

# 太陽光・蓄電池事業を営む事業者へ特別ご案内

## 省エネ塗装モデルへの 参入がアツい!

開催日時

2023年

3月13日

13:00~16:00 (受付12:30より)

会場: 株式会社船井総合研究所  
東京本社

LIBERAL SOLUTION

リベラルソリューションが  
省エネ塗装専門店への参入1年で

粗利5,000万円達成!

営業一人当たり

5,000万円の粗利

塗装未経験の組織  
から参入可能

立ち上げ期間は  
3ヵ月!

◎B客への追加提案で  
粗利率50%

アポインター0  
で脱俗人化

LIBERAL SOLUTION 特別ゲスト講師

リベラルソリューション株式会社

川崎支店長 前田 智史氏

リベラルソリューション株式会社に入社後、  
太陽光・蓄電池の営業として活躍を収める。  
2020年に塗装事業部の責任者として抜擢。  
その後、塗装工事の業績アップに努めており、  
参入1年で粗利5,000万円を達成する。

1つでも当てはまる経営者に絶対オススメのセミナーです!

- ✓ 業界の将来に不安のある方
- ✓ 太陽光・蓄電池以外の商材を販売したい方
- ✓ OB顧客に向けて新商材を販売したい方
- ✓ 粗利率40%超の商品を取り扱いたい方

- ✓ 未経験者でも参入しやすい  
業界に参入したい
- ✓ 何かしたいと考えているが  
なかなか踏み出せない方

塗装攻略!

300社以上が  
実践する外壁塗装マニュアル

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様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。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きますようお願い申し上げます。また、来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。

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.S095694

船井総研研究会事務局

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。) → 095694

# 新規参入してわずか1年で粗利5000万円！ 省エネ塗装事業がこんなに伸びるなんて…

リベラルソリューション株式会社  LIBERAL SOLUTION  
リベラルペイント

## 川崎支店長 前田智史氏

2021年9月、太陽光発電や蓄電池のテレアポ販売を行うリベラルソリューションから、川崎市に外壁塗装専門店「リベラルペイント」を開業。塗装工事未経験者であったが、新規参入してわずか1年、たった1人で単年個人粗利5,000万円を達成！太陽光・蓄電池業界から塗装業界へ、未経験から新規参入を果たし、展開をしている企業としてモデル企業である。

ゲスト  
講師



### 未経験からの省エネ塗装事業に参入！わずか1年で

年商 **1.4億円** 粗利率 **40%** を達成！

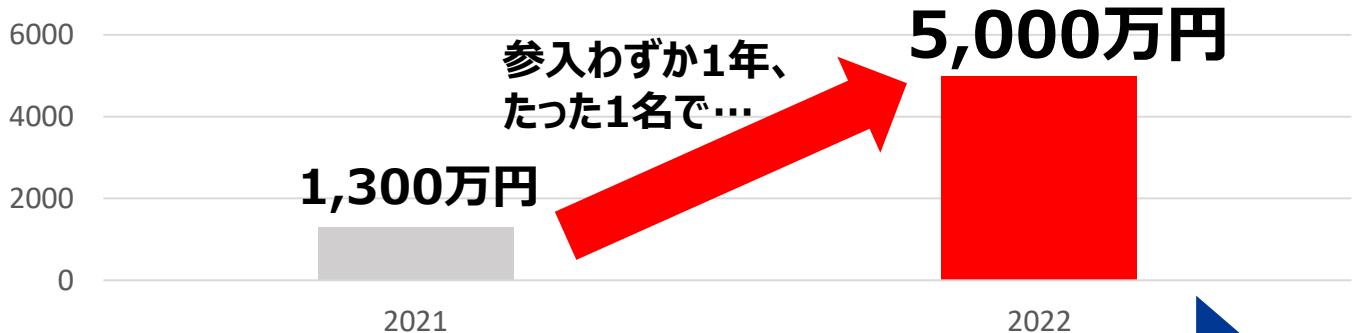
#### 思い切って参入した結果…

省エネ塗装モデルに参入  
1年目で粗利5,000万超え！

粗利率も新規顧客40%、OB  
顧客50%と高粗利を維持！



#### 2021年～2022年の粗利推移



ですが、参入以前はこんな悩みを抱えていました…

# 訪販・テレアポで新規顧客を獲得し辛くなり、 粗利率の減少が悩みでした

## 省エネ塗装事業立ち上げ前の課題

### ■新規顧客の獲得が伸びない...

本業である太陽光・蓄電池業界では、市場の成熟化が進み、競争が激化していました。弊社では訪問販売・テレアポがメインの集客ですが、アポイントの



取得は昨年度と比較すると、その伸び率を大きく上げることができませんでした。現在の市場では、「一度は太陽光や蓄電池の営業を受けた」と大勢のお客様がお答えになるほど、営業会社が多く回っているのは事実です。アポイント取得が難しくなってくると、契約数を担保していくために粗利率の下げてでも契約数を取るしかなく、日に日に粗利率が低下していっていました。

### ■少しでも粗利を確保するために

弊社は、以前より顧客に対してメンテナンスから塗装に引き上げる営業をおこなっておりましたが、粗利率の低下に直面してからはメンテナンス営業の強化とともに、太陽光・蓄電池との複合提案を強化しました。



しかしながら、塗装においても競合他社が多く、受注できても粗利率が30%を切るような状況が続き、塗装に関しても難しさを感じておりました。

既存事業は年々、粗利率が下がっている。  
住宅リフォーム事業は競合他社が強く、契約と粗利が取れない。。。！

## そこで考えたのが、 省エネ塗装専門店モデルでした

# 省エネ塗装専門店とは

## 売上好調な会社の特徴

■太陽光・蓄電池業界をベースに省エネ塗装提案する企業が多い

住宅用太陽光・蓄電池の売上ランキングの上位企業を分析すると、**隣接業界である“塗装事業”も手掛けている**ことがわかりました。加えて、**専門部署を立ち上げており、太陽光・蓄電池のOB顧客に塗装提案**されていました。



弊社では2007年創業以来、外壁塗装事業を始め、太陽光発電、風力発電、蓄電池、住宅リフォーム、不動産事業など、さまざまな事業を手掛けてきました。その中で、多くのお客様から塗装事業のご依頼をいただくことができました。しかし、今までは専門部署もなく、100%お客様の期待に応えることができておりませんでした。

2020年1月～12月の太陽光+蓄電池販売台数ランキング（月刊スマートハウス調べ）

| 順位 | 企業名                | 太陽光+蓄電池<br>総売上高<br>(百万円) | 外壁塗装事業に対する取り組み<br>(船井総合研究所調べ)      |
|----|--------------------|--------------------------|------------------------------------|
| 1  | ELJソーラーコーポレーション    | 8,563                    | JAPAN HOME WAND(年商105億円)の塗装専門会社を持つ |
| 2  | 新日本住設              | 8,427                    | リノベーション・リフォーム事業部「リフォリス」を持つ         |
| 3  | 日本ライフサポート          | 5,000                    |                                    |
| 4  | グリムス               | 4,583                    |                                    |
| 5  | フォレストホームサービス       | 4,200                    | ADAMAS(アダマス)というオリジナル塗料を販売          |
| 6  | ガリレオコーポレーション       | 3,789                    | 外壁塗装専門ポータルサイトへの登録あり                |
| 7  | 日本エコシステム           | 3,373                    | 遮熱塗料・二重窓などによる省エネルギーを強化             |
| 8  | TGC                | 2,948                    |                                    |
| 9  | 陽幸                 | 2,919                    |                                    |
| 10 | 日本エコライフ            | 2,910                    | 大手塗装ポータルサイトへの登録あり                  |
| 11 | ECO信頼サービス          | 2,843                    |                                    |
| 12 | アローズコーポレーション       | 2,747                    | 外壁塗装専門Webを所持・運用                    |
| 13 | リベラルソリューション        | 2,069                    | 外壁塗装専門店を川崎市に出店                     |
| 14 | Step House         | 2,508                    | 遮熱塗料シェアNo.1のアステックペイントを使用           |
| 15 | 新日本エネックス           | 1,980                    |                                    |
| 16 | MED communications | 1,961                    | 50万人の顧客に対する販売を実施                   |

## 省エネ塗装専門店のポイントとは

# 「省エネ」のキーワードで、 太陽光・蓄電池とシナジー受注

「太陽光・蓄電池」×「省エネ塗装」のシナジー効果



リベラルソリューション株式会社  
川崎支店長 前田 智史 氏

省エネ塗装営業に転身してわずか1年で

単年  
個人粗利

**5,000万円**

粗利率

**40%超達成!!**

船井総研：売れている理由を教えてください！

前田氏：私はもともと、太陽光・蓄電池の商材を扱う営業部に従事しておりました。現在、塗装事業に注力していますが、既存事業と**非常に高いシナジー効果がある**と日々感じています。

例えば、太陽光・蓄電池は卒FITやメンテナンス周期が10年～20年に対し、外壁塗装のメンテナンスも同様の周期になります。そのため、**太陽光・蓄電池を導入したOB顧客にもその周期に合わせて、新たに塗装提案をすることができます。**

また、**省エネ塗装の商材を扱うことで太陽光発電の提案も行うことができます。**具体的には、遮熱塗料という、夏場の日射が多いときに熱の吸収を抑制し、建物内部への熱量の侵入を抑え、室内温度の上昇を緩和できる塗料を使用して、どれくらいの節電・経済効果があるのかをシュミレーションしています。また、補助金などが出るエリアもあるのでそれも絡めて提案をおこなっています。

**省エネ塗装を扱うことで既存事業の受注にも繋げることができる、一般的な塗装会社にはできないビジネスモデルを展開できています。**

**省エネ塗装事業に参入して取り組んだことは3つだけ！**

# 省エネ塗装モデルへの参入で 取り組んだのはたった3つだけ！

POINT

## 1 Webを主軸とした集客戦略

船井総研：省エネ塗装で集客を最大化させるポイントとは？

**前田氏：省エネ塗装事業の集客はWebを主軸に反響型営業をしています。いかにWebサイトに誘導できるかが最大のポイントといっても過言ではありません。**そこで、まずは塗装専用サイトを開設し、さらに店舗も構えることで多くのターゲット層にアプローチできるようにしました。また、Webサイトに誘導するために、塗替えチラシを定期的におこなっています。

## ★POINT：リアルとWebの一貫した導線・出口設計

|         | 注意                                                                                          | 興味・関心                                                                                | 情報収集            | 比較・検討                               | 行動                                                                                    |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 心理状況    | 家の外壁にちょっと興味がある                                                                              | 外壁塗装に興味があるけどどのようにして探そうかな                                                             | どんな塗装があるのかな     | 自分の家にあった塗装をしてくれるかな                  | 問い合わせをしたいけどちょっと不安だな                                                                   |
| 心理背景    | 塗装会社を探したい失敗しない業者はどうやって見つけたらいいんだろう                                                           | いろんな会社を探したいまずはネットで検索してみよう                                                            | 塗装はどんなものがあるんだろう | 過去にうちのような事例はあるのかどんな会社なのかどんな人がいるんだろう | 強引な営業を受けないかな本当にこの会社で大丈夫かな                                                             |
| 媒体コンテンツ | 塗装チラシ<br>塗装有人店舗                                                                             | 塗装Web                                                                                | 塗装商品<br>塗装の基礎知識 | 施工事例<br>会社情報                        | 電話<br>診断<br>来店予約                                                                      |
| 行動      | 塗替えチラシ                                                                                      | Webサイト                                                                               |                 |                                     | 出口                                                                                    |
|         |          |  |                 |                                     |  |
|         | 有人店舗<br> | その他：塗装専門ポータルサイト                                                                      |                 |                                     |                                                                                       |

# 取り組んだのはたった3つだけ！

POINT

2

## 省エネ塗装の営業戦略

船井総研：塗装事業において、太陽光・蓄電池事業のOB顧客からの契約も多いと聞きました。そのポイントを教えてください！

前田氏：弊社でご導入いただいたお客様には、太陽光発電のメンテナンスを切り口にアポイントを獲得しています。売電終了間近のお客様の場合、築年数も経っておりますので、右のような無料診断キャンペーンなどのチラシも一緒に持っていき、アポイントに繋げています。もちろん、アポを獲得後も営業ツールを活用し、「①無機塗料がどれくらい省エネにつながるのか」、「②省エネがこういった経済効果になるのか」を説明することで契約率向上に努めます。

**外壁・屋根塗装 無料診断キャンペーン**  
キャンペーン期間：平成29年5月8日～5月31日まで

こんな方にオススメ！  
※こんな症状がある方はご相談ください。

□塗膜の浮き □色あせ □ヒビ割れ □落・コケ □コーキング腐敗

このような診断をします！  
※診断・見積り無料です。

外壁・屋根診断のプロフェッショナルが診断！  
※診断・見積り無料です。

外壁・屋根雨漏り診断 無料

当社が選ばれる理由  
①店舗がある塗装専門店  
②外壁のプロが診断  
③最高10年保証  
④実証実験報告書の提出  
⑤定期点検の実施  
⑥シール割引あり  
⑦外壁診断アドバイザー取得  
⑧カラーシミュレーション無料

見積・紹介特典  
このキャンペーンだけの、見積・紹介特典！  
見積依頼の方は、特別に  
1000円相当の  
QUOカードプレゼント  
紹介の方にもプレゼント  
お早めにご依頼ください！

### 現場調査シート

現場調査シート

お客様名： 調査日時： 担当： No.

① 屋根 面積： m<sup>2</sup>

② 外壁 面積： m<sup>2</sup>

③ 軒裏天井

④ 雨どい 長さ： m

⑤ バルコニー・濡れ場 面積： m<sup>2</sup>

### 塗装アプローチブック



NEXT：塗装・施工職人の採用戦略

# 省エネ塗装モデルへの参入で 取り組んだのはたった3つだけ！

3

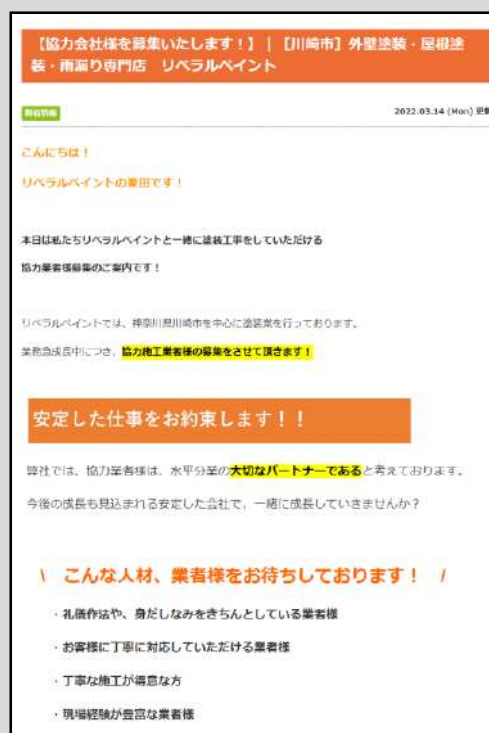
## 塗装・施工職人の採用戦略



船井総研：職人の採用はどのようにしていますか？社員職人はいますか？

前田氏：社員職人はいません。すべて外注の職人で工事をおこなっています。

最初こそ、塗装工事1棟当たり60万円程度の発注をおこなっていましたが、施工する塗料の種類の選定や、発注方法の整理を行うことで、今では**塗装工事とコーキング工事合わせて30万円～40万円で発注を行うことができます。**これができるようになってから、契約率の向上と粗利率の確保ができるようになりました。



船井総研：外注職人の募集はどのようにおこなっていますか？

前田氏：外注職人さんの募集に関してはWebサイトでの募集と、施工会社と外注職人のマッチングサービスを使用しています。**お客様に満足していただける施工をご提供するために、品質を担保できるだけの職人の面接と、さまざまな職人の登録をおこなっています。**

実際、太陽光や蓄電池の事業の延長でおこなっているのは、今のよう施工体制はつくることできなかったと思いますし、**リベラルペイントが他社と比較して選ばれるポイントになっています。**

★POINT：施工体制の構築整備が高粗利のポイント

# 省エネ塗装ビジネスモデルの全貌！

平均客単価160万円・業界平均の1.6倍達成可！  
高収益の省エネ塗装ビジネスモデルの特徴！

■ 一般的な塗装店と異なるビジネスモデルだからこそ高粗利を実現！

|      | 塗装専門店            | 省エネ塗装専門店                        | エネルギー系会社の塗装商品  |
|------|------------------|---------------------------------|----------------|
| 客単価  | 100万円            | 160万円                           | 100万円          |
| 粗利   | 40万円             | 64万円                            | 30万円           |
| 粗利率  | 40%              | 40%                             | 30%            |
| 営業提案 | 専門店価格の塗装         | 無機塗料をベースとした省エネ塗装                | 外注に丸投げの塗装      |
| 販促   | チラシ、Webをメインとした販促 | チラシ、Web販促が70%<br>OB客が30%のハイブリット | OB客をメインとした訪問販売 |

## 塗装事業の将来性

日本国内は海外と比較しても住宅ストックが豊富といわれている国。市場規模も年々成長していることから、外壁塗装以外にも内装リフォームや、リノベーションといった市場にも展開が可能。また少人数生成で生産性の高い組織をつくることのできるからこそ、少子高齢化社会においても非常に高い将来性を評価することができる。

## 塗装事業の安定性

外壁塗装事業はアポインターの数で売り上げが決まるわけではなく、販促投資による集客数が売り上げに直結する業態。販促には“認知度”が深く関係をするため、販促を行えば販促を行うほど認知度が高まりシェアが高まる。つまり、認知を高めることができれば売上が安定し、持続的な成長をすることが可能になる。

## 既存事業との親和性

太陽光・蓄電池はともに家の外装工事であり、外壁塗装との商材特性が似ている。営業手法もローンや、塗料の耐久年数など、月々の負担額や1年あたりのコストパフォーマンスに訴求をする部分が多く、営業マンの転換が比較的容易である。また、メンテナンスの一貫として外壁塗装を検討するユーザーも多いので、既存顧客への販売にもふさわしい商材である。

# 塗装ビジネスモデルの成功事例紹介

(一部紹介)

## 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一番

## 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**

忙しい方向け！本セミナーのポイントをご紹介します！

**本セミナーの要点は次の3つ！！**

# **太陽光・蓄電池会社が 省エネ塗装事業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・OB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 差別化を図りやすい！**

- ・ OB顧客に対しアプローチをするため、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！
- ・ これまでに培ってきた提案力＆技術力でお客様に選ばれる！

## **メリット③ 問い合わ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、問い合わせが増加する！
- ・ ショールーム出店で購買意欲の高いお客様に来店いただける！
- ・ Webサイトを立ち上げることで、お客様から24時間問い合わせがくる！
- ・ 反響型だからこそ少ない人員数で売上をつくることができる！

**セミナーの概要とお申込み方法は  
次ページをチェック！**

| 講座                                 | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>第1講座</b><br>13:00<br>↳<br>13:40 | <b>塗装事業に参入すべき3つの理由</b><br>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。<br>Web集客ができる、塗装と抱き合わせで蓄電池を売ることができる、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。 <div>  <p>株式会社船井総合研究所<br/>リフォーム支援部<br/>専門工事ビジネスグループ<br/>マネージャー 中嶋 翔一</p> </div> |
| <b>第2講座</b><br>13:40<br>↳<br>14:30 | <b>営業1名で年間粗利5,000万円！<br/>新規参入たった1年で達成できた理由とは</b><br>立ち上げ期間たったの3か月、塗装工事未経験者からでも単年個人粗利5,000万円を達成したポイントを解説いただきます。 <div>  <p>リペラルソリューション株式会社<br/>リペラルベント 川崎支店長<br/>前田 智史 氏</p> </div>                                                                        |
| <b>第3講座</b><br>14:40<br>↳<br>15:30 | <b>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</b><br>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集客だけで初年度売上1億円を達成する方法を解説いたします。 <div>  <p>株式会社船井総合研究所<br/>リフォーム支援部<br/>専門工事ビジネスグループ<br/>椎葉 伸之</p> </div>                                                  |
| <b>第4講座</b><br>15:30<br>↳<br>16:00 | <b>まとめ講座</b><br>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。 <div>  <p>株式会社船井総合研究所<br/>リフォーム支援部<br/>専門工事ビジネスグループ<br/>マネージャー 中嶋 翔一</p> </div>                                                                                                                   |

| 開催要項                             |                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>日時・会場</b><br><br><b>リアル開催</b> | <b>2023年 3月13日(月) 13:00 ▶ 16:00</b> (受付12:30より)<br><b>会場：</b> 株式会社船井総合研究所 東京本社<br>〒100-0005 東京都千代田区丸の内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]<br><b>お申込み期限</b> <b>2023年 3月9日(木) まで</b> |

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票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かねますので、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きますようお願い申し上げます。

|            |                                                 |
|------------|-------------------------------------------------|
| <b>受講料</b> | <b>一般価格</b> 税抜 20,000円 (税込 <b>22,000円</b> )/1名様 |
|            | <b>会員価格</b> 税抜 16,000円 (税込 <b>17,600円</b> )/1名様 |

### 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](http://www.funaisoken.co.jp))、右上検索窓にお問合せNo.095694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](mailto: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：椎葉

### 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 095694

