

塗装会社向け

多角化経営のススメ

10^{億円}企業づくり

6億円企業だったわが社が4年で15億円を突破

グループ会社

売上
※2022年度実績

住宅塗装事業/
屋根工事業業

売上

アパマン/工場塗装事業

売上

足場事業

売上

不動産事業

売上

15
億円

3
億円

3
億円

7
億円

2
億円

急速に成長する塗装会社の秘訣を公開

このような事業者の方におすすめ

- ▶ 売上10億円を最速で突破したい事業者の方
- ▶ 既存事業の成長に限界を感じている事業者の方
- ▶ 本業に次ぐ第二の事業の柱を作りたい事業者の方
- ▶ 直近3年で成長が鈍化していると感じる事業者の方
- ▶ 今伸びている会社の取り組みを直接聞いてみたい事業者の方

特別
ゲスト

株式会社ユーペイント
代表取締役

山口 博城氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。

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No.S104285

セミナー
情報を
スマホで!



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。) →

104285

特別
ゲスト



脱塗装専門店
4年で
6.3億円！

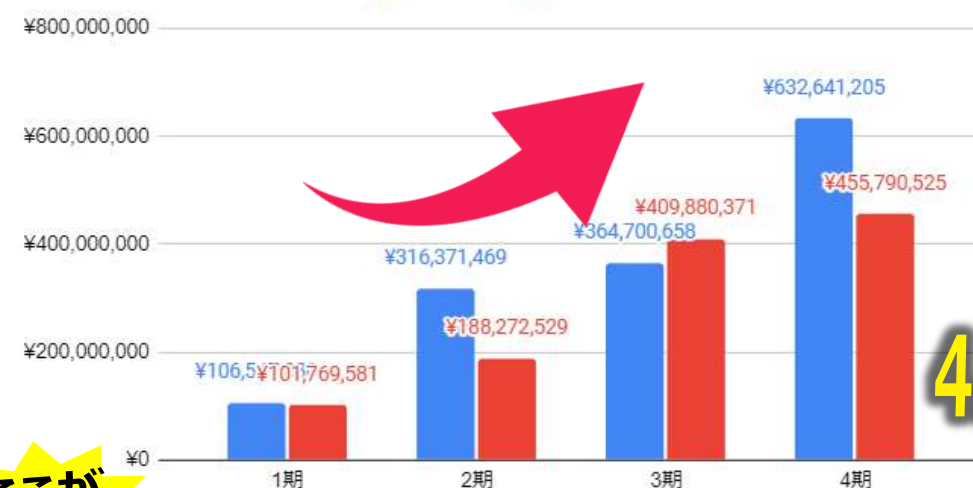
福岡県 株式会社ユーペイント
代表取締役 山口 博城 氏

成長の秘訣は
「戸建て塗装に絞らない」ことでした。

塗装と屋根の複合戦略で売上6.3億円へ！



■ 受注売上 ■ 完工売上



激戦区福岡で
立ち上げから
4期連続業績アップ!!

ここが
スゴい

4期目
実績

売上

6.3億円

営業1名あたり売上

1.75億円

新規平均単価

150万円

生産性

2,800万円

船井総合研究所 中嶋



本日は2019年7月に創業し、4年で1店舗の受注売上6.3億円を達成した 株式会社ユーペイント 代表取締役の山口博城氏にお話をお聞きしていきたいと思います。
本日は対談のお時間を頂きありがとうございます。
早速ですが、ここまでの4年間の道のりはどうでしたか？

株式会社ユーペイント 山口 氏



本日はよろしくお願いいたします。
正直、苦労しなかったですね。
もともとは訪問販売に注力していましたが、案件が中々生まれず、折角取れた案件も任せられる従業員もいなかったの、自身で対応していました。まさに身を粉にして働く場面ばかりでした。

船井総合研究所 中嶋



それは・・・大変な場面を経験されていらっしゃるんですね。直近だとどうでしょうか？

株式会社ユーペイント 山口 氏



まずは集客と受注粗利率です。
福岡市内は本当に激戦区でかなり競合も多いため、
そもそも受注粗利が取りづらいという現状がありました。
集客も難しい。チラシを12万枚配布して反響が3件しかない、という月もあったくらいです。
次に工務です。受注売上は堅調に推移していましたが、
その分急に工事の量も増えていったので、工務が上手く回らなくなることがありました。
完工粗利率が下がってしまうということもありましたね。

船井総合研究所 中嶋



たしかに、集客面は難しいですね・・・。
全国的に見ても「塗装専門店」の集客数・反響率は本当に難易度が上がっています。
また、成長しているからこそ工務とのバランスも難しいですね。

NEXT CONTENTS

ユーペイントが業績を伸ばした戦略がわかる！



株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。私個人で営業をしながら現場仕事も対応して
いましたので、本当に大変でした。
恐らく、似たような状況の経営者の方は
かなり多いんじゃないでしょうか。
私どもの会社も、もともとは4期目に年商5億円を目指していました。
その4期目は受注売上は大きく上振れて5億から6.3億に
なったものの、完工売上は約5億円です。
営業利益もしっかり残すことができたものの、
期中は正直かなりヒヤヒヤしていました。

Q どうやって成長すればいいのか？



株式会社ユーペイント 山口 氏

ここで悩んでいたのが、**どうやって成長すればいいのか？**
という疑問です。
というのも、塗装店の競合が増えているのは全国的にだと思いますし、
どう伸ばしていけばいいかイメージがつかなかったんです。
中嶋さんと初めて会った時、「とりあえず5億行きたいんです。どう
したらいいですか？」とお聞きしましたよね。



船井総合研究所 中嶋

そうですね。
もう4年も前なので、本当に懐かしく感じます。



株式会社ユーペイント 山口 氏

はい。5億というのは一旦の通過フェーズであり、**創業当初から掲げ
ていた目標は年商10億**でした。
塗装会社で10億を超えている企業は本当に少ないと思います。
だからこそ、**成長していかなければ、自然に淘汰されていく企業になっ
てしまう**、と感じていました。

A

店舗展開から1拠点複合型への転換



船井総合研究所 中嶋

そうですね、店舗を撤退して縮小を余儀なくされる企業
も多いですからね・・・。
ちなみに、受注売上が3億円を超えた段階で店舗展開を
お考えであったと思います。
しかし、今は拠点展開せず、1拠点の売上を最大化させるために
色々と複合展開していると思います。
こういった経緯があったのですか？



株式会社ユーペイント 山口 氏

正直、店舗展開を辞めたというより、店舗展開できなかったと
言った方が正しいですね。
これはシンプルに、物件が見つからなかったんです。
候補地があっても立地が微妙だったり、家賃が100万円
を超えていたり・・・。



船井総合研究所 中嶋

なるほど。この業態で家賃100万円は厳しい。
福岡市内だからこその悩みですね。



株式会社ユーペイント 山口 氏

はい、そうですね。しかし、結局のところ、これがよかったと
思っているんです。
店舗展開できなくても売上を伸ばすにはどうすればいいか？
を本気で考えるようになりました。
そうするとシンプルに、**売り先と売り物を増やす**しかないんです。



船井総合研究所 中嶋

どうということですか？



株式会社ユーペイント 山口 氏

順を追って説明します。

まず、戸建て塗装1店舗だけで成長が難しいなと思った理由は主に2つ。

1つ目は1店舗で10億円にすることは難しいことです。

1店舗でカバーできる商圈人口にも上限がありますし、

いくらお金をかけまくっても毎月ウン百件集客することは難しいです。

2つ目は競合の多さです。

戸建て塗装は手離れも良く参入しやすいからこそ、

毎年のように競合が増えています。

このままこの状態で成長できるか？に疑問がありました。

そうすると、戸建て塗装以外のことをやらなければいけないのです。

船井総合研究所 中嶋

脱・塗装“専門店”ですね。

株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。とはいえ、創業したてなのでまだお金もない。

新規事業をやるためにウン千万投資するなんてこともできません。

そこで、**まず一番最初に複合したのが元請けの屋根工事**です。

これは屋根塗装ではなく、屋根カバー工法・葺き替え工法を

メインに受注していく業態です。

他の地域では**屋根工事専門店**という業態で出店していて、

業績が伸びている会社が複数いることを知りました。

これであれば、資金力・人材共に余裕があるわけではない弊社でも
取り組めるといったんです。

また、**他の塗装専門店と比べて差別化が図れる**というのもありましたね。



船井総合研究所 中嶋

具体的にはなにをおこなったんですか？

株式会社ユーペイント 山口 氏

まずは思い切って、店舗の外観をリニューアルしました。

外壁・屋根塗装専門店ユーペイントの看板を刷新。

屋根リフォーム・雨漏り専門店ユールーフという屋号を出しました。

単価の高い屋根カバーや葺き替えを受注するのに、

塗装チラシの一角に載せる程度では

集客・受注することは難しいと思ったからです。

例えるなら、ラーメン屋の一角でから揚げを売っているより、

から揚げ専門店として独立させた方が専門性を出すことが

できるイメージです。

ショールーム内に屋根コーナーを作っただけでなく

店舗看板のデザインまで大幅に変更！





船井総合研究所 中嶋

たしかに、その程度で取れるのであれば皆取れてますからね。



株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。折角屋根工事に取り組むなら、**徹底的にやる**ほうが結果につながると思います。
事実、我々の会社も屋根業態のユールーフを出してから
今まで集客できていなかった雨漏り系・単価が300万を超えるような屋根工事のお客様が集まるようになりました。
やるなら徹底的にやろう、そう思い
チラシもそれぞれ作成・**野立て看板**から**キャラクター**に至るまで、
全て屋根業態の物を新しく作りました。



ユーペイント



ユールーフ





船井総合研究所 中嶋

頭でわかっていても、ここまで追求できている企業さんは少ないでしょうね。

ちなみに、これだけでは1店舗6.3億円受注までは伸びないと思います。

次は何に取り組んだのですか？

株式会社ユーペイント 山口 氏

次はアパートマンションオーナー様向けの工事を手掛ける大規模修繕です。

正直、こちらの芽が出たのは4期目ですが、その1年前から少しずつ取り組んでいました。

船井総合研究所 中嶋

具体的に、何に取り組んだのですか？

株式会社ユーペイント 山口 氏

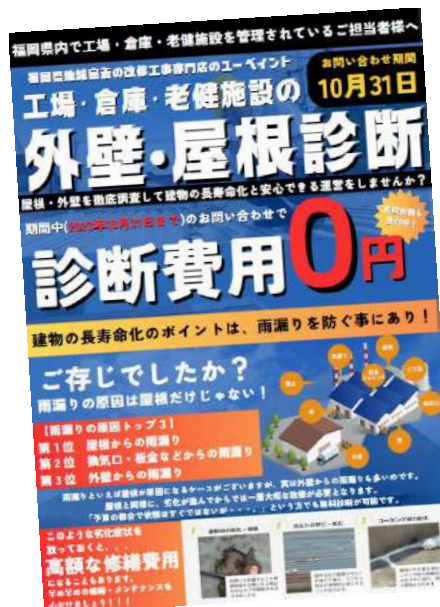
まずは誰をターゲットにするのか？というところです。

分譲マンションなどは管理組合がガッツリ入っていることが多いです。

そのため私たちはそういった工事は狙わず、**2~10階建ての1棟持ちのオーナー様に絞って**集客を行いました。

例えば、一番最初はオーナー様向けのDM発送とWeb集客に取り組みました。

アパート・マンションのオーナー様の住所は購入することができるので、それをまとめて購入。DMを定期的に発送しました。



株式会社ユーペイント 山口 氏

このDMや大規模修繕専門Webページから問い合わせがあったオーナー様とお話し、大規模修繕を受注していく流れです。

しかし、ここからは戸建て塗装とは全く違う営業プロセスになります。

船井総合研究所 中嶋

名簿が購入できることって、業界でも意外と知られてませんよね。

株式会社ユーペイント 山口 氏

まず、営業の難易度は遥かに上がります。

アパート・マンションのオーナー様というのは自分の住む家があって、その上で別に投資用物件を持っているお金持ちなのです。

戸建てであれば「家族で一生過ごしていく大切なお家、長く保たせるために無機でやりましょう」みたいなことも使えますが、

大規模修繕ではそんな感情論・主観は一切通用しません。

オーナー様の収益に直結するための要望を全て汲み取り、ミスなくこなしていく必要があります。

また、そういった方は経営者や大企業の役員・幹部クラスですから、基本的なビジネスマナーができていないだけでも失注になる場合があります。

船井総合研究所 中嶋

難しい世界ですね・・・。

株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。しかし、だからこそうまくみがあるんです。

例えば、オーナー様が他の物件を紹介してくれる、というケースがかなり多いんです。

船井総合研究所 中嶋

どういことですか？



株式会社ユーペイント 山口 氏

1棟所有の不動産投資をされている方は、複数の物件を持っていることが多いんです。1棟目のマンションでトラブルなく工事を終わらせると「山口さん、実は他の物件を持っていて・・・」と、同じお客様からウン千万クラスの案件を紹介いただけることが多いのです。また、難易度が高いからこそ変な相見積もりがなくなります。戸建てであれば「こんな見積もり粗利無いでしょ・・・」という競合の激安勝負に持ち込まれることがあります。難易度の高い大規模修繕ではあまりそうなりづらいです。むしろ、**富裕層は安すぎるものに対して「これ本当に大丈夫か?!」と感じます。安ければ受注できるという概念はない**のです。また、大規模修繕に取り組むメリットがまだあるんです。ストック売上が作れることです。

船井総合研究所 中嶋

ということですか？

株式会社ユーペイント 山口 氏

戸建て塗装であればチラシを10万枚配布する・リスティング広告に50万円使う、などで販促を行います。しかし、それらは積みあがっていきません。「チラシをお客様が保管していた」くらいはありますが、本質的なストック売上にはなりません。

船井総合研究所 中嶋

山口社長、すみません。ここからはセミナー当日にお願いします。

株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。大規模修繕のストック売上の作り方についてはセミナー当日に話すようにします。あとは、法人の工事にも取り組んでいます。こちらでも通常の戸建て案件とは全くことなり、やりがいもありますね。

株式会社ユーペイント 山口 氏

戸建て塗装・屋根業態以外にも大規模修繕や工場・法人向け工事にも取り組んだことで、より安定して年間3億売れるようになりました。この時間配分は戸建てだけだったら無理でした。やることは多いからこそ、これは嬉しいですね。

船井総合研究所 中嶋

それこそが、多角化経営の強みですね！

株式会社ユーペイント 山口 氏

はい。私もそう思います。あとは、店舗展開せずに従業員と同じ店舗にいたことはメリットに感じています。

店舗展開していたら働く場所が離れてしまい従業員のフォローやマネジメントができませんが、ずっと同じ店舗にいるので深くコミュニケーションを取ることができるため、**次の幹部候補の育成にも繋がるな**と思っています。

船井総合研究所 中嶋

たしかに、同じ場所にいるからこそそのメリットですね。

株式会社ユーペイント 山口 氏

そうですね。今後は**3年後の2026年**に**年商10億の会社になると決めている**ので、幹部候補の育成はマストです。今のような、1拠点で5億以上売れる店舗をもう1つ作り、2店舗で10億円になる計算です。

船井総合研究所 中嶋

山口社長であれば、ぜひ達成いただけるかと思います！

株式会社ユーペイント 山口 氏

こちらこそ、ありがとうございました。少しでも皆様の参考になればと思います。



脱・塗装専門店の経営戦略とは

改めまして、ここまでレポートをお読みいただき誠にありがとうございます。
株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージャーの
中嶋翔一と申します。

さて、山口社長との対談、いかがでしたでしょうか？
私自身も大きな気づきがありました。

まず、**株式会社ユーペイントが成長した主な要因は
塗装専門店にこだわらなかったこと**です。

元請け屋根工事・大規模修繕・工場塗装含む法人工事に
取り組まなければこの成長はありませんでした。

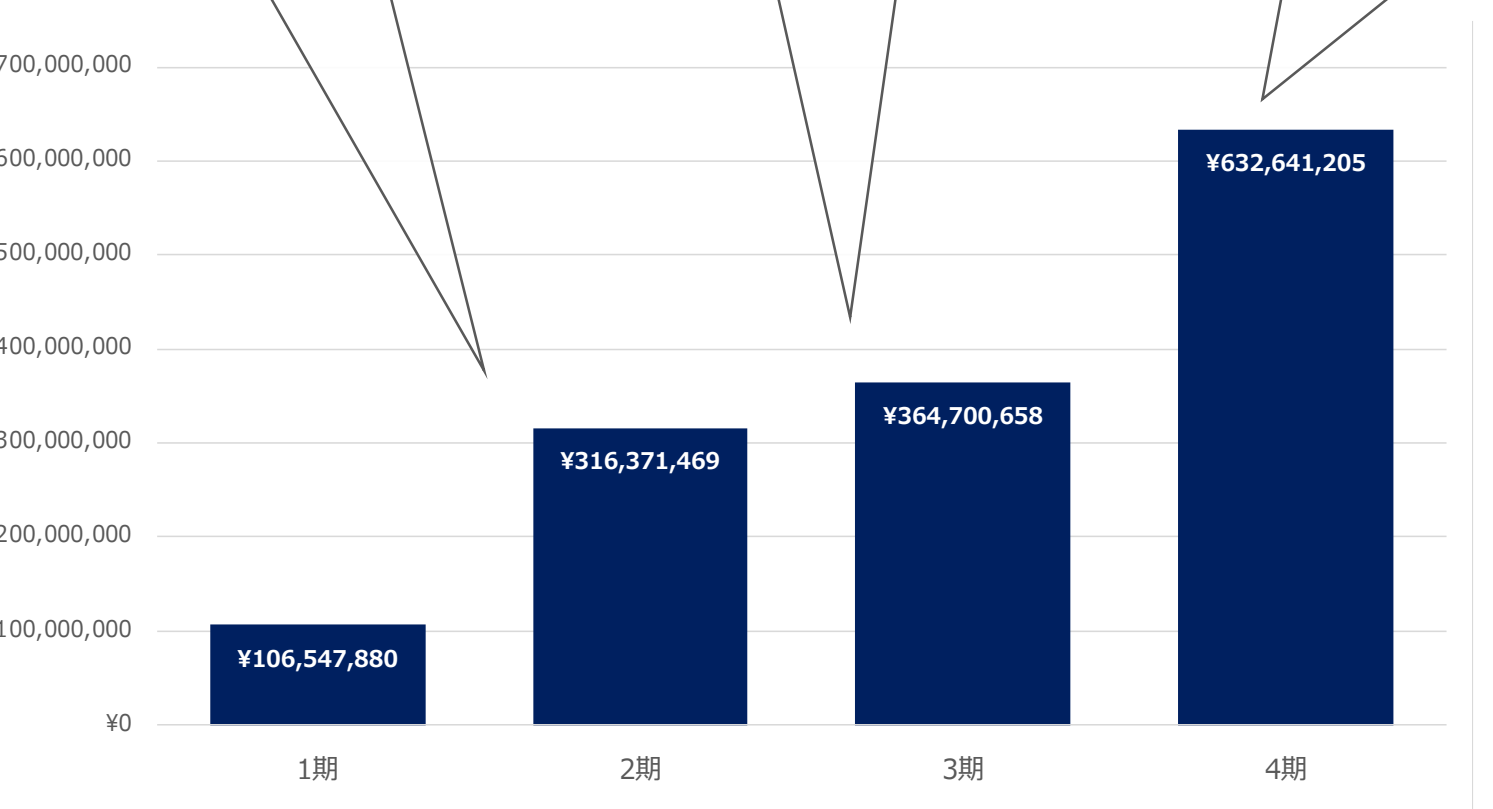
ここで、塗装会社がそれぞれの年商レンジごとに
やるべきこと・実施すべきことをまとめさせて
頂きましたので、次のページをご覧ください。



～Phase1～
まずは戸建塗装業態
で“3億”に到達。

～Phase2～
次は屋根工事の付加。
業態名・キャラク
ターまですべて立案。

～Phase3～
大規模修繕・工場&
法人塗装を付加。



	ビジネスモデル	業態・拠点	人材	社長の役割
～3億	1つ目のビジネスモデルにて地域一番店化。	絶対に1つまで。展開したとしても同じ拠点内でのモデルを。	営業マン2～3名の育成。	自らがトップセールスとして活躍
3～5億	2～3拠点目の展開もしくは周辺同業態の展開	自社のモデルと関連性のある事業を模索。	1億円クラスのトップセールスを1～2名育成。	ここでようやくプレマネに。しかし、まだ現場からは出られない。
5～10億			営業の比率を減らし、2～3名のプレマネを育成する。	既存モデルにて営業利益3～10%を確保する。
10～30億	2つ目・3つ目のビジネスモデル選択	30億オーバーに向けた複数業態展開	マネージャー人材の育成。	10億を超えて営業から離脱し、次のモデルを展開する。
30億～	事業ポートフォリオ戦略展開	新業態・新拠点の策定とコーポレート機能の確率	次世代の経営者・役員人材育成	PMVVの策定と実現と人材採用。新モデルの開発

まずは**既存モデルでの一番店化**、これが大切です。
地域にもよりますが、目安は1店舗3億円です。
次に周辺同業態に取り組む、これがユーペイント
という屋根モデルです。
そこから大規模修繕・工場含む法人工事など手広くしていきます。

しかし、正直ここだけではどうしても語り切れません。
そこで、今回船井総合研究所では**株式会社ユーペイント 代表取締役
山口博城氏をゲストにお迎えし、特別セミナーを開催いたします。**
本レポートでは語れない本当にリアルな取り組みをお話させていただきます。
現状の経営をなんとかしたい！そう思われている方は、今すぐ本セミナーにお申込みすることを強くお勧めいたします。
それではセミナー当日、皆様とお会いできますことを心より楽しみにしております！お読みいただき、ありがとうございました。

業態付加戦略で業績向上

成功事例企業を大公開！

成功事例①

株式会社平松建工

新築＋リフォーム＋不動産＋戸建て塗装で

売上 **12億円**

知多半島の平松建工は地域密着で多くの業態を展開している。それぞれの業態で別ブランドを展開しており、狭属性×複合戦略で業績を上げている。

新規事業としてリノベや大規模修繕にも取り組まれており、2027年には20億を超える企業を目指して挑戦している企業である。



代表取締役

平松 幹尋氏

成功事例③

株式会社リフレクト

戸建て塗装＋屋根工事で

売上 **4.5億円**

千葉県船橋市のリフレクトは設立7年の企業ながら、3期連続売上1億円成長を遂げている企業であり、会社全体売上は7億円を達成している。

今期も屋根工事専門店の出店でさらなる成長を目指している。



代表取締役

鈴木 敬大氏

成功事例②

株式会社ケイナスホーム

戸建て塗装＋屋根工事で

売上 **6億円**

埼玉県蓮田市のケイナスホームは屋根工事専門店やネザルをオープンし、屋根工事ブランドで初年度2億円を達成。

大規模改修事業にも力を入れることで来期も2桁成長を目指し、チャレンジしている企業である。



代表取締役社長

那須 康一郎氏

成功事例④

株式会社ヒカリテック

戸建て塗装＋工場改修で

売上 **3.6億円**

埼玉県川口市のヒカリテックは戸建て塗装の元請参入3年で売上3億円を達成している。

特にWeb集客には力を入れており毎月20件以上集客している。

工場改修事業にも参入し、さらなる成長を目指している。



代表取締役

武田 光司氏

本レポートのまとめ

セミナーの魅力①

創業4年で受注売上6.3億円を達成された社長が登壇！

セミナーの最大の目玉であるゲスト講座を楽しみにしてください！今回は株式会社ユーペイント代表取締役 山口 博城氏に登壇をしていただき、現在の塗装業界において成長するポイントをお伝えいたします。

セミナーの魅力②

業績向上の秘訣である多角化経営のポイントを大公開

競合が乱立しており、成約率の低下・粗利率の減少に悩まれている会社が多い中、ユーペイントが業績を伸ばされている秘訣である多角化経営のポイントをお伝えいたします。

セミナーの魅力③

セミナー参加者全員に完全無料の経営相談会を実施

本セミナーにご参加された方を対象に個別×無料の経営相談会を開催いたします！「自社はどうすれば集客数が増えるか」「自社はどうすればもっと業績を伸ばせるか」「自社は次に何をすればいいのか」などのすべての経営課題に対して塗装業界専門のコンサルタントがお答えします！

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

戸建て塗装・屋根工事のポイント

集客

毎月**50件以上**の塗装案件を生み出す集客戦略

営業

成約率60%を達成する営業フローと案件管理ツール

業態付加

さらなる業績向上のポイントとなる**業態付加**を行う上でのポイントを大公開



ブルーオーシャンの今がチャンス！工場改修のポイント

集客

工場改修の案件を発生させる**Web×テレアポ×セミナー**の集客戦略

営業

成約率50%を達成する営業フロー

DX

自動のメルマガ配信・長期追客の徹底を行うための工場改修専門の**DX**を公開



空白マーケットである大規模修繕のポイント

集客

大規模修繕案件を発生させる**DM×HP×マス媒体**の集客戦略

営業

大規模工事でも**成約率30%**を達成する営業フローと診断ツール

店舗

集客・営業において必須となる**大規模修繕専門ショールーム**のポイントを大公開



創業4年で一店舗売上6億3千円を達成されている株式会社ユーペイント代表取締役 山口博城氏をスペシャルゲストにお迎えします

競合乱立の塗装業界において、多角化経営で業績を向上させる方法をお伝えします。

セミナー翌日からすぐに使える**超実践的**な **事例・ノウハウ・全て**をお伝えします！

【2024年を勝ち抜く！】塗装業界時流予測セミナー

【日時】2023年11月15日（水） 13:00～16:30（受付12:30～）

【申込締切日】2023年11月11日（土）

【会場】株式会社船井総合研究所 東京本社

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

【JR「東京駅丸の内北口」より徒歩一分】

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、会場はマイページ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、交通費の払い戻し手数料等のお支払いは致しかねますので、ご了承ください。

講演内容&
スケジュール

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

講座

講師・内容紹介

第1講座



講師

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

ポイント

2023年の塗装業界を振り返り、今成長している企業が取り組んでいる、塗装業界の最新時流をお伝えいたします。

第2講座



講師

株式会社ユーペイント
代表取締役

山口 博城氏

ポイント

激戦区福岡市で1店舗売上6億円を達成！最新時流を掴んだ多角化経営についてお話しいたします。

第3講座



講師

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
チーフコンサルタント

松原 和紀

ポイント

塗装事業に親和性が高い、屋根工事・大規模修繕・工場改修ビジネスモデルの全貌をお伝えいたします。

第4講座



講師

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
リーダー

東海 聡大

ポイント

塗装会社が2024年に備えるために今取り組むべきことをお伝えいたします。

お申込みは今すぐ右のQRコードから！（スマホカメラで読み取れます）

右記QRコードを読み取りいただき、Webのお申込みフォームよりお申込みください。
クレジット決済が可能です。

【PCからのお申込み】下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/104285> 「船井総研 104285」

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。

お問い合わせ先

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。

