

必勝! 競合会社に負けない超実践的事例を公開!

塗装専門店

[競合対策]

虎の巻



- その1 競合の価格の1.3倍の価格提示をする
- その2 競合が弱い販促に集中的に投資する
- その3 競合の主力ではない、商品に絞る
- その4 競合を2社選定する
- その5 競合より多くのツールで圧倒する
- その6 競合より診断時間を1.5倍にする
- その7 続きは中面をご覧ください

虎の巻



参加者全員『虎の巻』贈呈!

オンライン開催 2023年6月16日(金) 13:00~16:00
[ログイン開始 12:30~]

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6月塗装ビジネス研究会説明会

お問い合わせNo. S100906/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 (アズミソウダイ) ※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。) → 100906

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
住宅塗装業界の事業主の皆様へ
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、**相見積が増えた**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『**相見積もり増加**』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。

本レポートでは、営業時に使える【超】実践的な競合対策についてお伝えさせていただきます。まずは、読んでみてください。

そして、少しでも役に立ちそうだなと感じた方は、説明会にも必ずご参加ください。**実際の営業時の動画を公開**しております。さらに、説明会では営業だけでなく競合よりも集客するノウハウも公開しております。それでは、まずはレポートをお読みください。

詳しい**競合対策**を次ページ以降で徹底説明！

ゲスト講師をご紹介します

エンテック株式会社

のご紹介

大阪府茨木市に拠点を置く塗装専門店。競合が多い大阪府北部エリアでも、米村氏の成約率は驚異の67%。

(※ポータルサイトを含む)

徹底的にお客様に寄り添う営業スタイルで地域のお客様から信頼を勝ち取っている。



エンテック 株式会社
営業部長
米村 大介氏

エンテック株式会社米村氏の□□が凄い！

自社集客案件の成約率

業界目標の成約率

60%

+18%

米村氏の成約率

78%

ポータルサイト案件の成約率

業界目標の成約率

30%

+15%

米村氏の成約率

45%

米村氏案件全体の成約率

驚異の！

67%

高い成約率を達成する秘訣を次ページで大公開！

ゲスト講師をインタビュー



エンテック株式会社
営業部長
米村大介氏

米村大介氏に聞く！

「激戦区の中でも
成約率67%を達成する成功方法とは」



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
東海聯大

高い成約率の秘訣は説明や提案に妥協をしないこと！

質問

塗装専門店の競合が非常に多い地域で成約率67%を達成されている秘訣は何でしょうか？」

私が多くのお客様に選んでいただいている理由は「丁寧な説明」と「競合対策」です。正直、「ここまでする？！」と思われる方もいるかもしれませんが、1人のお客様に対して、妥協はしません。特に劣化診断報告書の説明と見積もりの説明には他社には絶対に負けないこだわりを持っています。



相見積もり営業において、「競合対策」は必須！

質問

「競合対策」において、米村様が意識されていることは何でしょうか？」

競合対策において意識していることは「他社との差別化を説明すること」と「競合の見積もりを把握すること」です。対策をするためにも、他社の情報を知らないとできません。そのために、私なりに他社の見積もりを把握する方法があります。そして何より、自社を選んでいただくために、他社と違う部分や自社の強みはお客様の疑問がなくなるまであらゆる方法でご説明をします。

こだわりは「診断報告書」と「見積書」

質問

米村様が実際に使用している営業ツールは何でしょうか？」

私は診断報告書と見積もり書の分かりやすさにこだわっています。分かりやすさとは写真の多さだけでなく、説明の仕方にも工夫をしております。お客様の中には初めて塗装をする方も多いので、分かりやすいツールと説明は営業をする上で必須だと考えています。

3分間紙上コンサルティング

数字で見る！！

競合に勝つ企業と

競合に負ける企業の違い

競合に勝つ会社は
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競合対策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も初めから競合会社に勝っていたわけではありません。しかし、競合に勝っ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

競合に勝つ
企業

20%

負けている
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、競合に勝ち続けて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

競合に勝つ
企業

60%

負けている
企業

30%

先ほど、お伝えした通り、売上を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。

競合に勝つ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

競合に勝つ
企業

40%

負けている
企業

30%

競合に勝つためには、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。勝ち続け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

勝ち続け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～

勝ち続ける会社の経営者は

『**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
研究会員の経営データを毎週更新して
会員様に共有してます！！



塗装ビジネス研究会
住宅塗装会社
売上ランキング



媒体別
マーケティングデータ



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。



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。

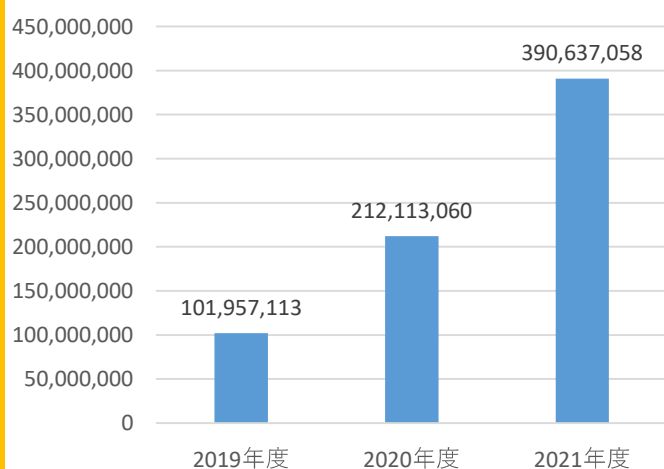


事例
企業

**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 下田昌孝氏



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。

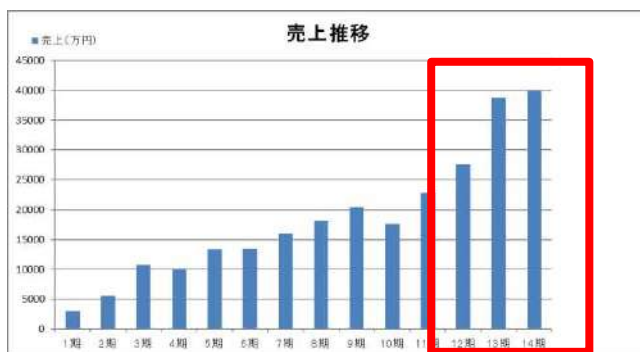
『従業員が独立続きで、
業績が伸びなかった訪問販売会社が

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！』

事例
企業

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年の成功事例企業を大公開



事例 企業

業務の効率化により、

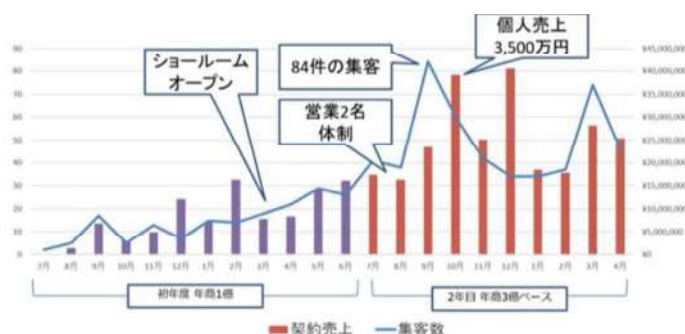
**年間売上1億円超えの
営業マン続出！**

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、ユールール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年の成功事例企業を大公開



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



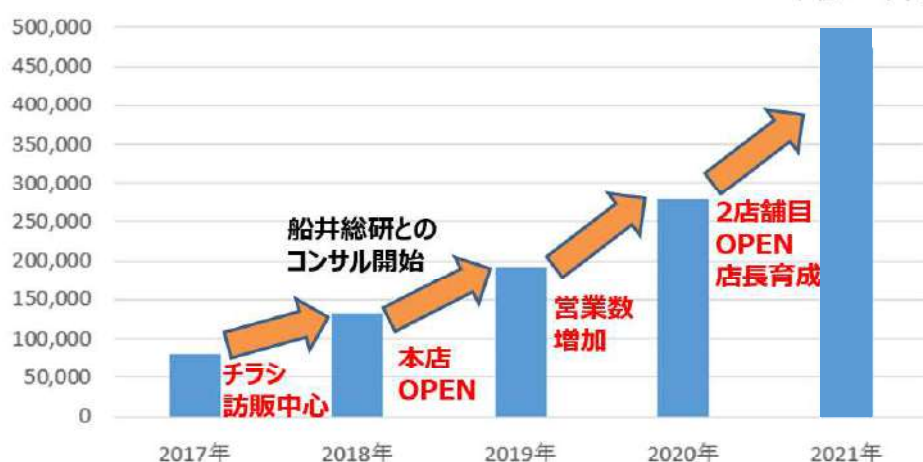
事例
企業

**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

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。

本説明会の見どころを紹介！

Point① 明日から使える競合対策が知れる！

相見積もり先の見積書を把握する方法を公開！

お客様も簡単には見せてくれない他社の見積書・・・
しかし、競合他社の見積を把握することが成約率UPの近道
です！売れる営業マンが実践する**相見積もりを把握する際の
トークをお伝えします！**

Point② 事例企業が使う診断報告書が見れる！

競合と差別化を図る診断書の説明方法を公開！

「自社も説明は丁寧・・・なのに成約できない」そんな方もいま
すよね。「説明はどこまで丁寧にしているのか？」売れる営業
マンが実践する**劣化診断報告書の説明方法や実際の診断
書まで全てお見せします！**

Point③ 高収益を実現する見積書が見れる！

外注でも粗利40% 高単価商品の見積書を公開！

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
計と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、見積書をお見せします！**

参加
特典

「競合対策」虎の巻をプレゼント！

説明会のお申し込みは申し込み用紙へ！

2023年6月塗装ビジネス研究会説明会 お問合せNo.S100906/K112696
お申し込み用紙

講座	講座内容
第1講座 13:00 ～ 13:50	競合に負けない塗装会社が行っているたった一つのこと 儲かっている塗装会社だけが行っている、 競合が増加し続けている塗装業界で競合に負け ないために実施してるたった一つの取り組みを大公開 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 リーダー 東海 聡大
第2講座 14:00 ～ 15:00	特別講座 競合会社がいる中で成約率67%を達成するための秘訣 大阪北部という激戦区域の中で業績を伸ばし続ける エンテック株式会社 に競合対策の秘訣を大公開 していただきます。ここだけでしか聞けない、実際の ロープレ動画も公開！  エンテック株式会社 営業部長 米村大介氏
第3講座 15:10 ～ 16:00	今日から変革するための情報交換会 説明会当日から変革を起こすために、講座情報を 基に、説明会参加社の競合状況を確認しながら 実際の競合対策を一緒に行う場を設けます。  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

開催要項

日時・会場

WEB開催

お問い合わせ先

2023年6月16日(金) オンライン開催

13:00～16:00 (受付開始12:30～)

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。

■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ご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>

TEL:03-6212-2931 (平日9:30～17:30)

●申し込みに関するお問い合わせ：堀口美来子（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）

●お申し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。

お申し込み期限
2023年
6月12日(月)

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. 100906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。

6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。