締役
千葉猛氏

6期連続
売上アップ

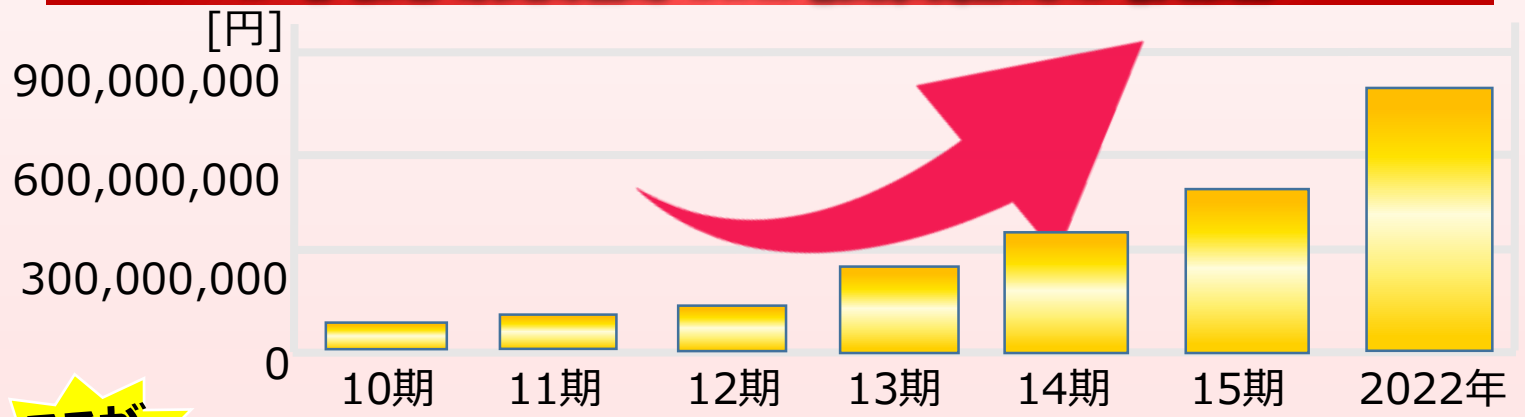
売上 7 億円

2006年に栃木県宇都宮市にて創業。「塗装も専門・板金も専門・屋根も専門」というキャッチフレーズの基、元請け塗装工事・屋根工事業を営む。2010年～2016年は年商1～2億円を推移していたが、現在は年間7.5億円の受注をあげることに成功している。

栃木県内3店舗OPEN



4年間で業績4.5倍成長の軌跡



ここがスゴい

	売上	営業1名あたり売上	粗利率	生産性
2022年実績	7.2 億円	8,333 万円	42%	2,400 万円

元請化2年で
業績10倍

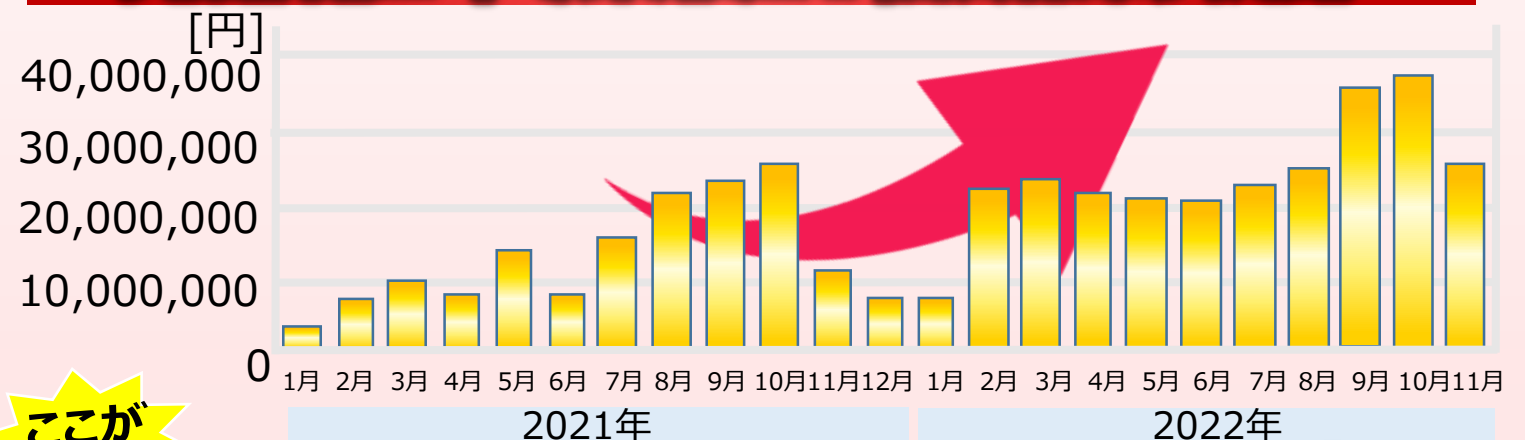
売上 3 億円

カラオケ店店長から塗装職人へ転身。その後、休業期間を経て独立し、0から創業2年目から元請け化に取り組み、初年度年商1.5億円、2年目3億円を達成された。愛知県名古屋市守山区という全国の中でも有数の激戦区で急成長を遂げている。

愛知県内店舗OPEN



元請化2年で業績10倍成長の軌跡



ここがスゴい

	売上	営業1名あたり売上	粗利率	生産性
3期実績	3 億円	1 億円	43%	2,400 万円

なぜ圧倒的な成長を遂げながらも高生産・高収益経営ができるのか！ その秘訣はこちら

高成長×高収益経営の秘訣がたった1日で丸わかり

圧倒的成長×高収益を
遂げる社長に学ぶ成長戦略セミナー

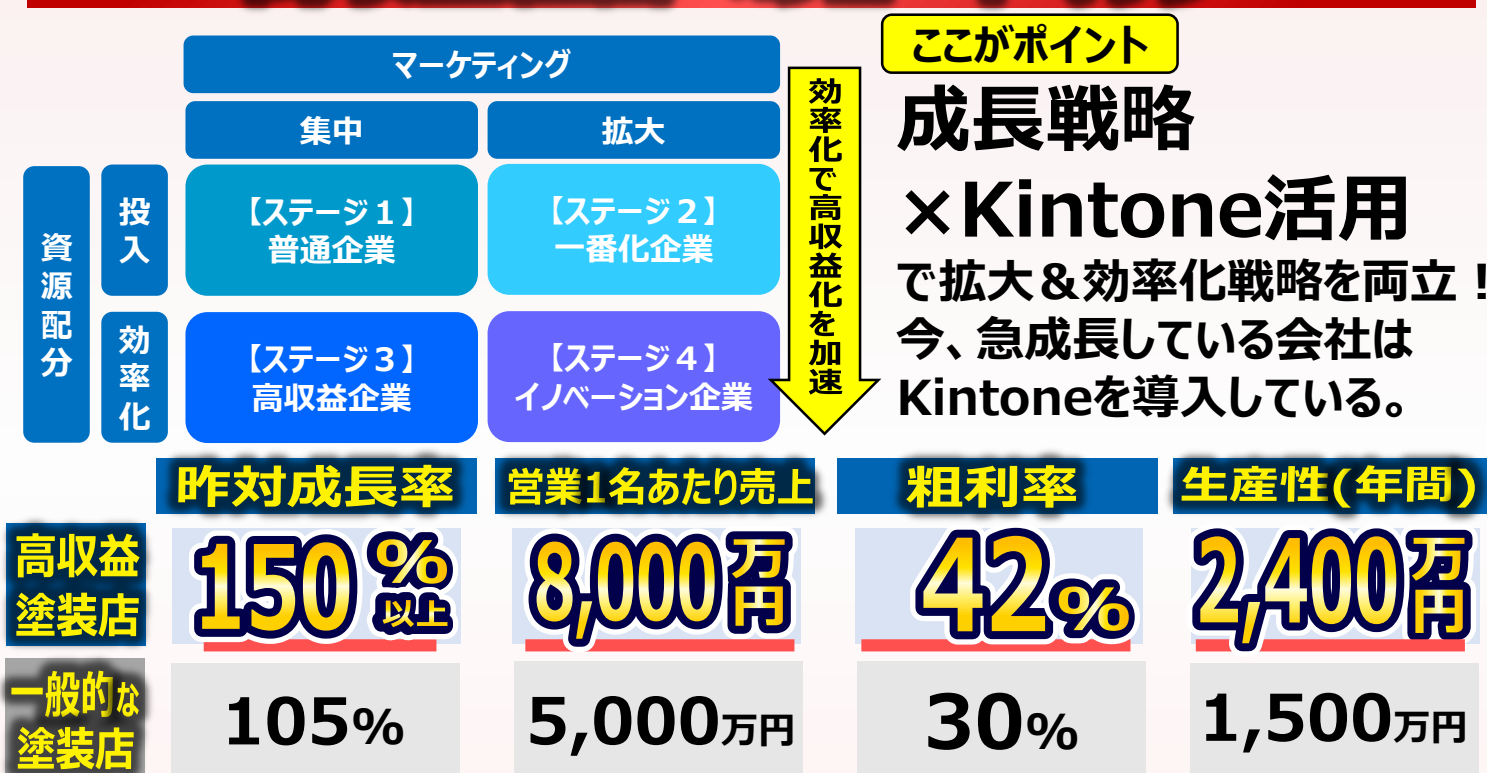
よくある
悩み

- ✓業績が伸び悩んでいる
- ✓忙しいのに利益が出ない
- ✓アナログ中心の仕組みで非効率な業務が多い
- ✓成長している企業の取り組みを知りたい
- ✓DX最新事例について詳しく知りたい

セミナーで
解決

- ✓急成長企業の成長戦略がまるわかり
- ✓成果の出る原価管理、利益を出す仕組みがまるわかり
- ✓デジタル中心の仕組みで効率的な業務フローがまるわかり
- ✓DX最新事例がまるわかり

高収益経営へのロードマップ



高成長×高収益の秘訣はズバリ**“Kintoneを徹底的に活用した超効率的な経営法”**にあった！

見どころ1

1拠点月50件を**CPA4万円代**で集める集客手法

業界トップクラスの成長率を誇る2社の
集客戦略に迫る！



塗装サイト×屋根サイト
月40件集める
デジタル集客戦略とは？

見どころ2

未経験でも入社初年度から
粗利率42%以上で
8,000万円売る営業の仕組み

競合ひしめく激戦商圈でも
高契約率・高粗利率で受注できる
営業戦略に迫る！



Kintoneだからできる
最強の営業管理
ダッシュボードとは？

見どころ3

生産性一人当たり**2,400万円超**の
高生産経営法

高付加価値のサービス・商品力と
効率的な業務体制による
高生産を実現する秘訣に迫る



高付加価値・高単価商品
とは？



問合せ～入金まで
クラウドで一元管理できる
自社独自のKintone環境とは？

なぜ4年で売上を4.5倍、7億円にまで急成長させることができたのか？

特別講師インタビュー…株式会社住泰は2006年に栃木県宇都宮市にて創業し、「塗装も専門・板金も専門・屋根も専門」というキャッチフレーズの基、元請け塗装工事・屋根工事業を営んでいます。現在は年間7億円の受注をあげることに成功し、その秘訣をインタビューで迫ります。



特別講師
株式会社住泰
代表取締役
千葉猛氏

インタビュー

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
久保 秋裕

スマイライ立ち上げに至る経緯

久保…千葉社長、本日はお時間をいただきありがとうございます。まず御社の現在に至るまでの沿革をお聞きさせていただけますか。

創業のご経緯は何でしょうか。20代中盤で当時勤めていた中堅リフォーム会社の先輩がリフォーム会社を設立すると

いうことで、自分は飛び込み営業のアポ取り専門として独立したのが創業の経緯です。当時は、主にセキスイかわらU、外壁カバ―、塗装工事のアポ取りを約2年間で売上2億円弱を獲得まで成長しました。その後、飛び込み営業、近隣営業、反響営業も行いながら、塗装工事の自社施工部隊も立ち上げ、少しずつ会社の規模を拡大させてきました。業績・会社の体制も安定して

ズバリ成功の秘訣

久保…千葉社長の熱い想いを感じingお話、ありがとうございます。さて、ここからは本題の事業急成長させながらも、粗利率42%を実現されている経営の秘訣について伺っています。ズバリ成功の秘訣は何だったのでしょうか。

千葉社長…スマイイの成長戦略のポイントは大きく次の5点にあります。

1. **【経営】** ドミナント戦略に基づいた出店・売上拡大戦略
2. **【営業・商品構築】** 客単価160万円にする高単価商品戦略
3. **【集客】** Web集客で40件／月を実現する販促戦略と投資媒体の選定
4. **【人材育成・営業】** 業界・職種未経験者が初年度売上1億円、次年度より店長就任営業マネジメント手法の確立
5. **【生産性】** Kintone導入による数値管理体制の見直しによる、収益性（完工粗利率）を改善

きたことから、2006年（当時38歳）に外装専門会社の法人化し、今期で創業17期目を迎えます。

久保…そうだったんですね。因みに、7年前の10期以降、毎年業績を伸ばし続けておられますが、どういったきっかけがあったのでしょうか。

千葉社長…大きな転機は4年前の12期に本格的に反響型塗装ビジネスモデルに取り組み始めたことです。もともとは訪問販売に力を入れていたが、12期に本店を改装し、リニューアルオープンを行い、チラシ×Web×ショールームを中心とした集客戦略を導入しました。その結果、より安定して集客数を増加させることができたように思います。

スマイイのコンセプト

久保…貴重なお話、ありがとうございます。因みに、コロナ禍の昨年2022年には、140%近い成長率で7億円の売上を達成し、店舗も3店舗目をOPENされました。

改善がされています。



※スマイイ様で活用されているKineone環境のイメージ
※※Kintoneを活用し50以上のアプリを開発している



※スマイイ様で活用されている経営ダッシュボードのイメージ
※※データは仮データを使用しています

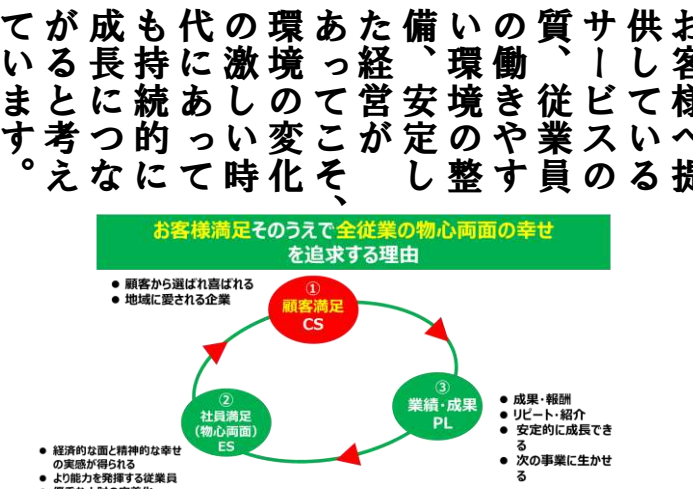
久保…急激な成長により生まれる管理の課題には、デジタルツールを活用しながら、社内体制の整備を行うことで収益性を改善できていらっしゃるということですね。

千葉社長…はい、Kintone活用は効果があったと思います。そして、Kintone活用に加え、高収益を支えているのは、費用対効果の良い販促媒体の運用、昨今増加する競合他社に対しても高契約率で受注できる営業の仕組み、自社でできない高付加価値提案での高単価受注、業界・職種未経験者でも早期に活躍できる人材を育てる環境づくり・高い生産性といったことをセットで取り組んでいます。

その他にもさまざまな塗料メーカー、団体からも素晴らしい賞をご受賞されていますかと思ひます。

千葉社長は、会社を経営される上でどういった想いで経営されているのでしょうか。

千葉社長…株式会社住泰の経営理念でもある「三方よしのTOTAL WINを目指す」経営を行っています。お客様満足と全従業員の物心両面の幸せを追求すると同時に、関わる人々のTOTAL WINを目指すし社会貢献をしています。お客様へ提供しているサービスの質、従業員の働きやすい環境の整備、安定した経営が、あってこそ、環境の変化の激しい時代において、も持続的に成長につながると考えられています。



ドミナント戦略に基づいた出店・売上拡大戦略とは

久保…まだまだ塗装業界は紙中心での業務が多く、デジタルを活用し高い生産性を実現する会社も少ないです。そんな中、独自のDX推進の成功事例のお話はとても貴重はお話でした。ありがとうございます。

では、ここからはポイントとして挙げていただいた、「1. **【経営】** ドミナント戦略に基づいた出店・売上拡大戦略」について伺いさせていただけます。ドミナント戦略に基づいた出店・売上拡大戦略とはどのようなものなのでしょうか。

千葉社長…店舗の出店計画は人流の分析、候補地域の吸収力といった商圈分析を行います。

ココでしか聞けない事例の続きは講座で

なぜ売上3000万円だった会社が 元請化2年で売上3億円を達成する ことができたのか？

特別講師インタビュー！…競合ひしめく激戦区、愛知県名古屋市中区で破竹の勢いで成長を遂げる株式会社結建装「有水塗装店」に、立ち上げ僅か2年で10倍にまで業績を伸ばすその秘訣をインタビューで迫ります。



株式会社結建装
代表取締役
有水 諒氏



株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部
専門工事ビジネスグループ
久保 秋裕

有水塗装店立ち上げに 至る経緯

久保：有水社長、本日はお時間をいただきありがとうございます。早速ではございますが、業界トップクラスのスピードで成長する戸建て住宅向け塗装事業の立ち上げに至った経緯は何か。あったのでしょうか。

有水社長：2016年に職人を独立し、会社を創業しました。代表の私を含め、従業員の平均年齢が20歳代という若い会社です。創業当初から毎日現場に出ずっぱりで一生懸命に工事をしていましたが、元請け業者の都合に振り回される日々でした。「この単価、工期では職人たちがいい仕事ができない」とわかっていながらも、当時の私たちには

選択肢がなく、無理な依頼も請け、仕事を繋いでいくしかありませんでした。「このままではいけない」と思っている時に、同じ愛知県で「元請化」し、業績を短期間に伸ばしている会社があると知り、とにかくまずは取り組んでみようと思ったのがきっかけです。

久保：そうだったんですね。元請化してそういった状況は改善されたのでしょうか。

有水社長：そうですね。初年度は新しいことの連続で大変なこともありましたが、それ以上に粗利率の向上、工事スケジュールの管理、工品質の管理をすべて自社で行うことができるようになり、下請け時代の不満が払拭されました。なんといいっても当初の計画であった初年度8000万円の目標に対し、1.5億円の売上を達成でき、今期は3億円にまで事業を拡大させることができています。来期は4.5億円に向け、仲間と一丸となって目標に向かって進むことができており、未来の『有水塗装店』の姿を想像すると今から楽しみです。

有水塗装店の コンセプト

久保：ありがとうございます。そうして始まり、成長を続ける有水塗装店ですが、今では商圏とする名古屋市中でも有数の塗装専門店となりつつあると思います。有水塗装店のコンセプトはどういったものなのでしょうか。

有水社長：有水塗装店では「業界の常識を塗り替える」を理念としています。下請け時代、限られた予算・工期の問題から工品質を落とさざるを得ず、納得のいく工事を行うことができない現場が数多くありました。その当時から、当たり前前に高品質の塗装を提供することができるよう業界に変えていきたいという想いを持っていました。有水塗装店はまさにその想いを体現する、常に最高品質の工事を提供できるブランドにしていきたいと考えています。

久保：有水社長の強い覚悟と塗装業界への想いを感じるお言葉ですね。ありがとうございます。

ズバリ成功の秘訣

久保：さて、ここからは本題の業績を10倍にまで急成長させたながらも、粗利率43%を実現できた秘訣について伺いしていきます。ズバリ成功の秘訣は何だったのでしょうか。

- ① 塗装ビジネスモデルの導入
- ② 徹底した販促投資
- ③ Kintoneを活用した数値管理

にあると考えています。まず、塗装ビジネスモデルは、商圏人口を30万人としたとき、地域内で26%のシェア・売上約2.7億円を獲得し、地域一番の塗装店を目指していくモデルです。チラシ、Web、ショールームといった多様な媒体に広告を掲載し、地域内で認知度を高、効果的な販促を行いました。業績を伸ばすために、このまずビジネスモデルを導入し、粗利対比で約20%を販促投資の予算として確保し、徹底的な投資を行ったことが業績が向上した要因だと思います。



一方で、積極的な販促投資を行った分、Kintoneというデジタルツールを導入し、目標通り完工粗利対比でどの程度の販促費用がかかっているか、といった経営データをリアルタイムで自動集計し、数字についても徹底管理できる体制を整備しました。

久保：なるほど、塗装ビジネスモデルによる集客・営業の仕組み化、システムの導入による徹底的な数値管理によって、攻めと守り同時に強化することができたということですね。ありがとうございます。因みに、チラシ、Web、ショールームといった多媒体戦略でどのような効果が得られたのでしょうか。

有水社長：集客で行くと立ち上げ2年目の今年は年間約450件ほどの集客を行うことができました。初年度はチラシや一部ポータルサイトも活用しながらでしたが、今年はWebからの集客が増え、毎月20件ほどが集客できるようになってきました。

久保：ありがとうございます。Web集客が伸びた要因は何だったのでしょうか。

有水社長：Kintoneを活用した精度の高い分析の結果だと思っています。昨年からは販促各媒体毎での毎月のCPA（集客獲得単価）、CPO（契約獲得単価）、粗利対比（契約獲得単価）、粗利対比販促費率などを見える化する中でどの媒体がより売上や

ココでしか聞けない 事例の続きは講座で

有水社長：競合との差別化として行っていることとして、自社では自社職人を約10名採用しており、高品質な塗装工事を提供できる体制になっています。また、塗料についても他社との差別化・・・

本セミナーで お伝えさせていただくことの一部を紹介！

- ・6年連続増益、売上7億円を達成した株式会社住泰の成功ストーリー
- ・立ち上げ2年で売上10倍、3億円を達成した株式会社結建装の成長ストーリー
- ・1拠点50件の集客をCPA4万円代で実現する集客手法
- ・未経験でも入社初年度から粗利率40%以上で8,000万円売る営業の仕組み
- ・Web集客月40件を獲得するWeb運用術
- ・粗利率40%を実現する粗利管理術
- ・生産性一人当たり2,400万円超の高生産経営法
- ・塗装会社のKintoneの導入・DX化成功事例
- ・今後の塗装業界の時流、経営における取るべき方向性

船井総合研究所が提唱する 塗装ビジネスモデル×DXの経営数値イメージ

本セミナーで船井総合研究所が提唱する塗装ビジネスモデルの経営数値イメージです。

- ・年間売上：1.5億円～
- ・営業経験者：不要
- ・ITツール導入初期投資：50万円～
- ・導入期間：3ヶ月～
- ・生産性：年間2,400万円～
- ・営業担当者1名当たり売上：8,000万円～
- ・粗利率：40%～

全国の塗装会社がどんどん高収益化に成功しています！

セミナーのお申し込みは
申し込み用紙へ！

是非今すぐ
高収益塗装店セミナーにお申し込みください！

4期連続増収、売上7億円を達成した株式会社住泰代表取締役千葉猛氏
立ち上げ2年で売上10倍、3億円を達成した株式会社結建装代表取締役有水諒氏
をスペシャルゲストとして迎えた高収益塗装店セミナー

塗装業界で高収益化を 実現する方法をお伝えします。

セミナーの魅力①

業界最高峰成功事例の当事者から
本物の成功事例の詳細を聞ける！

高収益塗装店セミナーの最大の目玉であるゲスト講座をお楽しみにしてください！今回は株式会社住泰 代表取締役 千葉猛氏、株式会社結建装 代表取締役 有水諒氏に登壇をしていただき、高成長×高収益を実現する塗装ビジネス経営の秘訣をお話いただきます。

セミナーの魅力②

塗装ビジネスの
経営ノウハウが全て凝縮！

全国140社以上の塗装会社に経営コンサルティングを行う船井総合研究所が経営数値、成功事例のビッグデータから導き出した業績向上ノウハウ、増収増益ストーリーを全てお伝えいたします！

セミナーの魅力③

セミナー参加者全員に完全無料の
経営相談会を実施

本セミナーにご参加された方を対象に個別×無料の経営相談会を開催いたします！「自社はどうすれば集客数が増えるか」「自社はどうすればもっと業績を伸ばせるか」「自社は次に何をすればいいのか」などのすべての経営課題に対して専門コンサルタントがお答えします！

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的な事例・ノウハウ・全て**をお伝えします！

高収益塗装店セミナー

お問い合わせNo.S094060

※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。

講演内容& スケジュール

2023年 3月21日(火) | 2023年 3月25日(土) | 2023年 3月28日(火)
オンライン講座 13:00~16:30(ログイン開始12:30~)

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)へご入会のお客様のお申込みに適用となります。

講座

講師・内容紹介

第1講座

高収益塗装店が取り組む塗装ビジネスモデルの全貌



講師

久保 秋裕

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ
チーフコンサルタント

ポイント

材料値上げ・競合過多の2023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。

第2講座

2年で4億を実現する高収益企業の成長ストーリー



講師

有水 諒氏

株式会社結建装
代表取締役

ポイント

2年で売上を3000万円から10倍の3億円まで伸ばしながら、営業利益率を5%UPし、黒字化した高収益・高成長を実現する企業の取り組み、成長ストーリーを代表取締役の有水氏にご講演いただきます。

第3講座

毎年120%成長を続ける成長の軌跡



講師

千葉 猛氏

株式会社住泰
代表取締役

ポイント

4年前、年商2億円だった株式会社住泰が、わずか5年で年商8.5億円に成長した軌跡をご紹介します。毎年昨対120%成長を続け、さらに昨年はわずか1年で粗利を14%UPした秘訣を代表取締役の千葉氏にご講演いただきます。

第4講座

今後生き残る強い会社モデルチェンジするための条件



講師

中嶋 翔一

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 専門工事ビジネスグループ
マネージャー

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いたします。

お申込みは今すぐ右のQRコードから！(スマホカメラで読み取れます)

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申し込みフォームよりお申込みくださいませ。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。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094060>

船井総研 094060



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)

●申込に関するお問い合わせ：日田 ●内容に関するお問い合わせ：久保

開催日程

2023年 3月21日(火)

お申込み締め切り日 3月17日(金)

2023年 3月25日(土)

お申込み締め切り日 3月21日(火)

2023年 3月28日(火)

お申込み締め切り日 3月24日(金)

