

8月に塗装ビジネス研究会の開催決定！無料で研究会にご招待！
～図で簡単解説！研究会とは～

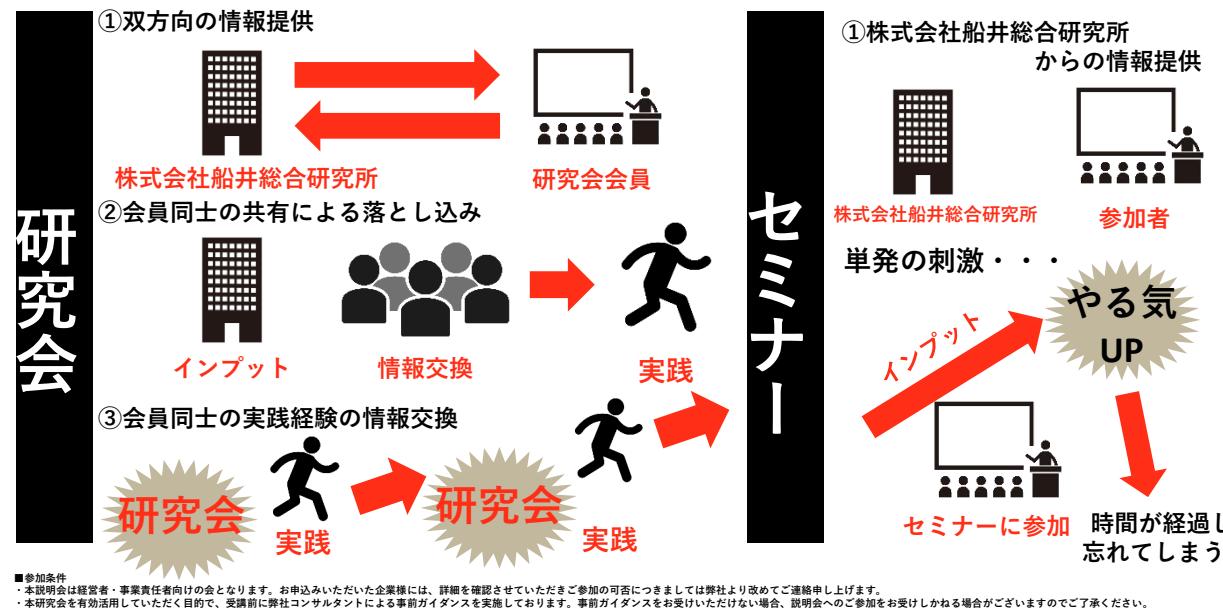
師と友づくり～全国の最新事例を学び、共有し、実践する～

研究会とは業績アップを目的とし、
・塗装店経営の時流や専門情報
・即実践ツール
・塗装店事業主の成功事例
等を塗装店経営者、コンサルタントで共有する場です。
即時業績アップのために最新ビジネスモデルや事例紹介はもちろん
永続的な成功企業となっていくための仕組づくりといった情報をお届けします。



通常のセミナーと研究会の違いとは？

通常のセミナーはコンサルタントが一方的に話しますが、研究会の主役は会員です。塗装業界の経営者同士で成功事例を共有したり現状抱えている悩みを相談したりと、双方向の情報交換を行うことが出来ます。また2ヶ月の一度の定例会に参加することで、定例会での情報交換を区切りとして、業績アップのPDCAサイクルを回しやすくなります。



東京会場 2023年8月29日(火)13:00～16:00(受付開始12:30～)

株式会社船井総合研究所 東京本社 【JR東京駅丸の内北口より徒歩1分】

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階

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かねますので、ご了承ください。

受講料

無料

・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。

お申込みはこちら！

・お申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。

【PCからのお申込み】

下記研究会説明会ページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103482>

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は『船井総研 FAQ』と検索しご確認ください。
研究会事務局(tosou-business@funaisoken.co.jp)TEL 03-6212-2931 (平日9:30～17:30)
※お電話・メールでの研究会説明会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と研究会説明会タイトル』をお伝えください。

お申込期限：2023年8月25日(金) 23:59まで

※お電話・メールでの研究会説明会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と研究会説明会タイトル』をお伝えください。

**参加費
無料**

塗装会社・職人親方向け

株式会社船井総合研究所
東京本社 開催

2023年8月29日(火)

開催時間
13:00～16:00
[受付開始12:30～]

先行き不安定な塗装業界、今のやり方で大丈夫ですか？
これからの塗装会社の正解を教えます！

元請け塗装事業 参入で

平均月集客 **40件** 平均単価 **120万円** 年商 **3.6億円**
の株式会社ヒカリテック

埼玉県トップレベル塗装会社が明かす

最短で **1億円** 突破
年商 **1億円** する方法がココに！
ゲスト企業のポイント

・塗装下請け年商7,000万円からわずか
3年で年商3億円 ・Web集客数毎月20件
・一人あたりの月間売上**800万円**

今回限りの特別講座
聴かなきゃ絶対損！

ゲスト講師

株式会社ヒカリテック
代表取締役

武田 光司氏

業界トップレベルの高生産を達成した
塗装会社の**企業秘密**を徹底公開!!

こんな塗装会社にオススメ

- 会社をもっと大きくしたい方
- 効率的な集客手法が知りたい方
- 売上は伸びているけど利益が伸びていない方
- 売上げが伸び悩んでいる方
- 会社全体の営業力に不安がある方
- これからの塗装業界の時流が知りたい方

当日お伝えする**企業の秘密**は中面にて →

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

研究会事務局 E-mail: tosou-business@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S103482/K112696

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 龍大 (アズミソウタ)

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。) → **103482**

元職人が様々な課題を乗り越え埼玉県で塗装専門ショールームを展開 年商3.6億円の元請け塗装会社を作り上げた成功秘話をインタビュー

平均月商は3,000万円。月間集客数は40件。
未経験者を採用しながらも成約率は60%超。
2023年は、住宅だけでなく工場改修の元請け事業へと事業の拡大を予定している。
元々、年商7,000万円で【もうけ】が全くなかった下請け職人社長がどのように業績を伸ばしたのか。企業成長の秘訣を株式会社ヒカリテックの代表取締役 武田光司氏にお話を伺った。



株式会社ヒカリテック
代表取締役
武田光司氏

Q.どのような成長曲線を辿られましたでしょうか。

元々職人の私は一人親方になり、法人化しました。下請け工事ばかりの年商7,000万円で【もうけ】が少なかったので、2019年に元請けの住宅塗装へと参入しました。参入1年目は年商1.5億円。2年目は2億円。3年目は3億円と成長し、4年目は年商3.6億円となっております。

Q.元請けに取り組むきっかけは何だったのでしょうか。

正直、下請け事業も順調に売上は伸びていました。でも、いくら売上が増えようと手元に残る【もうけ】が全く増えませんでした。何のために独立したのかを考えるようになり、塗装職人として独立したからには自分達も元請け化しよう決めました。不安もたくさんありましたが、技術力には自信があったので！

Q.はじめからうまくいきましたか。

実は、初めからうまくいきました。最初から思い切って塗装のショールームを展開したのですが、これが良かったです。OPENと同時にイベントを行ったのですが50組を超える方がショールームに来店してくれました。今でも、OPENした日のお客様からの反響は忘れません。

Q.塗装ショールームへの投資額はおいくらですか。

ざっくり500万円位です。不安はありましたが、元請け化を決意した時に岡山県のとある塗装会社にお邪魔させていただいてお話を聞かせていただいたんです。その時にショールームも見せていただきました。直感的にショールームは絶対に必要だなと感じました。その社長とお話させていただいた時も、ショールームがある事で問合せの数が大きく変わると教えていただきました。なので、思い切ってショールームへと投資することが出来ました。

少し長いですが
読んでみてください！

Q.住宅塗装の元請けビジネスで注力すべきポイントを教えてください。

ポイントとなるのは、集客ですね。お客様からの問合せがないことには始まらないので集客数をひたすら追い求めています。そのために私が決めていることは、【販促費用を投資する】ことです。私が投資している媒体は主に4つあります。店舗とチラシとHPと野立て看板です。チラシは月に一度、約8万部の配布を行い、WEB広告には毎月約120万円の広告費用の投資を行っています。野立て看板も店舗の近くに10箇所ほど設置しています。

Q.多額の販促投資ですが不安はありませんか。

もちろん初めはありました。しかし、きちんと戦略を練った上で販促投資を行う事が出来れば、お客様からの問合せ数が増える事はすぐに分かったのではじめ以外は不安はありません。むしろ、従業員や職人がいるのに問合せがない方が怖いですね。

Q.相見積が年々増えていると思いますが成約はできていますか。

成約はできてます。実は初めは、私以外の営業マンの営業成績がずっと芳しくなかったです。でも、会社力を高める事でその問題を解決する事が出来ました。例えば、ショールームや看板です。ショールームや看板があることでお客様に安心感を与えるので、営業マンの数字も良くなります。次に営業ツールなども整備しました。私のトーク内容を営業ツールで文字としてお客様にお伝えする事ができるので営業マンの成績が良くなりました。お伝えし忘れていましたが、お客様もすごく良いです。住んでいる方の特徴ではなく『見積一括サイト』を利用するお客様よりも、HPを見て問合せをくれるお客様の方が相見積も少ないですし、成約単価も高くなりますね。

Q.最後にこのご案内をお読みの方に一言お願いします。

元請けを始める塗装会社は年々増えてきているかと思います。業界も厳しい事だらけだと思います。でも、私も同じようなセミナーに参加して、実際にショールームまで訪問して、自分で行ってみて、今があると思います。皆様もまずは参加してみてください。考える/悩むことはその後で良いと思います。お会いできることを楽しみにしています。



株式会社船井総合研究所の塗装専門コンサルタントが徹底解説！埼玉県トップレベル企業株式会社ヒカリテックの魅力とは

はじめまして、株式会社船井総合研究所の東海です。今回2023年8月29日(火)にゲスト企業としてご登壇頂く株式会社ヒカリテックは埼玉県川口市を中心に塗装専門店を展開しており、年商は約4億円と地域トップレベル企業となります。株式会社ヒカリテックはなぜここまで成長できたのか？全国数多くの塗装会社を見てきた専門コンサルタントが徹底解説します。



東海 聡大

株式会社船井総合研究所 塗装ビジネスチーム リーダー
塗装ビジネス研究会 責任者

株式会社ヒカリテックのココが凄い！

月間集客数

一般的な塗装店

株式会社ヒカリテック

10~20件

40件

平均単価

一般的な塗装店

株式会社ヒカリテック

約100万円

約120万円

成約率

一般的な塗装店

株式会社ヒカリテック

40%

70%

一人当たりの月間売上

一般的な塗装店

株式会社ヒカリテック

約400万円

約800万円

教育体制

一般的な塗装店

株式会社ヒカリテック

見て盗み真似る

マニュアル化を徹底して行い未経験者を2ヶ月で戦力化

株式会社ヒカリテックの月商

2018年度平均

2022年度平均

590万円

3,000万円

株式会社ヒカリテックの5つの魅力

魅力1

地域No.1クラスの認知戦略

株式会社ヒカリテックでは、毎月40件以上の集客数を獲得するために『**地域での認知度**』を意識されており、地域内の塗装会社で最も多くの**野立て看板**を設置したり、**社用車**を目立つようにコーティングされております。認知を獲得することで集客しています。



魅力2

業界平均を大きく上回る営業力

業界平均では、成約率が約40%と言われていたますが、その数値を大きく上回る**成約率約80%**と全国的にもトップクラスです。その秘訣は、**ショールームでの商談**と**外部の営業研修**の実施、**営業管理システム**の3つです。



魅力3

高品質を可能にする施工管理体制

株式会社ヒカリテックの代表取締役 武田氏は元職人親方が故に塗装の**技術力を大切に**しています。そのため、高品質を実現するために職人の施工を管理する体制を整えております。主に、**毎朝の朝礼**、**現場ルールブックの作成**、**定期的な職人会の開催**などです。高品質の工事を実施し続ける事で一度工事を行った施主からの**リピート**でのご依頼や新たな施主の**ご紹介**などが**毎月平均7件**発生しています。



魅力4

未経験者でも即戦力化する教育体制

このご案内をお読みいただいている方の中には、社長や店長だけが売り上げてる状況を何とかしたいと考えている方も多いのではないのでしょうか！株式会社ヒカリテックでは、先述しましたが誰でも売れるように**教育カリキュラムを整備**、**営業研修の受講**、**営業会議の実施**等、再現性のある教育体制を整えています。



魅力5

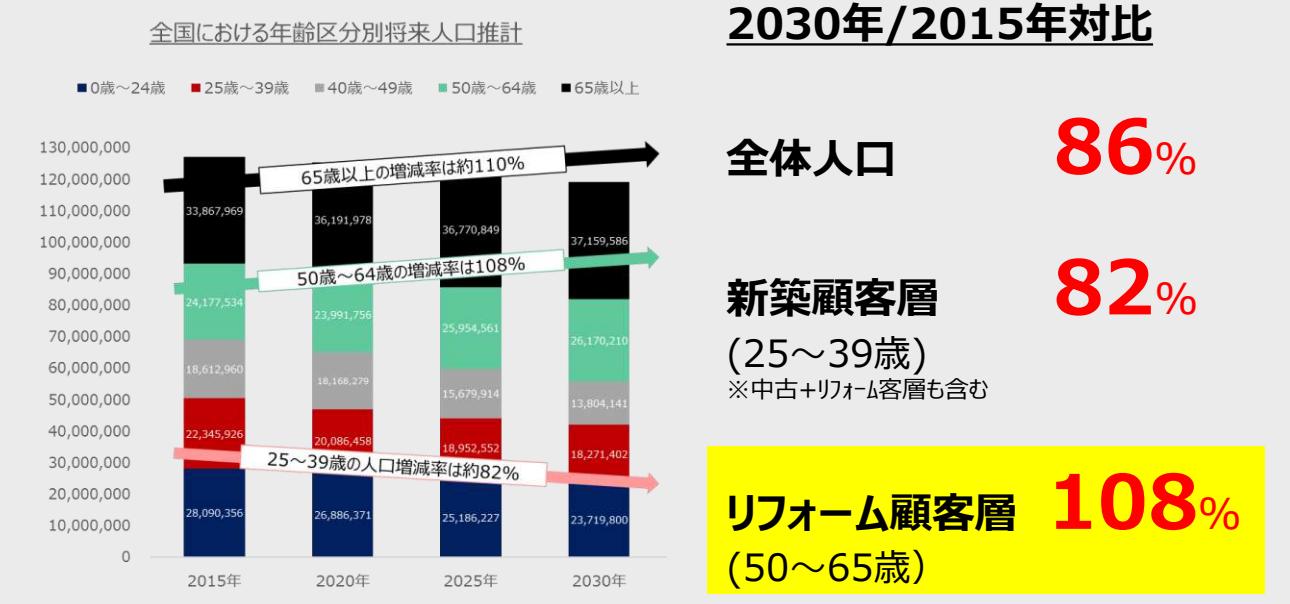
10年後を見据えた経営計画

事業主の皆様方にも目標はあるかと思えます。株式会社ヒカリテックに目標があります。しかし、目標だけでなくそこから逆算した**明確な経営計画**も整備しています。**集客計画**、**出店計画**、**採用計画**、**施工体制補強計画**など10年後の目標に向けて経営計画を立てています。そうすることでより具体的な行動が決まり目標を達成されています。



住宅塗装ビジネスモデルの3つのポイント

Point 1 2030年まで安定するリフォーム市場を攻略する



Point 2 ショールーム×チラシ×WEBで集客数を最大化させる

**塗装専門
ショールーム**

**競合差別化
チラシ**

**モバイル対応
集客用HP**

業績を伸ばすためには、**集客数をどれだけ集める事ができるか**が重要です。そのためには、競合会社と**差別化**を行う必要があります。また、情報過多のこの時代では一つのメディアを見て問合せをする顧客はほとんどいません。そのため、**デジタルでもアナログでも会社を認知**させる必要があります。つまり、**差別化する為にも認知させる為にも**少なくとも上記3つに取り組む必要があります。

Point 3 営業が誰でも売れるように会社力を強化する

営業力とは・・・

・ロープレ
・営業研修
・自己研鑽

×

**個人
スキル**

×

会社力

・営業ツール
・ショールーム
・営業システム
・地域での認知

営業マン**個人のスキル**と会社の知名度などによる**会社力**の二つで成り立っています。なので、営業マンのスキルを伸ばす方法と商圏内での会社力の**どちらも伸ばす**必要がある。

住宅ビジネスモデルで年商3億円以上の企業が続々誕生

月間集客数
40件

1店舗年商
6億円

2ヶ月で
即戦力化
育成システム

新規参入
1年目で
1.6億円

OB・紹介
月間**20件**

粗利率
48%

平均単価
184万円

地域密着で
8店舗展開

OPEN
イベントで
200組集客

塗装ビジネス研究会の内容一部

- 業績を伸ばし続ける為の住宅塗装ビジネスモデル
- 最短で年商1億円を突破するためのロードマップ
- 月に30件以上の問合せが発生する差別化集客戦略
- 未経験者でも即戦力化するための教育の仕組み
- 成約率60%を超える為の営業戦略
- 粗利率40%以上を確保するための商品戦略
- 平均単価120万円以上を維持するための差別化戦略
- 毎年150%成長するための成長戦略
- 塗装業界の時流と今後の展望
- 成功事例企業が行っているたった3つのこと
- 住宅塗装事業だけでなく、周辺マーケットも取り込んだリフォーム事業

**当日の
内容を一部
ご紹介!!**