

集客数が
減少している
塗装会社は
今すぐ

案件数
最大化経営

を**実践**すべき!

2024年塗装業界 業績アップセミナー

講座	セミナー内容
第一講座	創業6年で売上22.6億円を達成!松村氏が考える事業戦略とは 松村氏から、誠進堂の業績アップの秘訣をお話しいたします。 株式会社誠進堂代表取締役 松村 洋平氏 1985年京都生まれ、塗装業界で営業職として実力を培った後、わずか2名で独立し会社を設立。地道な努力により会社を成長させ、2017年を機に、その規模を急速に拡大。経営理念の徹底した浸透により確固たる組織を構築し、一枚岩のチームとして成果を上げ続けている。 株式会社誠進堂取締役部長 松田 翠氏 1992年滋賀生まれ。2015年に滋賀を拠点とする株式会社誠進堂を松村洋平氏と共に創業し、営業部長としてメンバーマネジメントに従事。そのリーダーシップのもと、わずか8年で従業員を2名から約100名へ、売上高を22億円にまで拡大させました。現在は営業マネジメントに加え、本社の組織化、経営企画における全業務の責任者として活躍中。
第二講座	塗装業界の時流予測 塗装業界の時流に関して最先端塗装店を支援するコンサルタントが解説を行います 株式会社船井総合研究所 伊藤 遥己 株式会社船井総合研究所における最も外装リフォーム業界に特化したコンサルタントの一人。リフォーム業界のマーケティングを深く研究し、実践的な提案と効果測定を重ねることで多くの企業の業績向上に寄与。洞察力と豊富な事例による説得力ある提案で、クライアントの9割が紹介またはリピートという高い信頼を得ている。
第三講座	業績を今日からあげるポイント 本日のセミナーを落とし込むための具体的な方法をご紹介します 株式会社船井総合研究所 マネージングディレクター 中嶋 翔一 外壁塗装・屋根リフォーム業界のコンサルティングに特化し、即時業績アップとマーケティング戦略に長ける。30社以上のクライアントに対し、幅広い経験と実績を持つ。様々な企業の伴走を通じて得た「実践力」をコンサルティングに活かす。

開催要項

※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。

東京会場
株式会社船井総合研究所
東京本社
2024年 **2月20日(火)**
13:00~16:30 (受付12:30より)
申込み期限 2024年2月16日(金)

〒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
[JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1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。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただくことがあります。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** 税抜 30,000円(税込33,000円)/一名様 **会員価格** 税抜24,000円(税込26,400円)/一名様

●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も適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!

【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/107664	【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。

船井総研セミナー事務局〈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。

【年末年始休業のお知らせ】2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次で回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。

ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

集客減・利益減・人材不足に悩む塗装会社のための

設立6年で
売上**22億**円の**塗装会社**
案件数最大化経営

年間**案件数3,000件!**新時代の経営手法

ゲスト
講師

案件数最大化経営とは

- 其一 案件が自動創造される
ビジネスモデル
- 其二 経営を安定させ、
利益を確保するデジタルシステム
- 其三 組織目標達成率・支持率による
給与・役職システム

株式会社誠進堂
代表取締役部長

松田 翠氏

株式会社誠進堂
代表取締役社長

松村 洋平氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

2024年塗装業界 業績アップセミナー

お問い合わせNo. S107664

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。)→ 107664

待望の登壇決定!! 関西地方トップの売上を誇る塗装会社

設立6年で売上22億円を実現! 成長の秘訣を徹底解剖

株式会社誠進堂の



特別
ゲスト

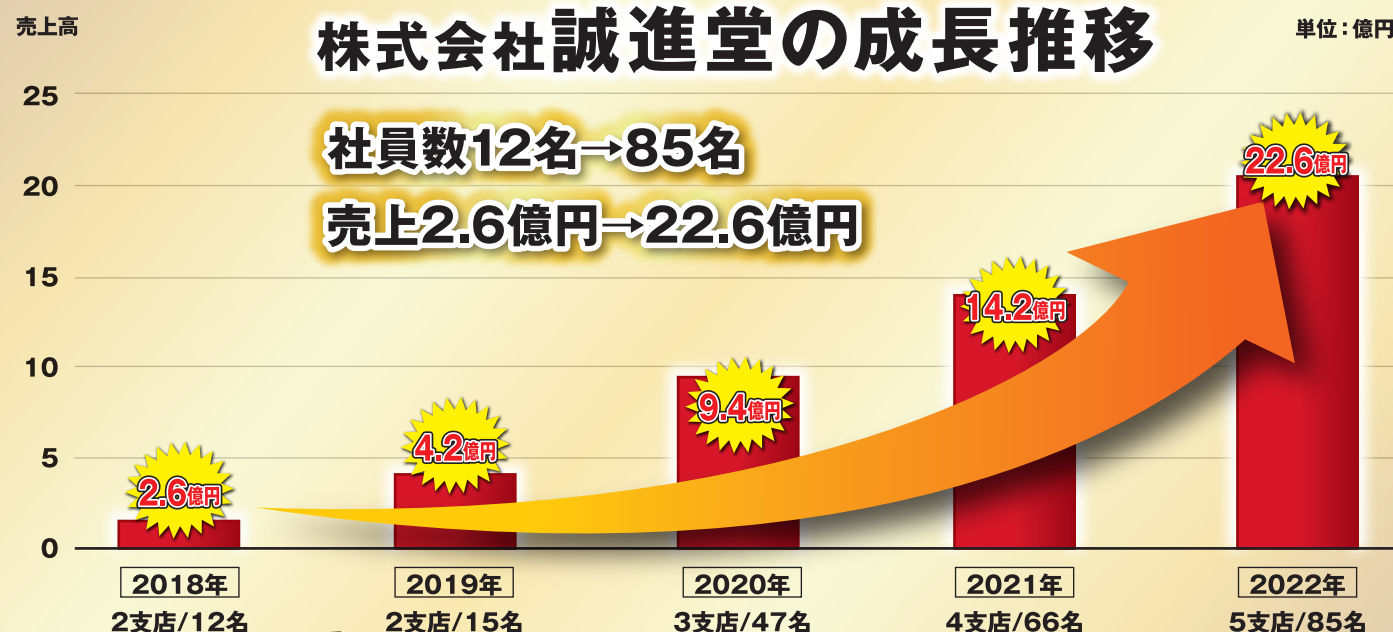
株式会社誠進堂に学ぶ「案件数最大化経営」

株式会社誠進堂のご紹介

滋賀県大津市を拠点に、京都、滋賀、兵庫、三重、岡山といった関西地方に7つの支社を構える誠進堂は、外壁塗装事業において設立6年で22億円といった著しい成長を遂げている。

コロナショック以降の市場の縮小という逆風の中でも、売り上げを着実に伸ばし続けており、専門工事企業の中で10位にランクインしている。

2023年には、新たな力となる新卒社員5名を迎え入れ、毎月2.5億円以上の受注を実現しており、塗装業界において最も注目される企業の1つである。



成約率60%~70%

株式会社誠進堂

数字で見る

2022年度 売上 **22億円**

案件数 **3,000件**

2023年度 成長率 **127.2%**

6年間の 人員増加数 **12人→95人**

今期の売上 着地予想 **28億円**

全国専門工事業 売上ランキング **10位**

6年間で拠点数 **1拠点→7拠点**

離職率 **6%**

このような方に
オススメ!



- ✓ 塗装事業の持続的な成長戦略を実現したい
- ✓ 集客が増えないことにより、利益が確保できない
- ✓ 人の採用・育成・定着・評価に課題を感じている
- ✓ 直近3か年で成長が鈍化していると感じる事業者の方
- ✓ 伸びている企業・経営者に関心がある

案件最大化経営を構成する3つのポイント

営業の仕組み化による
案件数最大化

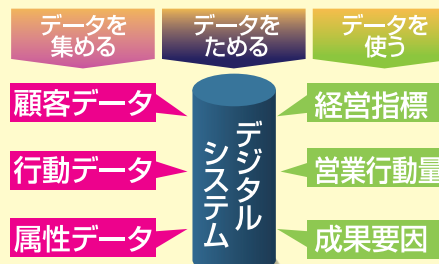
案件数最大化のためにはまず
営業の仕組み化から始めよ



集客課題の解決策

経営を安定させ、利益を
確保するデジタルシステム

データを 集める	シンプルかつ、大量のデータを集める 仕組み
データを ためる	塗装事業の業績アップに特化した システム
データを つかう	データに基づいた成果の出る意思決定

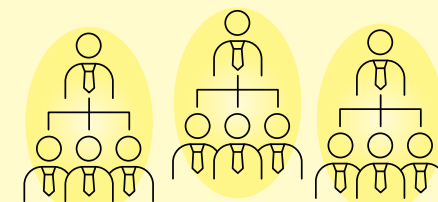


誰でも出来る化が
最重要

組織目標達成率・支持率による
給与・役職システム

幹部・リーダーに権限を持たせ、
数値だけではなく組織への
貢献度と、支持率で評価を行う

最低3名からなる
チーム単位で営業を行う!



みるみるうちに
組織拡大出来る

セミナーの見どころを更に少しだけご紹介!!

みどころ 1

6年間で売上22億円を達成した、案件最大化経営とは
案件最大化経営に必要な案件が自動創造・利益を確保する
デジタルシステム・給与・役職システムを知っていただけます。

みどころ 2

年間案件数3,000件! 案件最大化のためのビジネスモデルとは
今、塗装会社に求められる案件を最大化。そのために誠進堂で実践される
ビジネスモデルとは

みどころ 3

ひとり当たりの成約率60%、粗利率45%の誠進堂が導入するシステム
急激な成長速度にも対応することが出来る誠進堂が導入するデジタルシステムを
大解剖

みどころ 4

社員数95名・離職率6%で社員が純増する秘訣
スキルだけではない、管理職に重点を置いた研修システムと、塗装会社でも優秀
な社員を採用する新卒採用とは