

年商12億の経営者が語る全工事外注・塗装の実績なしでも塗装専門店に勝てる極意とは!?

塗装工事を受注したいリフォーム事業者の皆様へ

知多半島地域密着のリフォーム会社が**塗装工事**に参入し

塗装屋ひらまつ

全工事外注!

塗装で+4.2億円

年商**12**億円  
を達成した方法をお伝えします

リフォーム専門ブランド



REFORM WING

塗装専門ブランド

塗装屋ひらまつ  
Produced by 株式会社 平松建工

～こんなモデルに興味はありませんか?～

地域密着だからできる!OB活用で

年間集客数 **650**件

競合過多でも問題なし!

受注粗利率 **45%**

手離れも良く高単価!

平均客単価 **140**万円

塗装専門店や大手が相手でも勝てる!

契約率 **55%**

特別ゲスト講師

株式会社平松建工  
取締役 **平松 利彦**氏

開催日程 **2023年 5月17日(水)**

申込締切日 **5月13日(土)**

株式会社船井総合研究所  
東京本社  
13:00~16:00 [受付開始 12:30~]

一般価格

税抜 10,000円  
[税込1名様 **11,000円**]

会員価格

税抜 8,000円  
[税込1名様 **8,800円**]

リフォーム会社が塗装で利益を出すためのセミナー

お問い合わせNo.S097127

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 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。

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

お申込みはこちら↓



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。) → 097127

# リフォーム会社が塗装事業への 参入で年商12億円！



ゲスト  
講師

株式会社平松建工  
取締役 平松利彦氏

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  
マネージャー 中嶋 翔一



**業績アップのカギは塗装事業だった！**  
**勝てる領域の選択と集中で急成長！**  
**塗装工事業が3年で4.2億円に！**

弊社は愛知県知多半島に拠点を置くリフォーム会社です。

私は約4年ほど前に大きな悩みを抱えていました。

それは、商圈内にリフォーム会社が乱立しており、売上と利益が伸び悩んでいた事です。競合会社の中には、超大手リフォーム会社もいました。自分の気持ちに素直になれば、『限界だな』と感じていたかもしれません。しかし、ある一つの経営判断をきっかけに事態は大きく好転しました。

**塗装工事業を特化させ、3年で4.2億円を達成！**

**5.5億だった会社の全体売上は3年で12億円！**

レポートを読み始めている方も、リフォーム業界は随分と競合会社が多いなと感じているのではないのでしょうか。こんな状況でも業績を伸ばすことができた私の実体験をお伝えさせていただきます。

# リフォーム会社が塗装事業への 参入で年商12億円！

## ■成熟期を迎えるリフォーム業界で勝ち続けるために

まず、貴重なお時間を割いていただきこのレポートを読んでいただき誠にありがとうございます。結論からお伝えさせていただきます。私たち、株式会社平松建工が**業績を伸ばした**たった一つの**経営判断**は、

**勝てる領域で勝負した**ということです。

え？それだけ？と思われたかもしれませんが、これだけです。勝てる領域というのは『**塗装事業**』です。

儲かるの！？価格で負けない！？厳しいでしょ！？

そのように思われているリフォーム会社の方は多くいらっしゃるかと思います。しかし、皆様もご存じの通り、**塗装工事は高単価で手離れが良い**です。もし、塗装事業を伸ばす事ができたらいかがでしょうか・・・。

## ■商圏内の圧倒的一番店の存在

弊社は愛知県知多半島エリアを商圏とするリフォーム会社です。当初の課題はなんといっても競合他社にありました。同じ商圏内には、**全国でも有数のリフォーム会社が競合会社**として根付いていたからです。

年商50億円以上の競合相手にずっと**集客に頭を抱えて**いました。また、苦勞して集客したお客様でも必ずと言っていいほど大手リフォーム会社と相見積もりになり、価格競争の末、成約しても**ほとんど粗利が出ない**といった苦しい状況でした。私は痛感させられました。



**圧倒的な強者のいる商圏では、儲かる会社、儲からない会社が明確なのだと。**

# リフォーム会社が塗装事業への 参入で年商12億円！

## ■業績アップのカギは塗装事業だった！

そんな中、私が打開策として見出したのが**塗装事業への注力**でした。なぜ思い立ったのかというと、

『市場』『競合』『自社』という**3点を分析**したからです。分析した結果、**塗装市場は今が最も需要が高いタイミング**であり、内装リフォームと違い、**商圈内には圧倒的な競合がない**。今まで新築や内装リフォームを提供してきたお客様にも**外装リフォームを通して価値提供ができる**とわかりました。私は**すぐに行動に移して**、新たなブランド

「塗装屋ひらまつ」を立ち上げ、塗装事業に本格期に取り組むという、経営方針の転換を行いました。

## ■ショールーム2店舗出店！他社に負けない専門店 ブランドを構築

まずは塗装会社の**競合が少ない半田市**に**ショールーム**を構えました。そして2年後の2021年に東海市に2店舗目をオープン。2店舗目のグランドオープンイベントでは45組に来店をいただきました。専門店としてショールームで丁寧に商談を行うため大手にも負けにくく、**35%の受注粗利率**かつ、**55%の成約率**と、かなり手ごたえのある結果となりました。正直なところ、かなりの投資にはなりましたが、塗装事業で勝負すると決めたからこそ、徹底的に取り組みました。結果として、ショールームを拠点とした**専門店ブランドの構築が業績アップにつながりました**。



◀ショールーム外観・内観



# リフォーム会社が塗装事業への 参入で年商12億円！

## ■成功の秘訣は塗装専門店との差別化！

### 『大量のOBリストの活用』 × 『発注方法の工夫』

実は、塗装専門ブランドを立ち上げて**すぐ**にうまくいったわけでは**ありません**。なぜなら**塗装専門店が価格の安さ**を活用して目の前に立ちはだかったからです。しかし、ここでも競合分析が役に立ちました。塗装専門店になくて自社にある『**大量のOBリスト**』を活用することにしました。過去にお付き合いさせていただいた方達なので、自社のサービスには満足いただいております。**集客も成約数も大きく伸ばす事**ができました。今でも**OB顧客だけで月に5件の問い合わせ**が集まります。次に私が対策したことは、価格です。同じようにお悩みのリフォーム会社も多くいらっしゃるかと思いますが、どうしても塗装会社には価格では勝てません。しかし、**発注方法を工夫するだけで価格も同等レベルに下げる事ができました**。こちらの内容に関してはセミナーで詳しくお伝えさせていただきます。このような2つの塗装専門店との差別化で**たったの3年間で年商を5.5億円から12億円まで成長**させました。

株式会社平松建工 塗装事業売上推移



※2021年度に決算月変更のため、実質3年間の売上推移

# リフォーム会社が塗装事業への 参入で年商12億円！

## ■勝てる領域を模索し、そこに最大限集中する

ここまでお読みいただいた方はもうご理解いただいているかとは思いますが、**成功の秘訣は『勝てる領域』**を模索し、見つける事ができればすぐに最大限の**パワーを集中させる**ことです。今後もしリフォーム業界はますます競争が激しくなるかと思えます。そんな状況下で、**生き残り続ける会社は地域住民に選ばれる会社**です。

これからも、現状に満足せずにより高みを目指して時流に合わせて成長することができればと考えております。

## ■今後のさらなる飛躍に向けて

私たち株式会社平松建工は塗装事業に加えて、不動産事業やリノベーション事業、慈善事業といった新たな領域にも参入しつつあります。今後も様々なかたちで知多半島の地域の暮らしをデザインしていきたいと考えています。



知多半島の暮らしと絆と未来をデザインする **ウインググループ**



**ウイングホーム**  
新築注文住宅/Rasia/GLAMP/  
casa carina/建築家と建てる家



**リフォームウイング**  
水回り/増改築/自然素材/外構  
ナチュラルテイストリフォーム



**塗装屋ひらまつ**  
外壁塗装・屋根塗装/  
防水工事



**リノベ建築工房**  
デザインリノベーション/断熱/耐震/  
店舗改装/マンションリノベーション



**修繕ひらまつ**  
アパート・  
マンション修繕



**ウイング不動産**  
不動産売買仲介/不動産買取



**カリナーナハウス**  
障がい者グループホーム

紙面上ではありますが、私の実際の体験談を簡単にお伝えさせていただきました。

**今回のセミナーではより具体的な取り組み内容もお伝えいたします。皆様とお会いできることを楽しみにしています！**

# 新規参入すべき住宅塗装モデルを解説！

リフォーム会社が塗装業界に新規参入で初年度1億円を達成！

## 外壁・屋根塗装専門店 1拠点売上2.7億モデル

主要対象業種  
塗装工事業・  
リフォーム工事業

### 解決

塗装ニーズを抱えた人が、気軽に相談できる『来店型塗装ビジネスモデル』の展開

30万人商圏・1店舗売上2.7億円・粗利1.08億円（粗利率40%）

### 参入メリット

平均客単100万円(小工事含む)・粗利率40%以上の塗装工事を月に20棟以上契約する高収益モデル。

仕組み化で「集客」「営業」「育成」「職人採用」が参入メリット。

## ■塗装店にも価格勝負で負けない！

発注体制の見直しで原価コントロールを実現！

### 3段階の発注体制で塗装店と価格勝負も可能！

☑LEVEL0 外注職人に実測に来てもらって、出てきた金額に

粗利を乗せて計算

☑LEVEL1 自社で実測したものに、外注職人から上がってきた

見積にこちらの粗利を乗せて計算する

☑LEVEL2 指値発注ができる≡発注原価マスタが決まっている

☑LEVEL3 指値発注で付帯部コミコミ1棟発注ができている

忙しい方向け

# 本レポートのまとめ

リフォーム会社が

塗装業界に参入するメリット3選！

## ポイント① “OB集客”で閑散期対策が可能！

- ・リフォームのOB顧客に新規塗装提案が可能！
- ・塗装の閑散期でもOB顧客によって、安定的な成長を実現し、顧客とも永続的なお付き合いができる！

## ポイント② お家のトータル提案で“高成約率”

- ・お家の外装提案だけでなく、外装と内装をあわせたトータル提案によって、塗装会社と差別化ができる！
- ・一般的な塗装店はできない提案で高い成約率を実現！

## ポイント③ 不安な原価も“発注体制”で改善！

- ・塗装参入をしたいけど、工事原価が心配・・・
- しかし、下請けへの発注体制を見直すことで原価コントロールが可能になり、高い利益率を実現できる！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

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 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



# 元請け化で売上大幅UP！ 急成長企業が全国各地で続出中！

中国地域

広島県広島市 株式会社ニムラ

## 水廻り専門店の既存顧客を活かした OB戦略で塗装事業で業績アップ<sup>o</sup>



代表取締役  
二村 隆信 氏

広島県広島市の屋根リフォーム会社。既存の集客に加え、Web集客に注力し、外壁塗装事業を強化しています。水廻り専門店などの既存顧客をいかしたOB戦略など様々な集客手を用いて、580件の集客で2.5億円を達成しました。



中部地域

群馬県前橋市 株式会社ミタカ工房

## 内装リフォームで構築した営業体制をもとに 新規参入！初年度2.3億円！



代表取締役  
北屋敷 司 氏

群馬県前橋市のリフォーム会社です。水回り専門店・キッチン専門店を基軸に構築した営業体制を武器に、外壁塗装専門店を立ち上げました。

ショールームオープン初年度は外壁塗装事業部単体で2.3億円（営業3名）

年間348件の集客を達成しました。



## 手離れの良い塗装事業への参入で、 社長が現場に立たずとも業績アップ！



代表取締役  
鈴木 正道 氏

元々は訪問販売のリフォーム事業を営んでおりましたが、自身がトップセールスとして売上を作る体制に限界を感じ、塗装事業へ参入を決意しました。

手離れが良いため、営業社員4名体制のみで96%の売上を作れるようになり、前期は塗装事業のみで3.2億を達成しました。

## 外壁塗装専門店×内装リフォームで 売上高2.4億円超え！



代表取締役  
橋本 扇一 氏

奈良県に塗装専門ショールームを構えているリフォーム会社です。事務所を改装し、塗装専門店としてショールーム化させることで、1年で売上を2倍以上に伸ばすことに成功しました。



講座	セミナー内容	
第1講座 13:00 〉 13:50	金持ち会社 貧乏会社 データから見る儲かる会社の条件 データから見る利益を上げている会社と利益が上がっていない会社の違いをお伝えします。	 株式会社船井総合研究所 塗装ビジネスチーム リーダー 東海聡大
第2講座 14:00 〉 15:00	リフォーム会社が塗装工事だけで 年間4.5億円を売る方法を大公開 リフォーム会社が塗装業界参入で年間4.5億円を売り上げるノウハウを大公開します。	 株式会社平松建工 取締役 平松利彦 氏
第3講座 15:10 〉 16:00	新時代に生き残る リフォーム会社の施策まとめ 競争が激化しているリフォーム業界で生き残るためのノウハウを大公開します。	 株式会社船井総合研究所 専門工事ビジネスグループ 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。

日時・会場  東京会場 開催	<b>開催日程</b>	2023年 <b>5月17日</b> (水)	<b>お申込み期限</b> 5月13日(土)	開始.....終了..... <b>13:00 ▶ 16:00</b> ※受付12:30より
	株式会社船井総合研究所 東京本社 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]			

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はいたしかねますのでご了承ください。

<b>受講料</b>	<b>一般価格</b>	税抜 10,000円 (税込 <b>11,000円</b> )/1名様
	<b>会員価格</b>	税抜 8,000円 (税込 <b>8,800円</b> )/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お手元に届かない場合や、セミナー開催4日前まで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)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

**お申込み  
方法**

右記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.097127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：守山

