

競争激化・不況・原価高騰
 の中でも**勝ち続ける**ための
 答えがここにある!

東京会場 | 株式会社船井総合研究所
 東京本社

2023年
1月19日 木
 11:00~16:30 [受付開始 10:30~]

同日開催!

塗装ビジネス
 研究会1月例会
 13:00~16:30

塗 装 業 界

2023年塗装業界の攻略法を大公開!

わずか3年で
 年商1億円が**5億円!**

塗装+屋根の
 業態付加戦略で
 年商**9億円**

人口38万人の長野市と
 16万人の上田市で
 年商**5億円!**

8店舗展開で
 元請年間売上
18億円!

1店舗の
 売上
5億円!

年商7億円で
 驚異の
 高粗利率
48%!

塗装職人の
 技術力を活かし
 知多半島で
 年商**11億円!**

【奈良県香芝市】
 株式会社ヨネヤ
 代表取締役社長 米澤 賢市氏

【長野県長野市】
 株式会社トラスト
 代表取締役 濱口 祐樹氏

【福岡県福岡市】
 株式会社コーペイント
 専務取締役 山口 博城氏

【愛知県東海市】
 株式会社平松建工
 取締役 平松 利彦氏

【栃木県宇都宮市】
 株式会社住泰
 代表取締役 千葉 猛氏

【福島県郡山市】
 株式会社郡山塗装
 代表取締役社長 佐藤 隆氏

【愛知県一宮市】
 株式会社遠美装
 代表取締役 高見澤 達也氏

1つも当てはまらない方は**ご参加をオススメしません**

価格競争に
 巻き込まれて **粗利率が33%**を下回っている

強い競合が来店
 してきており **契約率が50%**を下回っている

月間の集客数が
 1店舗あたり **28件**に届いていない

月間500万円以上売り上げる
営業マンを採用できない

塗料の原価
 高騰に対応して **値上げできていない**

漠然とした将来への不安があるが
 何から手を付けて良いかわからない



ご参加者様限定!
2023年最新版
 塗装業界時流予測
 レポート贈呈

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ご迷惑を申し上げます。新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録音等によるウェブ開催へ移行させていただきます可能性がございますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

株式会社船井総合研究所 東京オフィス **2023年1月19日(木)** 11:00~16:30 [受付開始 10:30~]

参加お申し込みはこちらから!



塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S094419/K112696

主催



Funai Soken

塗装ビジネス研究会事務局

E-mail: tosou-business@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。

株式会社船井総合研究所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-4-6 日本生命丸の内ビル1階 ●申し込みに関するお問い合わせも利便美(エナリユミ) ●内容に関するお問い合わせ 東海大(アズミノク)

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。) → **094419**

競争が激化する塗装業界で これからの先行きに不安を覚えている 住宅塗装業界の経営者の皆様へ

勝ち続けるための答えがここにあります！

- ☑競争が増えてきて、集客が減ったと感じる
- ☑契約率が下がってきて、売上が前より低迷している
- ☑相見積もりや原価高騰で利益率が低下している

だからこそ、今やり方を変えるしかありません！！

競争の激化や塗料価格の高騰など、塗装業界は過去に類を見ないほど多くの課題に同時に直面しています。その中でも、特に競合企業の増加の影響は、多くの会社において『集客数の減少』や『契約率の低下』、さらには『利益率の低下』に繋がっていることでしょう。

このような現状を打破するためには、今までの事業戦略を時代に合った形に『進化』させなければなりません。今回のレポートでは、地域密着経営の塗装会社が競合との差別化を行い、売上高、粗利高を伸ばすことに成功している事例をご紹介します。

皆様の今後の住宅塗装事業経営にとって少しでも参考になれば幸いです。



事例
企業

売上高18億円!
塗装専門ショールーム8店舗!
新卒採用×人材育成で
社員数120名で多店舗化を実現
年間集客数は3,000件を超え、
成長を続けている。

福島県
郡山市

株式会社郡山塗装
代表取締役社長 佐藤隆氏



公共工事で
得たノウハウをもと
に、住宅塗
装・工場塗
装に取り組
んでいる。

創業92年の歴史を誇る福島県の老舗塗装店。新卒採用を始めたことで安定した組織体制を築き、業績も急成長している。

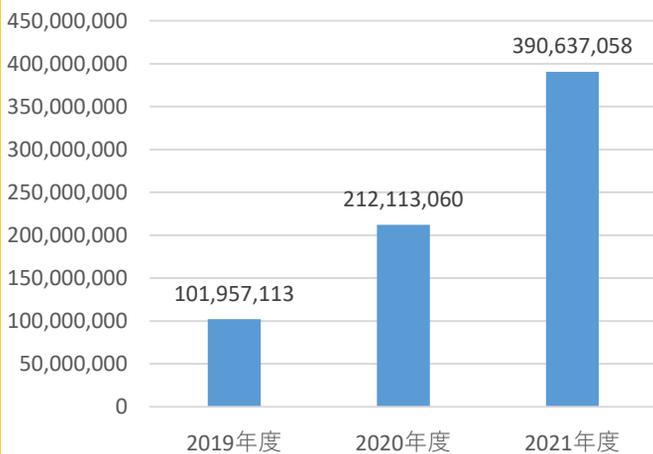


事例
企業

塗装専門ショールーム2店舗
月間最大集客数100件!
地域密着×複合戦略で
新築・リフォーム・元請塗装・
下請け塗装に加え、アパマン塗装
リノベーション事業にも参画。

愛知県 株式会社平松建工
半田市 代表取締役社長 平松幹尋氏

平松建工様 塗装事業売上推移



元々塗装会社として創業。愛知県の知多半島を中心に塗装工事を手掛ける地場の有力会社として活躍。

創業50周年を迎え、今期は塗装事業以外の全ての事業で年商11億円の着地を見込み、人員・事業規模とも拡大を行っている。



事例
企業

塗装親方が倉庫から出発して
地域集中認知戦略で

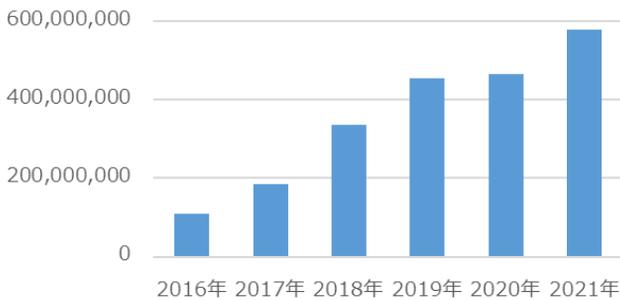
売上7億円

粗利率48%,営業利益率18%
の高収益企業へと急成長！

愛知県
一宮市

株式会社 達美装
代表取締役 高見澤達也 氏

売上推移



愛知県内で5店舗展開。
今期は7億円を達成。



愛知県一宮市を中心としたドミナント戦略で5店舗を持ち、「目立つ立地」「目立つ店舗」の立地戦略で圧倒的認知を得る。さらなる新規出店と新たな業態「アパートマンション大規模修繕」の複合化で成長し続ける会社を目指します！



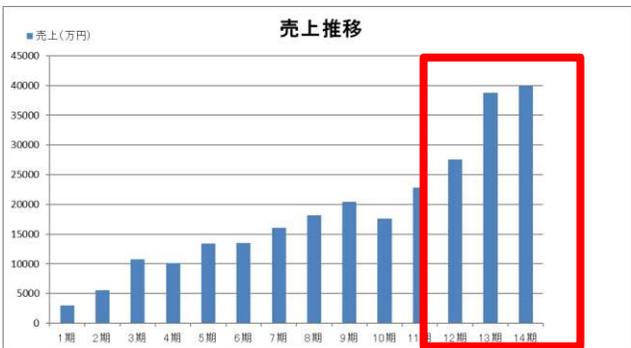
事例
企業

『従業員が独立続きで、
業績が伸びなかった訪問販売会社が

3名体制→ **15名体制**
売上
1.7億円→ **売上5億円**

独立がなくなり、新卒も採用できる会社
へと変わりました！』

長野県長野市 株式会社トラスト
代表取締役社長 濱口祐樹氏



長野県内に3店舗
展開。新卒採用も
積極的に行い、売
上5億円以上に！
今期は集客数20%
以上アップで100
件以上の月間集客

従業員が定着し、毎年集客も売上
も伸び続ける会社になりました！



事例 企業

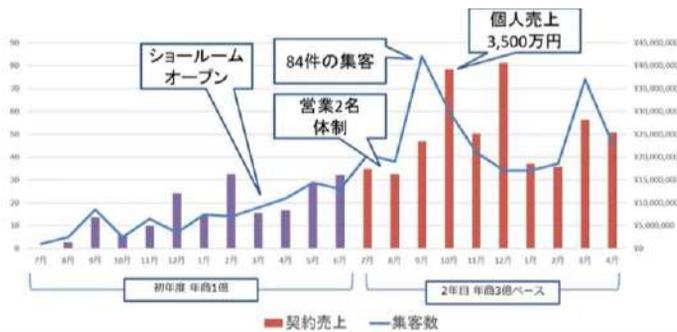
業務の効率化により、

年間売上**1億円**超えの
営業マン続出！

3年目で売上**3.9億円**達成！

塗装と屋根の複合戦略で売上**5億円**へ！

福岡県福岡市 株式会社ユーペイント
専務取締役 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。現在は足場工事業&足場レンタル業と塗装工事業&屋根工事業と不動産事業でそれぞれ事業会社を立ち上げグループ経営体制となっている。

ユーペイントを塗装、ユールーフを屋根リフォームとする複合戦略により、たった3年で外装リフォーム事業の売上3.9億円を達成しました。1拠点あたりの対応人員を増やすことで営業とマネジメントを最適化し、高い生産性を保つことができます。今期は年間売上5億円を目標とし、福岡県福岡市・糸島市でシェアを伸ばしています。

3店舗売上7億円！

宇都宮エリアで一番店クラスとして
塗装専門店としての地位を確立後、

①屋根工事の集客を開始し、

客単価160万円達成！

②DXによる数値管理体制の見直しで

粗利率40%達成！

事例
企業

栃木県
宇都宮市

株式会社住泰
代表取締役 千葉猛氏



栃木県内にて
3店舗展開。
16期となる
昨期は
売上7億円
を達成。

【経営】 3店舗売上7億円

ドミナント戦略に基づいた出店・売上拡大

【営業・MD】 客単価160万円

高単価商品の受注方法

【集客】 WEB集客で40件/月

販促戦略と投資媒体の選定

【採用・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

【生産性】 DXによる数値管理で粗利改善

kintone導入による数値管理体制の見直しにより、収益性（完工粗利率）を改善



事例
企業

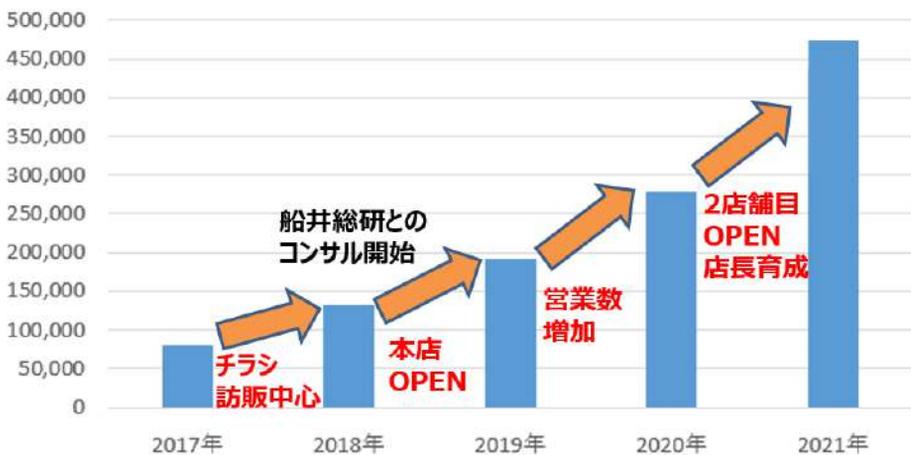
10年間売上1.2億円
だった会社が
3年で売上4.7億円
に急成長！
ポイントはWEB集客×採用育成

奈良県
香芝市

株式会社ヨネヤ
代表取締役社長 米澤賢市氏

ヨネヤの売上高推移

単位：千円



奈良県内で2店舗展開。
月間平均集客数70件、
成約率66%を達成し集客・営業ともにトップクラス。

高成長の秘訣は妥協しない人材採用。
スキルではなく人間性を最重要視することで、
自社に定着する人材を採用。
その結果、年間売上1.5億円の営業マンを輩出している。

3分間紙上コンサルティング 数字で見る！！ 伸びている企業と 伸びていない企業の違い

伸びている会社は
3つの数値を
見えています！



ここまで塗装会社の成功事例レポートをお読みいただきましたがいかが
でしたでしょうか。申し遅れましたが、わたくし、株式会社船井総合研究
所 リフォーム支援部 リーダーの東海 聡大（あずみ そうた）と申しま
す。現在、全国で塗装業を行っている会社のみなさまへ「住宅塗装」
を通じて業績アップのお手伝いをさせていただいております。

今、ご紹介させていただいた塗装会社様も初めから全てがうまくいったわ
けではありません。しかし、伸びている会社の経営者は共通して必ず
3つの数字を見えています。

見るべき数字① 販促費率

伸びている
企業

20%

伸びていない
企業

10%

住宅塗装業界の売上は、『集客数×成約率×平均単価』で決ま
ります。その中でも、業績が伸びている企業は集客数が伸びています。
集客数を増加させるためには、販促費用が必要になります。

伸びている企業は目標粗利額に対して20%の販促費用を計画的に
投資しております。業績を伸ばすためには、計画的に販促費用を投資
しましょう！！

見るべき数字②成約率

伸びている
企業

60%

伸びていない
企業

30%

先ほど、お伝えした通り、売上の伸ばすためには成約率も高める必要があります。皆様の会社の営業の方の成約率はいかがでしょうか。

伸びている企業は新入社員も含め会社全体を通し、成約率が60%を超えています。成約率を高めるために、地域で自社ブランディングを行ったり、営業ツールを整備したり、会社で売れる仕組みを作っております。

見るべき数字③粗利率

伸びている
企業

40%

伸びていない
企業

30%

業績を伸ばすためには、販促費用や人件費など、投資が必要です。そのため、会社は利益を多く確保する必要があります。伸びている企業は必ず粗利率を見ています。数字管理はもちろんの事ながら高い粗利が確保できるように商品構成から戦略を練り上げて作っています。

見るべき数字まとめ

伸びている企業は今回ご紹介させていただいた3つの数字だけでなく、とにかくあらゆる数字を見えています。

なぜでしょうか！？

次ページにて詳しく解説！！！！

先行きは見えない・・・

しかし、過去と今を数字で見る！

データドリブン経営

～これからのできる経営者が行っている経営手法～

伸びている会社の経営者は

『**詳しく**』データを見て、『**正しく**』経営判断をしています。

だから、成功確率が上がる！だから業績が伸びる！

伸びている経営者が見ているデータを一部公開します！！



全国住宅塗装会社
売上ランキング

塗装ビジネス研究会では
全国経営データを毎週更新して
会員様に共有してます！！

指標	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	2013年	2012年	2011年	2010年	2009年	2008年	2007年	2006年	2005年	2004年	2003年	2002年	2001年	2000年
売上高	473	39	6	0	109	41	20	11	23	4	61	43	64											
営業利益	84	9	1	0	10	4	2	1	2	0	6	4	6											
営業利益率	100%	20.8%	1.2%	0.1%	22.8%	8.5%	4.2%	2.3%	4.8%	0.7%	12.8%	9.0%	13.2%											
売上高増減	513	153	8	2	162	39	22	14	27	1	89	43	48											
営業利益増減	96	14	1	0	15	4	2	1	2	0	8	4	4											
営業利益率増減	100%	25.0%	1.3%	0.3%	28.5%	6.4%	3.6%	2.3%	4.4%	0.2%	14.8%	7.0%	7.8%											
売上高増減率	78%	85%	72%	15%	67%	165%	91%	79%	87%	244%	68%	102%	139%											



全国媒体別
マーケティングデータ

全国エリア別
マーケティングデータ

伸びている経営者は、全国の塗装会社の状況、市場の状況を

ビッグデータで確認して、全国の成功企業の最新事例を

自社の経営に落とし込みます。

元請け化で売上大幅UP！ 急成長企業が全国各地で続出中！

塗装ビジネス研究会 全国会員MAP

会員企業マップ

2022年 12月1日 現在 会員数132社



中国地方

- 広島 ニムラ様
- 広島 フェイス様
- 広島 NOSCOライフネットサービス様
- 岡山 ミナン様
- 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
- 島根 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 ユーペイント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ペイント様
- 福岡 三国建装様
- 福岡 心喜塗装様
- 福岡 安心頼ホーム様
- 福岡 GROW HOME様
- 佐賀 サニー建設商事様
- 宮崎 佐藤塗装店様
- 長崎 田中塗装様
- 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 木カマ様
- 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 マスターペイント様
- 高知 北村塗装店様
- 香川 輝輝建工様
- 香川 紳様
- 徳島 匠様
- 徳島 さかのみハウジング様

北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 タイソウ様
- 長野 三和テクノ様
- 岐阜 feelgood様
- 岐阜 本多塗装店様
- 岐阜 SUNペイント様
- 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 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 アートペインズ様
- 愛知 結建装様
- 愛知 東海建装様
- 愛知 ミセイホーム様
- 愛知 セーフティライフ様
- 愛知 外壁塗装のマルテン様
- 新潟 新創様
- 新潟 D's様
- 石川 プロテクト様
- 福井 アマノ塗装店様
- 山梨 ナカセ様

北海道・東北地方

- 岩手 ライオンワークス様
- 青森 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 野田塗店様

関東地方

- 茨城 ハウスメイク牛久様
- 茨城 亮栄様
- 茨城 K-リフォーム様
- 茨城 石川建装様
- 茨城 丸昌ハウジング様
- 栃木 住季様
- 群馬 ユタカペイント様
- 群馬 ミタカ工房様
- 千葉 ハウジング重兵衛様
- 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 エコペイント様
- 千葉 リフレクト様
- 千葉 木村建装様
- 神奈川 ファースト様
- 神奈川 山下塗装工業
- 神奈川 風桑エンジニアリング様
- 神奈川 BESTERPAINT様
- 神奈川 EIVS様
- 埼玉 ミツ星ハウジング様
- 埼玉 ヒトミ塗装様
- 埼玉 アークス様
- 埼玉 ヒカリテック様
- 埼玉 日本建總様
- 東京 築漆様
- 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 大谷建装工業様
- 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 住まいるペイント様

近畿地方

- 大阪 ロードリバース様
- 大阪 ペイントプロ様
- 大阪 ABILITY様
- 大阪 藤井工業様
- 大阪 ウチタ様
- 大阪 ラティエント様
- 大阪 巧塗装工房様
- 京都 榎田様
- 兵庫 大恵ペイント工業様
- 兵庫 シンキ塗工様
- 兵庫 大聖住宅様
- 奈良 橋本工務店様
- 和歌山 エースペイント様
- 和歌山 大信建装様
- 三重 片山様
- 滋賀 ヨネヤ様

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 エバーグリーン様
- 静岡 住まいるリフォーム様
- 静岡 イナペイントサービス様
- 静岡 望栄塗工様
- 静岡 N's静岡様
- 静岡 ハウスケア静岡様

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！



代表取締役社長
下田 昌考 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。



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業績UP！



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！



専務取締役
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。



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事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 も足場・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



塗装ビジネス研究会説明会 無料お試し参加 お申し込み用紙

お問合せNo.
S094419/K112696

講座

講座内容

AM講座

11:00
〜
12:00

塗装ビジネス研究会説明会～塗装会社の成功事例大公開～

住宅塗装ビジネスで地域一番店になるための経営戦略と成功事例を大公開。



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
塗装ビジネスチームリーダー
東海 聡大

第1講座

13:00
〜
14:30

塗装ビジネスクラブ

新型コロナウイルス、原価高騰などの中、塗装業界のライフサイクルも目まぐるしく進んでおります。塗装業界が成熟してきている中、全国132社(2022年12月1日現在)の塗装会社がどのような取り組みをしているのかをご共有していただけます。



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
塗装ビジネスチームリーダー
東海 聡大

第2講座

14:45
〜
15:30

特別講座

2022年集客が数急増化！時流に適應した集客方法大公開

全国の塗装会社の集客ノウハウを大公開。ビッグデータを駆使した集客データや最新事例までお伝えさせていただきます。【今日】から使える集客手法を持ち帰ってください。是非楽しみにお越しください。



特別講師

第4講座

15:45
〜
16:30

まとめ講座

目まぐるしく変化している塗装業界で集客数を圧倒的に増やすために取り組むべきこと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
DIコスト削減グループ
マネージャー
中嶋 翔一

開催要項

日時・会場

東京会場
開催

2023年1月19日(木)

株式会社船井総合研究所
東京本社

11:00～16:30 (受付開始10:30～)

会場はメールにてご確認ください。

申し込み期限
2023年
1月15日(日)

諸事情により、やむを得ず会場を変更場合がございますので、会場はメールにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただけますようお願い申し上げます。

〒100-0005東京千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

■ご参加条件
・本説明会は経営者・事業責任者向けの会となります。お申込みいただいた企業様には、詳細を確認させていただき参加の可否につきまして弊社より改めてご連絡申し上げます。
・本研究会を有効活用させていただく目的で、受講前に弊社コンサルタントによる事前ガイダンスを実施しております。事前ガイダンスをお受けいただけない場合、説明会へのご参加をお受けかねる場合がございますのでご了承ください。

塗装ビジネス研究会事務局

<E-mail : tosou-business@funaisoken.co.jp>

TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

●申し込みに関するお問合せ：毛利優美 (モウリユミ)

●内容に関するお問合せ：東海聡大 (アズミソウタ)

●お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に着かない場合は、開催4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。それ以降は事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。

お申し込み方法

下記二次元コードよりお申し込みください。受講票はメールでご確認いただけます。
または株式会社船井総合研究所ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せNo.を入力、検索ください。
お申し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。

受講料

無料

お申し込みはWEBから

右記の二次元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。

1月塗装ビジネス研究会



※研究会説明会は受講料無料でご参加頂けます。
1社1名様まで1回限りのご参加が可能です。