

ご案内を受け取られた皆様へ

外装ショールーム3店舗で

6億円を達成!

鬼澤塗装店視察セミナー

年間集客数
1,200件!

- ✓ 月間100組の問い合わせを集める超実践(鬼)集客術
- ✓ 月間50組集めるホームページ(鬼)集客方法
- ✓ 年間100組集まる、OB・紹介(鬼)集客術

開催日程
2023年11月29日(水) JR仙台駅
13:00集合

視察場所

株式会社鬼澤塗装店
宮城県仙台市太白区
茂庭字中ノ瀬東1-1

株式会社
鬼澤塗装店(宮城県)
代表取締役 鬼澤 竜治氏

集客の秘訣は
店舗です。

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken 塗装繁盛店視察セミナーin仙台 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大阪府中央区北浜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。)> 103496

視察ツアーは実際の繁盛店を見学できる貴重な機会です。



視察ツアーは、株式会社船井総合研究所がおこなっている独自の企画です。一般的なセミナーや勉強会と違い、ノウハウを一方的にお伝えするだけではありません。実際に繁盛店の現場を見て、体験いただくことで、圧倒的に理解が深まり、アクションを起こしやすくなります。「百聞は一見にしかず、百見は一験にしかず」です。現在弊社では200社以上(2023年8月末時点)の塗装専門店とお付き合いさせていただいていますが、今回はその中でも「その先の時流」を見据えている塗装専門店を選定させていただきました。ぜひ経営者だけではなく、従業員の皆様と一緒にご参加いただくことをお勧めしております。

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

講座	視察ツアー内容
特別ゲスト講師	株式会社鬼澤塗装店の現地視察
第1講座	株式会社鬼澤塗装店のショールームを視察していただきます。 株式会社鬼澤塗装店 代表取締役 鬼澤 竜治氏
第2講座	今!塗装専門ショールームがアツい!ビジネスモデル大公開 今、業績が伸びている塗装会社に取り組んでいる成功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 塗装デジタルチーム リーダー 山本 宏樹
特別ゲスト講師	激戦区仙台市の好調企業が実践した成功ノウハウ大公開!
第3講座	全体売上6億円。競合が多い仙台市でもコロナ禍に業績を伸ばし続けた成功ノウハウを実体験に基づいてお伝えいたします。 株式会社鬼澤塗装店 代表取締役 鬼澤 竜治氏
第4講座	まとめ講座 今後、塗装会社が業績を伸ばし続ける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 塗装ビジネスチーム リーダー 東海 聡大

当日のスケジュール

12:30~	受付開始
13:00	JR仙台駅集合
13:00-13:30	バス移動
13:30-14:00	鬼澤塗装店 太白ショールーム見学
14:00-14:30	バス移動
14:30-14:50	TKPガーデンシティPREMIUM 仙台西口 休憩
14:50-15:30	第一講座
15:40-16:20	ゲスト講座
16:30~	まとめ講座
17:00	解散

開催要項

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。

お問い合わせNo.S103496

開催日程

2023年11月29日(水)

JR仙台駅

13:00集合

申込み締切: 2023年11月25日(土)

受付開始 12:30

解散: JR仙台駅

17:00 終了 (予定)

※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。※視察スケジュール、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かねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 30,000円(税込33,000円) / 1名様

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

会員価格 24,000円(税込26,400円) / 1名様

受講料に含まれないもの: 集合場所までの交通費・宿泊費

●受講料のお振込は、開催4日前までにお願いいたします。●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。●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消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、下記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。●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10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。

申込み取消時期

取消料

セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで

いただきません

セミナーの開始日の前日から起算して8~10日前まで

旅行代金の20%

セミナーの開始日の前日から起算して2~7日前まで

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解除または無連絡不参加

旅行代金の100%

お申込み後の流れ

お申込みいただきました後、受付が完了しましたら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、期日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。※万が一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてお問い合わせください。

お問い合わせ

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

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

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/103496>

※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。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。



デジタルWeb×SNS集客



成功事例

株式会社
鬼澤塗装店(宮城県)
代表取締役 **鬼澤 竜治氏**

会社を成長させるためには、とにかく『集客』
地域で一番有名な会社をまずは目指す！

競合会社の増加で成長が鈍化!?
集客手法の見直しで業績を急成長させる！

一つ目は『積極的なWebへの投資』です。HPを持つている塗装会社も増えてきましたが、競合会社が真似できないように、月に150万円分のWeb広告を配信しています。あらゆるWebサイトやWebニュース、アプリケーションなどに、「鬼澤塗装店」という文字が流れています。

『看板を建てる』『Web広告を配信する』という二つの取り組みで、車で街を走っている時、家でスマホを見ている時、そんな日常生活で「鬼澤塗装店」を目にするので地域で一番有名な塗装会社になる事が出来ています。

今では、年間で1200件もの問い合わせをいただきます。特にWebは多い時で月に50件以上の問い合わせをいただく事が出来ています。

私達は10億円企業を目指しています。そのために市内にさらに2店舗OPENする計画を立てています。

店舗を増やして会社を成長させるためには、**人財が必要不可欠**だと考えています。



6年前に、自社屋兼塗装専門ショールームを出店しました。販促投資も積極的に行うようにしました。当時、既にあったHPの活用やショールームでのイベント定番チラシの配布など、考えられるだけの取り組みを行いました。6年前は、ちゃんとしたHPを持つている塗装会社やショールームを構えている塗装会社も少なかったので多くの反響を獲得する事ができました。そのため、業績も4億円まで急成長しました。

しかし、塗装業界も進化して、多くの塗装会社が当たり前のようにショールームを構えて、HPを持つようになりました。他社にもお客様が流れるようになり、成長が鈍化していききました。私は危機感を感じて、販促投資のやり方を見直しました。



Webへの投資だけでなく、最近是人財投資も積極的に行い年間800万円の投資をおこなっています。縁もあり、昨年度は4名の方が仲間に加わってくれました。まだまだ道半ばですが、これからも競合会社が真似できないような取り組みを実践していきます。常に決断の連続ですが未来への投資を積極的に行い続けます。



一つ目は『看板を20箇所以上建てること』です。看板を何箇所も設置することで地域のお客様にも「看板を見ました」と、問い合わせをいただく事が凄く増えました。



多くの塗装会社が私と同じような集客を行うようになったため、私は集客戦略を変更しました。**競合会社が追い付けないように『地域で一番有名な塗装会社になる』ことに決めました。**

お客様に会社を知ってもらわないと問い合わせは来ないので、「仙台市で塗装するなら鬼澤塗装店」と一番初めに思ってもらえるように有名な事を最優先にしました。そのための販促投資は惜しみません。

その中でも効果があり、今も実践し続けている事が二つあります。

なぜ、鬼澤塗装店は年間1,200件と圧倒的な集客数を出せているのか？

株式会社鬼澤塗装店が圧倒的な集客を出せている秘訣はズバリ「ホームページ」「チラシ」「看板」「店舗（ショールーム）」の連動です。

視察ツアー当日はバスを貸し切って、仙台市内にある看板や店舗を視察・体感していただき、チラシ、ホームページの販促の実践内容を公開します。

またとない機会ですので、集客数を増やしたい方はぜひご参加ください。

実際に何を見られるの？ 聞くことができるの？

1. 年間来場約400件の店舗を視察



- 店舗接客で成約につながる施工事例、プロフィール、担当職人コーナーの実物視察
- 店舗接客で単価アップにつながる塗料コーナー、屋根カバー工法コーナーの実物視察
- 店舗集客約400件につながる店舗立地、大きさの実物視察

2. 集客が復活した知名度をつくる看板を視察



- 集客数が落ち込んだ時に、再度集客増につなげた看板戦術の効果が分かる
- 仙台市内 約20カ所に設置されている看板を一部実物確認できる

3. 年間集客約300件最新チラシ集客術が聞ける



- 直近1年間で最も集客できた月間49件獲得のチラシ実例とその理由が聞ける！
- チラシ集客数が増える！年間でのキャンペーン、塗装価格、店舗イベントの解説が聞ける！

4. 年間集客約400件最新ホームページ集客術が聞ける



- 「外壁塗装 仙台」で検索順位1位にできた実施策が聞ける！
- Google広告で集客につなげる実施策が聞ける！
- いま取り組み集客につながりつつあるYouTubeの実例が聞ける！

3店舗での売上は年商6億円達成!! 年間集客数1,200件の秘訣に迫る

株式会社鬼澤塗装店のご紹介

70年以上続く塗装会社。2016年に仙台市太白区に店舗を出店し、2019年に仙台市泉区、2021年に山形市に出店し、店舗型集客へ移行する。塗装ホームページでは年間400件以上を集客し、採用ホームページでは年間数名の採用につなげ、集客・社員数ともに安定成長につなげている。

メーカー総合部門施工実績で宮城県8年連続、2022年度は全国第1位に輝いている。



株式会社鬼澤塗装店(宮城県)
代表取締役 鬼澤 竜治氏

株式会社鬼澤塗装店のココが凄い！

年商		売上成長率(直近2年)	
一般的な塗装店	鬼澤塗装店	一般的な塗装店	鬼澤塗装店
約1億円	6億円	105~115%	約150% (4.1→5.3→6.0億円)
月間集客数		平均単価	
一般的な塗装店	鬼澤塗装店	一般的な塗装店	鬼澤塗装店
約10~20件	60~160件	約100万円	約132万円
人材採用・育成費		従業員数	
一般的な塗装店	鬼澤塗装店	一般的な塗装店	鬼澤塗装店
年間50万円	年間800万円	約4名	17名
店舗来場数			
一般的な塗装店	鬼澤塗装店		
月間8件	年間50件		

住宅塗装への参入企業が増加しながらも、月商5,000万円、年間集客数1,200件 を可能にする 取り組みや考え方とは!?

このような方に
オススメ

急成長しており、地域からも
圧倒的な支持を得ている
株式会社鬼澤塗装店の店舗や
取り組みを実際に見て学びたい

塗装専門
ショールームの
実態を知りたい

年間集客数
1,200件の秘訣を
知りたい

Webで50件/月
集客する方法を
知りたい

成約につながる
営業手法と
店舗活用方法を
知りたい

鬼澤塗装店の急成長の要因である**3つの特徴**を公開いたします!

Point 1

商圈内で一番の認知を獲得 する為の**店舗×看板戦略**

商圈内で一番の認知を獲得するために、仙台市内に塗装専門ショールーム2店舗×看板数十箇所を設置しています。看板のデザインにも【鬼】の文字を大きく掲載するというこだわりがあり、その結果、仙台市に住む多くの方が『鬼澤塗装店』の名前を知っています。



Point 2

年間集客数1,200件を 支えるホームページ集客

全国塗装店の中でもトップレベルの集客数を誇る、鬼澤塗装店がおこなっているホームページを活用した集客術を大公開します。実際のホームページの画面から広告で使用している画像、運用画面まで全てを見られるのはこの機会だけです。



Point 3

塗装専門店経営の 考えがわかる

株式会社鬼澤塗装店は、会社を永続的に成長させるために、3カ年の経営計画を策定し、それに基づく、出店計画や人財計画も策定しております。さらに、計画に従業員にも共有を行い、会社全体で大きな目標に向かい邁進する体制を整えています。



通常のセミナーとは違い、**実際の現場をお見せいたします!**