

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!

Web開催

2023年

3月16日(木)

10:30~16:30 [ログイン開始 10:00~]

同日開催!

塗装ビジネス
研究会3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4年で
4,000万円から
5億円

塗装+屋根の
業態付加戦略で
年商**9億円**

わずか3年で
年商**1億円が5億円!**

8店舗展開で
元請年間売上
21億円!

1店舗の
売上
5億円!

人口38万人の
長野市と
16万人の
上田市で
年商**6億円!**

塗装職人の
技術力を活かし
知多半島で
年商**11億円!**

[埼玉県草加市]
株式会社アークス
代表取締役社長 下田 昌孝氏

[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

[福岡県福岡市]
株式会社ユーベント
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

[長野県長野市]
株式会社トラス
代表取締役社長 濱口 祐樹氏

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**

強い競合が出店
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心よりお見舞い申し上げます。

Web開催

2023年3月16日(木)

10:30~16:30
[ログイン開始 10:00~]

今すぐスマホで
チェック!

塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo.S098217/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

TEL: 03-6212-2931 (平日/9:30~17:30)

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 ●お申し込みに関するお問い合わせ: 堀口美未子 (ホリグチフミコ) ●内容に関するお問い合わせ: 東海聡大 (アズミソウタ) ※お問い合わせの際は[説明会タイトル/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。) → 098217

はじめに

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！

- ☑競合が増えてきて、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。

詳しい住宅塗装ビジネスのノウハウ&事例を大公開



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。

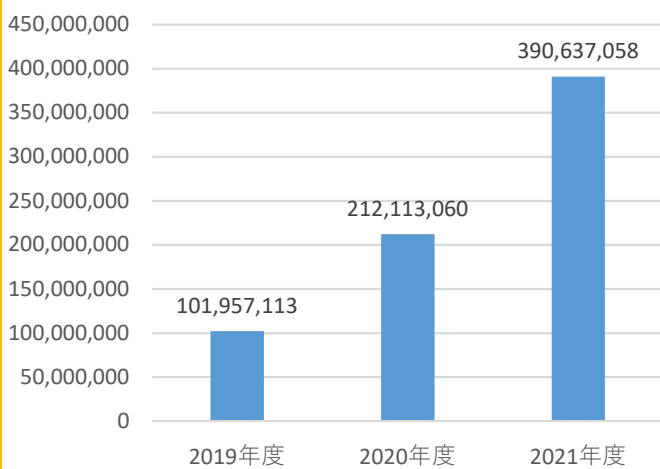


事例
企業

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がっている。人材採用・育成への投資も積極的に行い、10名以上の会社。



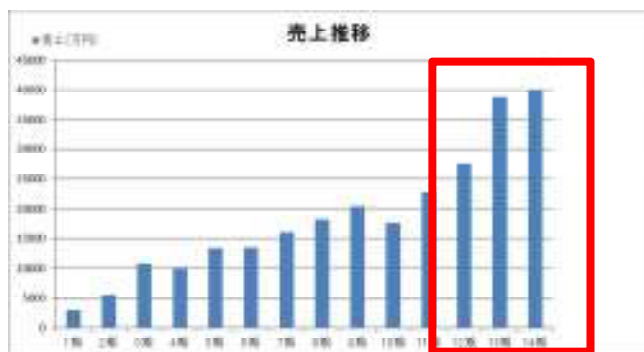
事例
企業

『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！

塗装業界 2023年の集客攻略法大公開



事例 企業

業務の効率化により、

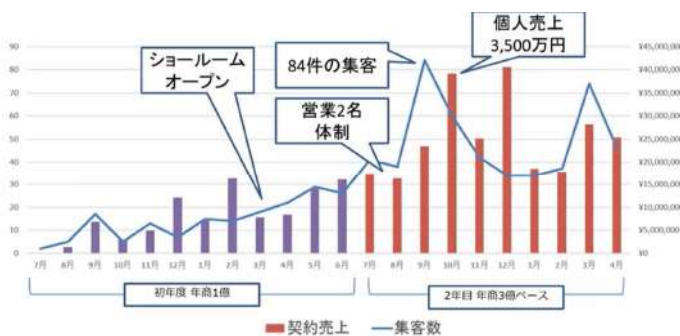
**年間売上1億円超えの
営業マン続出！**

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。

塗装業界 2023年の集客攻略法大公開



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

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！



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

【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

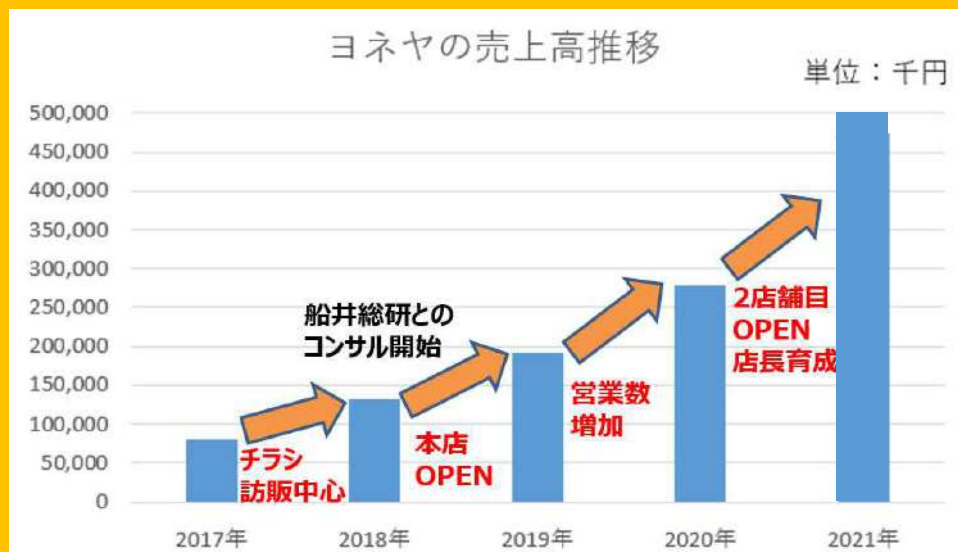
kintone導入による数値管理体制の見直しにより、収益性（完工粗利率）を改善



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



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！



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

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。

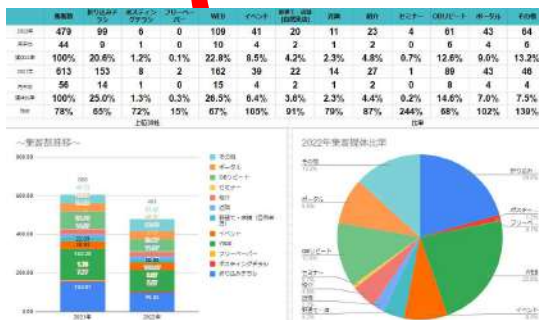
だから、成功確率が上がる！だから業績が伸びる！

伸びている経営者が見ているデータを一部公開します！！！！



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！！

**全国住宅塗装会社
売上ランキング**



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！

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。



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**

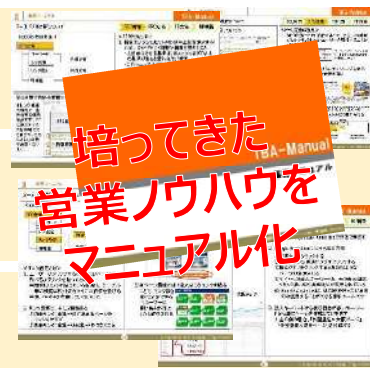


相見積**5名**でも**70%**受注できる営業マニュアル

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3月塗装ビジネス研究会説明会

お問合せNo.S098217/K112696

無料お試し参加 お申込み用紙

講座	講座内容	
AM講座 10:30 ～ 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	売れる営業マンのルール化に成功！勘に頼らない！“最新”データドリブンセールス 全国のトップ営業マンから集めたデータを基に、感覚に頼らない、売れる営業マンの特徴と営業力を上げる具体的なノウハウ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 塗装ビジネスチーム 守山 陸渡
第2講座 14:00 ～ 15:00	特別講座 塗装営業未経験の新人営業マン2名を同時育成！ 入社半年で“売れる営業マン”に育成する方法を大公開！ 入社半年で成約率60%を超える2名は塗装営業未経験！なぜ塗装営業未経験の2名が売れるのか？その成功ノウハウと営業育成の仕組み化についてお伝えいたします！ 同商圏に地域1番店がいても契約率67%超！ 顧客ファースト営業の3つの手法を大公開！ 同商圏に圧倒的地域一番店が存在し、集客数の最大化が難しい中契約率67%越えを契約を勝ち取っている手法をお伝えいたします！	 株式会社ヒカリテック 代表取締役 武田光司氏  株式会社エンテック 米村大輔氏
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 リーダー 東海 聡大
第4講座 16:15 ～ 16:30	まとめ講座 自社の成約率を圧倒的に伸ばすポイントをまとめ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 マネージャー 中嶋 翔一

開催要項

日時・会場

WEB開催

2023年3月16日(木) オンライン開催

10:30～16:30 (受付開始10:00～)

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。

お申し込み期限
2023年
3月12日(日)

お問合せ先

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: 堀口美未子(ホリグチフミコ)

●内容に関するお問合せ: 東海聡大(アズミソウタ)

●お申し込みいただいたにもかかわらずメールが手元に届かない場合は、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。

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. 098217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」に検索してご確認ください。

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。

3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。