

塗装・瓦・板金・防水工事を営むあなたへ

人口が少なくても業績アップできる!

山口・島根・鳥取

山口会場

2023年7月18日(火)

島根・鳥取会場

2023年7月19日(水)

各会場
先着20名様限定

外壁塗装出張セミナー 屋根リフォーム in 山陰

根本総業 屋根工事・外壁塗装

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ガイソー神栖鹿嶋店

屋根も外壁も外装リフォームは

根本総業に

お任せ! 外装専門
ホームページ

根本総業

本セミナーのポイント

- 屋根・外壁専門ショールームオープン
- チラシ集客年間140件超!
- 営業のマニュアル化で成約率71%
- 屋根・外壁のセット提案で客単価140万円

社長1人だけの会社が
1年で売上2.4億円
粗利率45%

株式会社根本総業
代表取締役

根本 裕士氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

山陰限定! 塗装ビジネス業績UPセミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo. S101756

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。

当社ホームページ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。) → 101756

はじめに

山口県、島根県、鳥取県の事業主の皆様

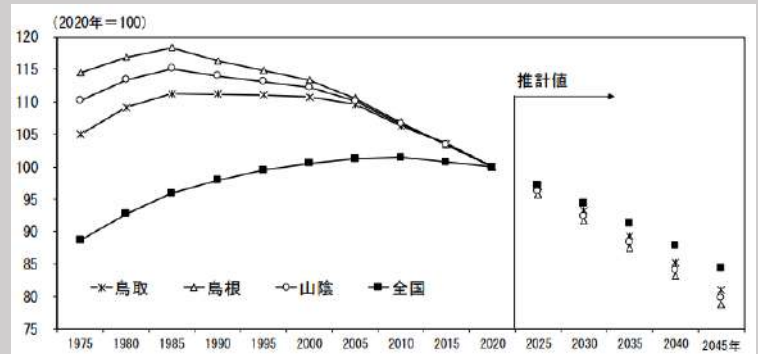
次のような悩みはありませんか？

1. 人口減少・コロナの影響で売上が鈍化している

ここに鳥取県、島根県、山陰地方全体の人口推移を記載しました。

見て明らかなとおり、極端な右肩下がりです。人口が減少するということは、市場が小さくなることなので、集客をすることが難しくなります。つまり、業績を伸ばすことも難しくなります。このように、

「人口減少→集客減少→売上減少」
という負のループに陥ってしまいます。



※2020年の人口：「令和2年国勢調査人口速報集計」
資料：総務省「国勢調査」国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」（平成30（2018年）推計）

2. 個人の塗装会社も多いので価格負けしてしまう

皆様の周りでは、そこまで外壁塗装専門店は多くないのではないのでしょうか？しかし、逆に個人の塗装会社が多く、価格負けしてしまうケースも多いと思います。**「どうやったら安くできるのか？」****「粗利を下げてでも成約しよう」**とお考えの方はいませんか？

適切な工事価格で高収益を獲得できる仕組みづくりを行いましょう！

解決策は1つです！

“塗装専門店” 業態の確立



×



×



専門業態を確立した成功企業を次ページでご紹介します

社長1人
売上1.1億円
粗利率45%

たった
1年で!

社長+従業員10名
売上2.4億円
粗利率45%



株式会社根本総業
代表取締役
根本裕土氏

下請時代は
地元のリフォーム会社さんに頼みこんで
仕事を振ってもらっていましたが、
今は**自社で集客・営業・施工を
完結**することで
安定的に**売上・粗利**を
獲得できています!

株式会社根本総業の業績向上の歩み

下請職人時代

月により案件数にばらつきがあり、どうしても
案件数が不足している時は**地元の工務店やリ
フォーム会社に頼みこんで仕事をもらっていま
した。**



屋根を中心とした元請化

**屋根工事を中心にHPやチラシにおいて自社集客
を開始**しました。最初は何を基準にすればよい
のか全くわかりませんでした。何とか下請時
代よりは**安定的な売上を上げられるようになり
ました。**



外壁塗装業態を付加し、**屋根工事×外壁塗装専門店**の立ち上げ

屋根工事の元請集客ができるようになり、より
会社の売り上げを拡大するために店舗をオー
プンしました! **実際にオープンイベントでは54組
の集客**ができました!



なぜ塗装事業が今後も伸ばすことができるのか？

塗装業界の未来予測

**競合増加・市場が活性化されたことにより、
お客様が塗装会社を選ぶ時代へ！**

人口減少に伴い業績アップが難しいかと思いきや、
塗装業界の市場は2030年までは横ばい傾向である（リフォーム産業新聞社調べ）

今までの塗装客層は団塊世代と言われる60歳前後の方々でした。しかし、現状、客層も変化し、団塊Jr世代と言われる客層が今後のターゲットになります。この団塊Jr世代の人口は非常に多い世代です。今後、2030年まではこの団塊Jr世代がメイン客層になるため、塗装業界の市場は今後も盛り上がることが予想されます。

		今までの ボリューム客層 団塊世代 (1947~1949年生まれ)	これからの ボリューム客層 団塊Jr世代 (1971~1974年生まれ)
1	別称	勝ち逃げ世代	不運の世代
2	過ごした時期	高度成長・バブル体験	バブル崩壊・失われた20年
3	男女	男尊女卑(夫は仕事、妻は家庭)	男女平等の“走り”
4	結婚	結婚ありき、恋愛結婚が増え出す	晩婚化、独身女性が増え出す
5	夫婦	専業主婦	共働き
6	子供	第二次ベビーブーム発生	少子化の“走り”
7	住宅	マイホーム主義(家は必需品)	都会暮らしでマンション
8	家族	家族で過ごす	核家族化の“走り”
9	自家用車	セダン、ファミリーカー	軽自動車(でいい)
10	貯金	給料の20%貯金できた	貯金は無し
11	お金の使い方①	比較的小おろか、おろざっぱ	財布のヒモは固い、効率重視
12	お金の使い方②	家族(子、孫)にも使う	納得したものは買う

まだまだ伸ばせる！塗装業界のメリットを紹介！

〇〇な会社向け！塗装事業元請け化の取り組みメリット

塗装下請け会社
屋根工事会社

自社集客における**成約率60%!**

塗装下請け会社
屋根工事会社

粗利率40%の高収益事業！

その他
リフォーム会社

単一商品の事業のため他業種からの
参入が容易

山口県・島根県・鳥取県で伸ばせる塗装事業の売上規模は！？→

山陰地方での業績アップに必須！ 住宅塗装業界の元請けビジネスモデルとは？

外壁塗装業界において業績を上げるうえで、
共通のポイントは「地元でいかに自社の知名度を高められるか」です。
「知名度が高い→お客さんが自社のことを知っている→工事現場を見たことがある・看板やチラシを見たことがある→売上が上がっている」
ですので「知名度が高い」ということと「売上を上げる」ことは同じ意味にとらえられます。
ここでは3県の代表地域を例に元請け塗装事業でどれくらい売上を伸ばすことができるのか？をご説明します。

地域1番店の売上＝商圏人口×MS×シェア率

※MS（3,450円）：日本全国の国民が1人あたりに塗装工事に使う年間の平均費用
※シェア率（26%）：地域1番店のシェア率

【山口県下関市（約26万人）】

商圏人口26万人×MS 3,450円×シェア率26%＝2.3億円

【島根県松江市（約20万人）】

商圏人口20万人×MS 3,450円×シェア率26%＝1.79億円

【鳥取県鳥取市（約19万人）】

商圏人口26万人×MS 3,450円×シェア率26%＝1.7億円

皆様の商圏で実際に計算してみてください！
今後も儲かる塗装会社になるために目指すべき目標売上高です！

商圏人口	×	MS	×	シェア率	=	地域1番店の売上
	×	3,450円	×	26% (0.26)	=	

地域1番店になるためのノウハウはセミナーでご説明します！

地方商圏で塗装事業で売上を飛躍させている会社をご紹介します！

地方でも業績を伸ばし、儲かる仕組みを作った 成功事例企業2選

人口13万人の商圈（淡路島）で売上2.4億円を達成！

人口13万人

塗装

訪問販売→反響型

兵庫県洲本市・神戸市
株式会社大恵ペイント工業
代表取締役 大本隆司氏
人口13万人の兵庫県淡路島で
売上2.4億円を達成できました。
地縁を活かした口コミ強化で
紹介案件が前年と比較し、
2倍に増加しました！



株式会社大恵ペイント工業
代表取締役 大本隆司氏

人口15万人の地方でも初年度で年商1.5億円を達成！

人口15万人

水廻り×塗装

リフォーム→塗装

奈良県大和郡山市
株式会社橋本工務店
代表取締役 橋本扇一氏
奈良県大和郡山市で創業16年
目を迎えることができました。
事務所をショールーム化する
ことで、2021年に塗装ショー
ルームをOPEN。初年度年商1.5
億円を達成しました。



株式会社橋本工務店
代表取締役 橋本扇一氏

成功事例企業のノウハウがたった1日で丸わかり！

見どころ1

地方商圈でも圧倒的に業績を伸ばす
ビジネスモデルが知れる！



外装専門
ショールーム

船井流シェア理論

シェア呼称	シェア率	商圏内での自社の優位性
独占シェア	74%	絶対的に安全と言える段階
相対的独占シェア	55%	余裕のある独占だが、絶対的に安全とは言えない段階
相対シェア	42%	競合に対して圧倒的有利な段階
寡占化シェア	31%	圧倒的1番店シェア
トップシェア	26%	1番店シェア。ここが一つの目安
トップシェアグループ	19%	地域1.5番店シェア
優位シェア	15%	地域2番店シェア
影響シェア	11%	何かが行動をおこすと明確に他社に影響が出始める段階

見どころ2

地方でも1件あたり5～6万円で
集客数を伸ばし続ける秘訣が知れる！



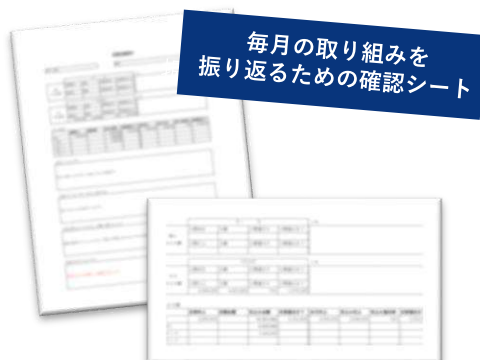
塗装専門HP



外装専門チラシ

見どころ3

競合過多の塗装業界でも成約率60%、
粗利率40%を達成するノウハウが知れる！



毎月の取り組みを
振り返るための確認シート



予算帯別に
お客様毎への対応フロー整備

山陰限定！塗装ビジネス業績UPセミナー

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2023年7月18日（火）TKPガーデンシティ山口・防府 [JR山陽本線 防府駅 天神口 徒歩7分]

申込期限：7月13日（木）

2023年7月19日（水）松江テルサ [松江駅北口より徒歩1分]

申込期限：7月15日（土）

日時・会場

開催時間

開始：13:00 終了：16:15（受付12:30～）

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。
また最少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。

第1講座

地方でも業績を飛躍させるビジネスモデルを大公開！

山陰地方の塗装会社が、今の商圈で業績を伸ばし続けることができるビジネスモデル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 マネージャー 中嶋 翔一



第2講座

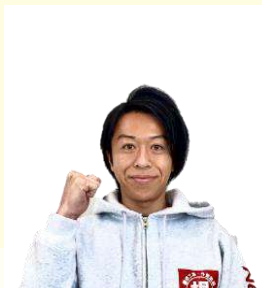
特別
ゲスト
講演

元請けに変身 出店初年度で売上2億円を達成できた理由

特別講師として、地方商圈でも初年度から売上2億円を目指す株式会社根本総業の取り組みをお話しいたします。



株式会社根本総業 代表取締役 根本 裕士氏



第3講座

地方でも圧倒的に集客数を伸ばすノウハウを大公開！

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 外装ビジネスチーム 川口 慶

第4講座

業績アップには不可欠！高い成約率を達成する方法を大公開！

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 守山 陸渡



第5講座

まとめ講座

山陰地方の塗装会社が業績を伸ばし続けるために、今取り組むべきこと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 マネージャー 中嶋 翔一



お申し込み方法

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。

受講料

一般価格

税抜10,000円（税込11,000円）/1名様

会員価格

税抜8,000円（税込8,800円）/1名様

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。

お申し込み方法

下記QRコードよりお申し込みください。クレジット決済が可能です。
または船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問合せNo.101756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」と検索してご確認ください。

お問い合わせ

船井総研セミナー事務局

<E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNoとセミナータイトル」をお伝えください。



セミナーのお申し込みはWebから！

右記のQRコードからお申し込みフォームに直接アクセスできます。必要事項をご入力の上、お申し込みください。

セミナー情報を下記のWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101756>