

成約率50%未満の会社は必見

2023年8月4日^金

先着20名様限り

住宅塗装業

競合^多エリア

成約率60%から学ぶ
現地視察ツアー in 前橋

ショールームツアー & 社長講演

ココまでやったら、
契約率60%にできました

- ① 契約からの逆算スケジュール営業を徹底
- ② 顧客属性別の提案・見積のパターン化
- ③ 徹底した競合会社の営業分析と対応法

株式会社ミタカ工房
代表取締役

北屋敷 司氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

関東限定! 塗装繁盛店視察セミナー

お問い合わせNo. S102519

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 102519

関東地方の塗装会社の事業主の皆さま、

注目!

次のような悩みはありませんか?

最近、**競合**が増えてきている...

悩み1

集客ができない

- ・折込チラシの反響率が下がっている...
- ・競合が多く、Web集客が増えない...
- ・Webの獲得単価が年々上がっている...

悩み2

成約ができない

- ・相見積で、他社に負けてしまう...
- ・他社の安すぎる見積もり金額に負けてしまう...
- ・相見積の待ち時間が長く、契約まで時間がかかる...

悩み3

客単価が下がる

- ・価格のたたき合いで、成約金額が下がる...
- ・他社の見積もり金額に合わせると、利益が残らない...
- ・予算の低いお客様が多く、利益が出ない...

/ 必読 / 塗装事業社数全国ランキング 関東地方は全国トップの超激戦区!

- ✓ 年々競合が増え続け、反響単価が10万円を超えている...
- ✓ 集客を紹介サイトに頼ってしまっている...
- ✓ 相見積もりが当たり前で成約率が40%も満たない...
- ✓ すぐに価格勝負になり、客単価が下がる一方...
- ✓ 営業力の標準化・育成の仕組み化ができていない...
- ✓ 今の現状をなんとか脱却したい...!

No.	地域	企業等数
-	全国	16,688
1	東京都	1,363
2	北海道	1,153
3	神奈川県	1,085
4	埼玉県	866
5	愛知県	842
6	静岡県	823
7	千葉県	676
8	大阪府	600
9	福岡県	539
10	新潟県	496

トップ10企業の内
4企業が関東!

出典：
国内の塗装工事で働いている人数は？
「都道府県別・塗装会社ランキング」
「ペイントビズ (PAINTBIZ)」

上の悩みに1つでも当てはまる方は続きをご覧ください

競合が多いエリアでも業績を伸ばす秘訣はこちら!

**関東の皆様
限定**

地域トップクラスの塗装店の現場&取り組みを1日で見学できる！
競合多の関東エリアで、成約率60%を達成！地域トップクラスの塗装店の3つの見どころとは？



立ち上げ2年目で、
売上1.8億円、契約率60%超を達成！

POINT1

契約からの逆算スケジュール営業を徹底

POINT2

顧客属性別の提案・見積のパターン化

POINT3

徹底した競合会社の営業分析と対応法



外壁・屋根塗装専門店ミタカ+ペイント
株式会社ミタカ工房
代表取締役

北屋敷 司氏

弊社は群馬県の前橋市に店舗を構えております。「よし！売り上げを伸ばすぞ！」と意気込んでいましたが、地域内に圧倒的な競合があり、苦戦を強いられていました。しかし、差別化を徹底することで契約率60%を達成することができました。

これを徹底したから契約率60%を実現！
ミタカの3大営業ルール

その1 スケジュールの先読み

現調後、ANDPADの「日程」に見積提出、契約日、実行予算確定日、着工日、完成日の予定を入れ予定が終わったら、実績を入れる。

その2 個人スケジュールの全社リアルタイム共有

Googleカレンダーのアポ予定に必ず顧客のURLを貼る。

その3 お客様との接触履歴の全社共有

顧客との電話、面談、全ての接触を対応履歴に残す。幹部陣が状況の把握、アドバイスできる体制に。

見どころ1

年間塗装集客430件超
お客様を呼び込む立地戦略



・自然来店を促すために必要なエリア戦略、出店戦略は？

・成功に必要な立地、物件の条件が一目でわかる！

見どころ2

店舗×チラシ×Web×看板
認知を高めるイメージ戦略



・地域で「塗装工事＝自社」の認知を最速で獲得するための、多媒体におけるイメージ戦略とは？

見どころ3

営業ツールとして活用！
ショールーム店内設計



・営業ツールとしてショールームを活用するために必要な模型やパンフレット、およびそれらを展示する場所の設計



・塗装+αのセット販売を促進、客単価アップのための店舗設計が分かる！

視察ツアー 当日スケジュール

激戦区でも契約率60%を叩き出す！

塗装繁盛店の現地視察セミナースケジュール

12:00 JR前橋駅集合 ～バスにて視察先へ移動～（受付11:30～）

バス移動（前橋駅 ⇒ ミタカ+ペイント天川大島ショールーム）

12:15 株式会社ミタカ工房
天川大島ショールーム（塗装×屋根複合店舗）視察

12:55 【ここだけ！天川大島ショールームの見どころ】
外壁塗装専門店ミタカ+ペイントに加え、屋根リフォーム専門店ミタカ+ルーフを業態付加。
競合に対する差別化対策の秘訣を余すことなく大公開いたします。



バス移動（ミタカ+ペイント天川大島ショールーム
⇒ ミタカ+ペイント若宮ショールーム）

13:15 株式会社ミタカ工房
若宮ショールーム（リフォーム×塗装複合店舗）視察

13:55 【ここだけ！若宮ショールームの見どころ】
ミタカ工房は塗装工事だけではなく、リフォームにも強みがあります。複合業態化の強み・差別化ノウハウを存分にご覧下さい。



バス移動（ミタカ+ペイント若宮ショールーム ⇒ 講座会場）

14:15 競合が乱立している前橋市で業績を伸ばされている企業が
実践した成功ノウハウ大公開！
株式会社ミタカ工房 代表取締役 北屋敷 司氏



15:30 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、成約率60%を達成されたノウハウを大公開！

15:30 まとめ講座
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
16:30 全国約120社の最新データからわかる、2024年以降に業績を伸ばすためのノウハウ・事例をお伝えいたします。



17:00 JR前橋市にて解散

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。

関東限定！塗装繁盛店視察セミナータイトル

お問い合わせNo. S102519

開催要項

日時・会場

2023年 8月4日（金）

お申込み期限：7月31日（月）

集合場所：JR前橋駅

解散場所：JR前橋駅

開催時間 開始 12:00

解散 17:00（受付 11:30 より）

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。
※既報スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※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ませんが、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 10,000円（税込 11,000円）／一名様

会員価格 税抜 8,000円（税込 8,800円）／一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

- 受講料のお振込は、開催日の4日前までにお願いたします。
- 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。
- 受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数3名（出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。
- お客様のご都合で参加を中止される場合は、下記のキャンセル料をお支払いいただきます。
ご参加を取り消される場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいまようお願いいたします。

申込み取消時期	取消料
旅行開始日の前日から前日まで（日帰り旅行は11日前）	いただきません
旅行開始日の前日から前日まで（日帰り旅行は10日前）以降8日前に当たる日まで（①～④に開ける場合を除く。）	旅行代金の20%
セミナー開始日の前日から前日まで（日帰り旅行は2日前に当たる日まで（①～④に開ける場合を除く。）	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の開講または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo. S102519を入力、検索ください。

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。
内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込のみとなります。
※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

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。

▼お申込みはこちら



注）当日の交通状況や進行により、お時間は若干の変動が生じる場合があります。

激戦区でも契約率60%！ “売れる店舗の秘訣”を1日に凝縮！

視察先
モデル企業

株式会社ミタカ工房



株式会社ミタカ工房
代表取締役 北屋敷 司 氏

塗装はまだまだ伸ばせる、そう確信しています！

全てをリフォームする、そんな想いで経営を続けてきました。

『リフォーム業界をリフォームするリフォーム専門店！！』

15年前の創業時に、私の理想とともに掲げた言葉です。

今読み返すと、「随分と大きな事を言ったものだ」と思いますが、幾度となくこの言葉に助けられ、勇気づけられてきました。

今回みなさまに視察でお越しいただく際には、実際のショールームの様子だけではなく、実際の営業活動手法もご覧いただければと思います。また、さらなる成長に向けて2店舗目の出店も考えています。今回の講演ではそうしたことの一端も少しお話しできればと考えています。みなさまとお会いできますことを楽しみにしています。

売れるショールーム・営業の差別化・ビジネスモデルを 一日でこれだけ見られるのはココしかありません！

今回の株式会社ミタカ工房視察ツアーは、現代の塗装工事業の攻略法を詰め込んだものであると確信しています。圧倒的な競争がいる中でもどのようにシェアと認知度を上げたのか？のストーリーと戦略をお話いたします。

まさに、塗装工事の最新トレンドを体感することができ一日となるでしょう。みなさまのご参加をお待ちしています。



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