

大好評につき  
無料開催決定

東京本社 開催

2023年  
5月18日(木)  
10:30~16:30 [受付開始 10:00~]

同日開催!

塗装ビジネス  
研究会5月例会  
13:00~16:30

塗装店舗  
出店で

3年連続!!

毎年1億円成長した  
成功ノウハウ公開

株式会社リフレクト 業績推移



年間集客数

60件 ▶ 360件

一人あたりの年間売上

4,000万円 ▶ 9,000万円



ゲスト  
講師

株式会社リフレクト  
代表取締役 鈴木 敬大氏

徹底解説 全国の住宅塗装会社の成功事例公開レポートは中面へ

東京本社 開催 2023年5月18日(木) 10:30~16:30 [受付開始 10:00~]

今すぐスマホで  
チェック!

参加お申し込みはこちらから!



2023年5月塗装ビジネス研究会説明会 お問い合わせNo.S098079/K112696

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

塗装ビジネス研究会事務局

E-mail: [tosou-business@funaisoken.co.jp](mailto:tosou-business@funaisoken.co.jp)

TEL: 03-6212-2931 (平日 9:30~17:30)

株式会社船井総合研究所 〒541-8041 大阪府中央区北浜4-10 ●お申し込みに関するお問い合わせ: 船井美来子 (シノグチフミコ) ●内容に関するお問い合わせ: 夏海聡大 (アズミノサチ) ●お問い合わせの際は「説明会サイト」-「お問い合わせ」-「お申し込み」の順にクリックしてください。

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](http://www.funaisoken.co.jp)] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 098079

## 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21億円!  
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。

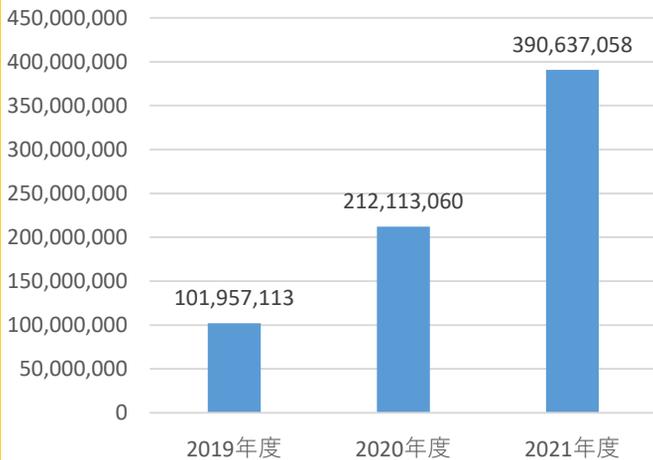


事例  
企業

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  
東海市 代表取締役社長 平松幹尋氏

株式会社平松建工 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

25年間下請け工事中心だった  
塗装会社が塗装ショールーム  
立ち上げ4年で  
**売上5億円**  
売上本請け比率90%以上

埼玉県  
草加市

株式会社アークス  
代表取締役社長 下田昌考氏



25年間、下請けの塗装職人を続けている中で、会社としての強固な基盤を作りたい、地元の人に必要とされる会社になりたいという思いから元請けに参入を決意。ショールームを中心としたキャラ認知戦略、野立看板戦略をとり、地域シェア率を高めることで業績アップに繋げている。人材採用・育成への投資も積極的に行い、10名以上の会社に。



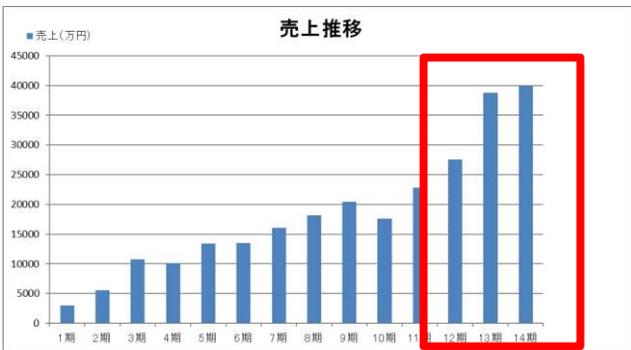
事例  
企業

『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、

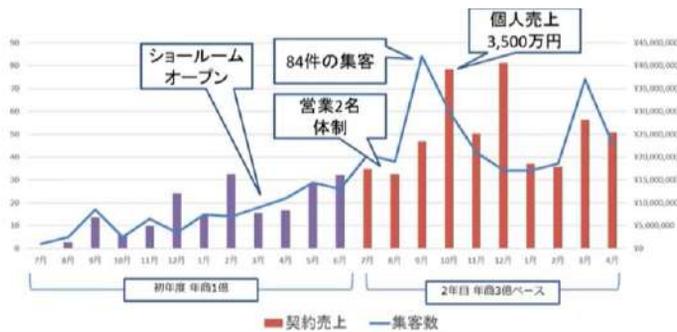
年間売上**1億円**超えの  
営業マン続出！

**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9億円！**

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

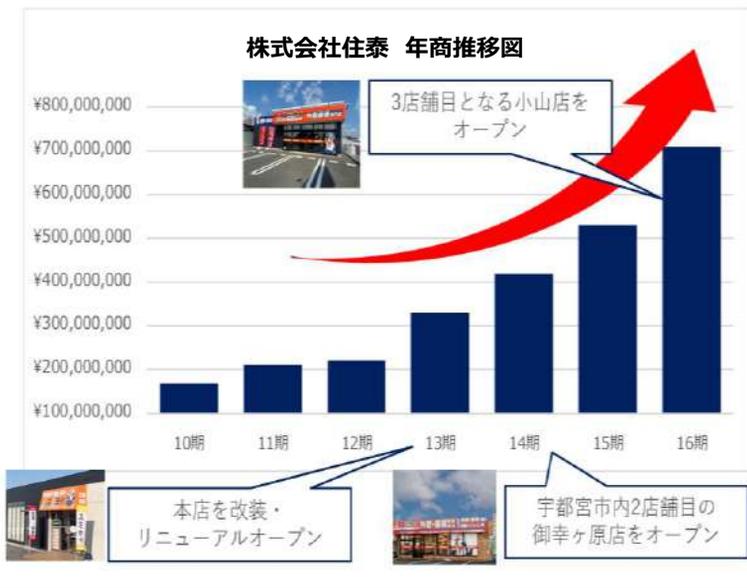
**粗利率40%達成！**

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

株式会社住泰 年商推移図



栃木県内にて  
3店舗展開。  
17期となる  
今期は  
売上9億円  
を達成見込み。

【経営】 3店舗売上9億円

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

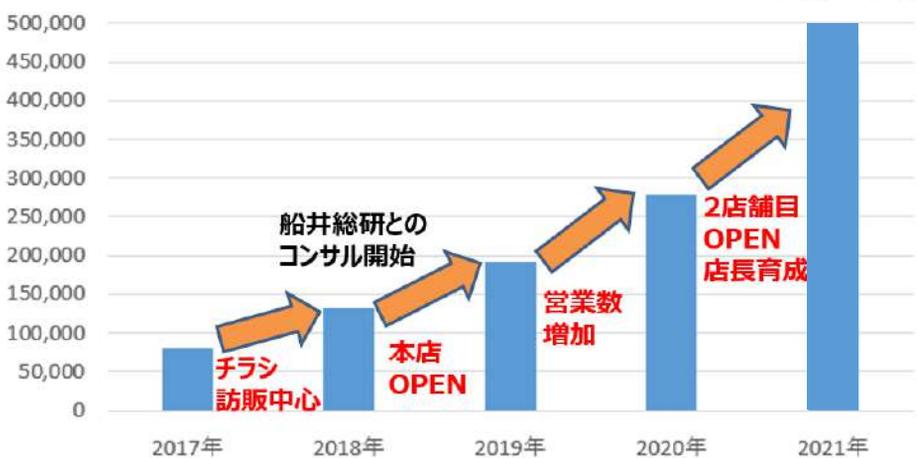


事例  
企業

10年間売上1.2億円  
だった会社が  
3年で売上5億円  
に急成長！  
ポイントはWEB集客×採用育成

奈良県 株式会社ヨネヤ  
香芝市 代表取締役社長 米澤賢市氏

株式会社ヨネヤ 売上高推移



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 専門工事ビジネスグループ 塗装ビジネスチーム 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！

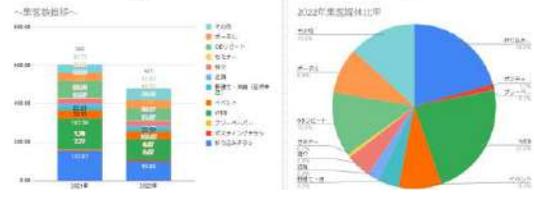
伸びている経営者が見ているデータを一部公開します！！！！



**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	51.3	153	8	2	162	39	22	14	27	1	89	43	48											
営業利益増減	56	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

2023年 3月末 現在 会員数121社

#### 中国地方

- 広島 ニムラ様
- 岡山 ミノン様
- 岡山 クラコー様
- 岡山 光輝様
- 岡山 勇建工業様
- 岡山 美達様
- 山口 株式会社OKUTANI様
- 山口 栄田塗装店様
- 山口 美装様

#### 九州・沖縄地方

- 福岡 コーベント様
- 福岡 志水様
- 福岡 福岡ペイント様
- 福岡 三田建設様
- 福岡 心斎塗装様
- 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 シアースホーム様
- 鹿児島 環境開発様
- 鹿児島 東宝建設様
- 沖縄 ホカマ様
- 沖縄 ちゆら工房様

#### 四国地方

- 愛媛 彰浦塗装工業様
- 愛媛 マスターペイント様
- 高知 北村塗装店様
- 香川 稲垣建工様
- 徳島 絆様
- 徳島 匠様
- 徳島 さかがみハウジング様

#### 北陸・中部地方

- 長野 トラスト様
- 長野 ダイワ様
- 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
- 岐阜 フォークウッド様
- 岐阜 リベアプラス様
- 岐阜 平松建工様
- 岐阜 アートペインズ様
- 岐阜 結建装様
- 岐阜 東海装建様
- 岐阜 セーフティーフライフ様

- 愛知 株式会社マルテンライフクリエイティブ様
- 新潟 新創様
- 石川 D's様
- 福井 プロテクト様
- 山梨 アマノ塗装店様
- 富山 ナカゼ様

#### 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
- 青森 高勝リフォーム様
- 宮城 郡山塗装様
- 福島 野田塗店様

#### 関東地方

- 茨城 克榮様
- 茨城 K-リフォーム様
- 栃木 住兼様
- 群馬 ユタカペイント様
- 群馬 ミタカ工務様
- 千葉 ハドラスホールディングス様
- 千葉 kirintec様
- 千葉 エコペイント様
- 千葉 リフレクト様
- 千葉 木村建築様
- 千葉 ビーシー・ブレイン様
- 神奈川 ファースト様
- 神奈川 山下塗装工業様
- 神奈川 風巻エンジニアリング様
- 神奈川 EIVS様
- 神奈川 日本住宅再生支援機構様
- 埼玉 ツツ屋ハウジング様
- 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 日本建総様
- 東京 塗装様
- 東京 家づくり代理人様
- 東京 光企画様
- 東京 Luxst様
- 東京 ベストウィングテクノ様
- 東京 大谷建築工業様
- 東京 八木塗装様
- 東京 深井塗装様
- 東京 住まいるリフォーム様
- 東京 ユーアンドユー様
- 東京 アレマックス様

#### 近畿地方

- 大阪 ロードリバス様
- 大阪 ペイントプロ様
- 大阪 ABILITY様
- 大阪 錦井工業様
- 大阪 ウチダ様
- 大阪 ファイアント様
- 大阪 巧塗装工房様
- 京都 桐田様

- 兵庫 大重ペイント工業様
- 兵庫 岡防水工業様
- 兵庫 シン千塗工業様
- 兵庫 大聖住宅様
- 奈良 平松塗装店様
- 和歌山 橋本工務店様
- 和歌山 岸本建設様
- 和歌山 エースペイント様
- 三重 大信建築様
- 滋賀 片山様
- 奈良 ヨネヤマ様

#### 北陸・中部地方

- 静岡 大栄塗装工業様
- 静岡 エターナルアース様
- 静岡 フジタ塗装様
- 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 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5億円企業に！ 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

滋賀県東近江市  
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5億円の達成！



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。2022年度の売り上げは1店舗で5億円となっている。



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



# 2023年5月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.  
S098079/K112696

## 講座

## 講座内容

AM講座  
10:30  
～  
12:00

### 2023年5月塗装ビジネス研究会説明会

塗装ビジネスで地域一番店になる為の戦略と事例を公開



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  
塗装ビジネスチーム リーダー  
東海 聡大

第1講座  
13:00  
～  
13:50

### 集客数・業績UPのための船井流 出店戦略

集客数と業績向上のための出店戦略と成長戦略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  
専門工事ビジネスグループ  
外観ビジネスチーム リーダー  
伊藤 達己

第2講座

### 特別講座

#### 法人6期目で塗装売上4.5億円、営業人員5名、2店舗目出店の 株式会社リフレクトの成功戦略

14:00  
～  
15:00

売上10億円・30億円を見据えた出店戦略から、営業のシステム化と営業会議・工程会議の徹底による契約率の向上など、法人6年目で塗装売上4.5億円を達成されている株式会社リフレクトの成功戦略をお話頂きます。



株式会社リフレクト  
代表取締役 鈴木 敬大氏

第3講座  
15:15  
～  
16:15

### 塗装ビジネスクラブ

全国の塗装会社の経営者や営業マンと情報交換会を行っていただきます。



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  
塗装ビジネスチームリーダ  
東海 聡大

第4講座  
16:15  
～  
16:30

### まとめ講座

塗装業界の時流から業績向上のための戦略をまとめとしてお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所  
リフォーム支援部  
専門工事ビジネスグループ  
マネージャ  
中嶋 翔一

## 開催要項

日時・会場

東京本社  
開催

お問合せ先

2023年5月18日(木)

10:30～16:30 (受付開始10:00～)

※詳細により、やむを得ず会場を変更する場合がございます。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。

#### ■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。お申し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し兼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](mailto:tosou-business@funaisoken.co.jp)

株式会社船井総合研究所  
東京本社開催

〒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]

申し込み期限  
2023年  
5月14日(日)

TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

●申し込みに関するお問合せ：堀口美未子 (ホリグテフミコ)

●内容に関するお問合せ：東海聡大 (アズミノウタ)

お申し込み方法

参加料

# 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。

5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2名様まで1回限りのご参加が可能です。

# 塗装ビジネス研究会説明会開催のご案内

拝啓 貴社益々ご隆盛のこととお慶び申し上げます。

突然のお手紙で失礼いたします。株式会社船井総合研究所の、東海 聡大と申します。

ぜひご覧いただきたい内容があり、DMを郵送させていただいております。

この度、弊社で「2023年5月塗装ビジネス研究会説明会」を開催させていただくことになりました。

塗装ビジネス研究会とは、塗装事業での業績アップを目的に情報やツール提供、参加者同士の成功事例共有を行う実践的な研究会です。2023年3月末現在で会員数は121社となっており、全国の塗装会社の成功事例を知ることが出来る絶好の場となっております。参加されている会社は、年商5,000万円～30億円と規模はさまざまですが、「業績を伸ばしていきたい!」「もっと地元のお客様に喜ばれたい!」「地域一番の塗装店になりたい!」という熱い思いと行動力はどの会社も共通しています。

本研究会では毎月、全国の成功事例企業の方にご登壇いただき、最新事例や成功ノウハウをご共有させていただいております。2022年最も優秀な営業成績を上げられ、時流適応された会社様にその取り組みを発表していただきます。

塗装事業経営者の皆様、他社の事例や塗装業界の情報などがあまり入ってこず不安を感じていませんか？

「塗装事業を伸ばしたい、売上を安定させたいけど、なにをしたらいいのかわからない」

という課題を感じておられる方も多いのではないのでしょうか。その要因は、他社経営者様との情報交換不足にあります。そして今後、市場の衰退が加速する中で、独力のみで安定した受注を獲得することはますます難しくなると思います。

だからこそ、次の時流に合わせたビジネスモデルの事例共有・情報交換が必要となります。その機会が「2023年5月塗装ビジネス研究会説明会」でございます。

この度は、多くの塗装業者様と日々関わらせていただいている私どもの立場から、不景気かつ、塗装市場の低迷による不安定な業績に悩んでおられる経営者様にとって、少しでもお役に立てればという想いで、「2023年の最新成功事例」に関する研究会についてのご案内をさせていただきました。より詳細な内容を知りたい方は、同封のレポートをぜひご一読ください。本研究会の概要や、塗装ビジネス研究会のメリットなどをまとめさせていただいております。

どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

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 塗装ビジネスチーム リーダー

東海 聡大