

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！

塗装事業で3億の壁を越える！限界突破セミナー

2024年4月24日(水) 13:00~16:30 (受付開始12:30~)

会場 株式会社船井総合研究所 大阪本社 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

諸事情により会場を変更する場合がございます。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場合がございます。尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料などのお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

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

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、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。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振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や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お振込みを取消させていただきます。●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いたします。それ以降は事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●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。

講座

講師・内容紹介

第1講座

塗装事業で年商3億円を突破する最新のビジネスモデル



講師 守山 陸渡

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 塗装チーム
チーフコンサルタント

ポイント 塗装業で売上3億円を突破するために取り組まれているビジネスモデルを大公開します。

第2講座

職人親方が塗装事業で売上2.8億円を達成した成長ストーリー



講師 道川 豊氏

株式会社ロードリバス
代表取締役

ポイント 元職人親方が元請けに参入し、売上2.8億円を達成するまでの成長ストーリーをお伝えいたします。

第3講座

年商3億の壁を突破するために必要な3つの壁とは！



講師 岩本 幸樹

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装グループ
アソシエイト

ポイント 売上3億円を突破するまでに当たる3つの壁と、壁を突破する方法をお伝えします。

第4講座

まとめ講座



講師 東海 聡大

株式会社船井総合研究所
リフォーム支援部 外装グループ
リーダー

ポイント 今後元請け塗装事業で業績を伸ばすために行うべきことをお伝えいたします。

年商3億円を目指す！塗装会社へ

1~2億円で売上が低迷している...

店舗出店

営業の動画教育

幹部社員育成

年商

3億円の壁 限界突破セミナー

4つの壁を突破した先に3億が見えてきました！

集客

2店舗目を出店し、
新たな市場を獲得することに成功！

営業

育成方法を仕組み化し、
未経験者でも成約率60%を達成！

採用・育成

幹部社員を育成し、
社長が営業を離れることができる！

経営者意識

社長は営業を離れ、経営に専念することで、
更に事業を拡大することに成功！

年商3億円を目前にした社長が語る！

株式会社ロードリバス
代表取締役
道川 豊氏

開催日時

一般価格

会員価格

大阪
開催

2024年
4月24日(水)

13:00~16:30
[受付開始 12:30~]

税抜 10,000円/一名様
(税込11,000円)

税抜 8,000円/一名様
(税込8,800円)

●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。

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

塗装事業で3億の壁を越える！限界突破セミナー お問い合わせNo.S111216
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] 右上横線窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 111216

お申し込みは今すぐ右の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のお申し込みフォームよりお申し込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWebでご確認いただけます。

Webページにはもっと詳しい内容がございます。ぜひご覧ください。
https://www.funaisoken.co.jp/seminar/111216

船井総研 111216

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す。
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。

開催
日時

お申込み締め切り日 4月20日(土)

2024年
4月24日(水)
13:00~16:30
(受付開始12:30~)



塗装会社が年商1~2億円で停滞してしまう4つの壁

壁① 「集客の壁」

こんな悩みはございますか？ **集客ができない・・・**

- ☑ 月間35件の集客数を確保することができない
- ☑ 折込チラシの反響率が落ちている
- ☑ Web集客のCPAが悪化している
- ☑ ポータルサイトに集客が偏っている

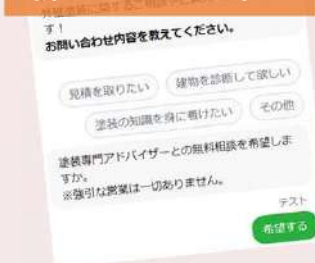
壁② 「営業の壁」

こんな悩みはございますか？ **成約ができない・・・**

- ☑ 成約率が60%を下回っている
- ☑ 相見積もりが多く、即決ができない
- ☑ 価格競争になってしまい、失注してしまう
- ☑ 価格交渉で粗利率が下がっている

見どころ1 セミナーで解決！

AIを活用した
新たなWeb施策！



折込⇒ポスティング
で反響率改善！



近隣トークマニュアル
で近隣アポを量産！



時流に合わせた改善と新しい施策を行うことで、
月間集客数35件以上を獲得する！

見どころ2 セミナーで解決！

価格で選ばせない
対策ツール！



成約率を上げる
現場調査の流れ



成約率60%を
達成する営業マニュアル



競合対策・価格客対策を徹底することで、
競合他社と差別化を図り成約率60%を達成する！

集客と営業だけでは3億円の壁を突破できない!!!??

壁③ 「採用・育成の壁」

こんな悩みはございますか？ 採用・育成ができない・・・

- ☑ 求人を出しても**採用**できない
- ☑ 成果の良し悪しが**属人化**している
- ☑ せっかく育てても**退職**してしまう
- ☑ 店長や**幹部社員**を**育成**できない

壁④ 「経営者意識の壁」

こんな悩みはございますか？ 従業員に任せることができない・・・

- ☑ いつまでも**社長**が**前線**で**営業**をしている
- ☑ 社内で**最も利益**を残しているのは**社長**である
- ☑ 従業員に**任せる**ことが**不安**と思う

見どころ3 セミナーで解決！

採用広告の数字管理を徹底し、多数の応募を獲得！

日付	掲載数	応募数	採用数	コスト/人
2023/01/15	10	50	5	2000
2023/02/15	20	100	10	2000
2023/03/15	30	150	15	2000
2023/04/15	40	200	20	2000
2023/05/15	50	250	25	2000
2023/06/15	60	300	30	2000
2023/07/15	70	350	35	2000
2023/08/15	80	400	40	2000
2023/09/15	90	450	45	2000
2023/10/15	100	500	50	2000

営業フローに沿った動画育成カリキュラム

動画タイトル	内容概要	視聴回数	効果測定
営業フローの基礎	営業の基本となるフローを解説	1000	高
顧客のニーズを把握する	顧客のニーズを把握するためのポイント	800	中
商品の魅力を伝える	商品の魅力を伝えるためのポイント	1200	高
顧客の悩みを解決する	顧客の悩みを解決するためのポイント	900	中
営業の成功を導く	営業の成功を導くためのポイント	1100	高

営業・店長育成研修を実施！



見どころ4 セミナーで解決！

評価制度を構築することで退職防止！

項目	評価	改善点
1. 評価	高	評価制度の構築
2. 評価	中	評価制度の構築
3. 評価	低	評価制度の構築
4. 評価	高	評価制度の構築
5. 評価	中	評価制度の構築

ビジョン⇒クレドを通じた経営戦略



理念浸透のための方針発表会



短期集中の育成研修と最新の動画教育を取り入れ、
属人的ではない採用⇒育成を可能にする！

幹部社員の育成に成功することで社長は現場から離れ、
組織作り・新たな施策へ時間を投資することに成功！

4つの壁に1つでも当てはまる方は続きをご覧ください！ 4つの壁を突破したゲスト企業がこちら！

初公開事例 今回だけ直接聞ける！圧倒的成長企業をご紹介！

急拡大をする塗装専門店が実践する新たな経営法を大公開



株式会社ロードリバス
代表取締役 道川豊氏

元請化で
売上アップ

売上 **2.8 億** 円

1987年に創業した道川塗装工業の頃から下請け中心に運営。2020年3月から元請け塗装事業に本格参入し、下請け塗装事業も最小限まで減らし、元請け塗装事業に完全シフトし、売上2.8億円に。多店舗展開で今期売上3.8億円目標。



元請参入から4年間で売上2.8億円達成の軌跡



ここが
スゴい

4年目
実績

売上

2.8 億 円

営業1名あたり売上

8,400 万 円

平均単価

155 万 円

全体契約率

60%

ポイント①

認知度の強化により、不景気の中でも
前年比115%の年間集客数に



アナログ×デジタルの認知度の強化によって
不景気の中でも集客数を増やすことに成功。
ラッピングバスや野立て看板だけでなく、
Web上の認知獲得広告の訴求も増やし、
CPAも大きく改善されました

ポイント②

専門ショールーム×オリジナル塗料で
契約率60%・平均単価155万円



株式会社ロードリバス様は競合が多い大阪で高契約率・高単価で受注できています。その秘訣はズバリ
塗装専門ショールームとオリジナル塗料MUGAの存在
です。
他社が取り扱えない塗料+納得性の高いショールーム
活用で安定した契約率・受注単価を維持されています。

ポイント③

営業未経験で初年度売上8000万円
2年目売上1億円越えのノウハウ



職人から営業未経験でも売れる営業になっています。
職人の経験から来る納得性の高い現場知識を武器に、
未経験からでも即戦力に。
社長が社長にしかできない新店舗オープンなどの業務に集中
できるようなNo.2作りに関してもお伝えします。

急成長企業の秘訣を聞きたい方！今すぐお申込みを！

お申込みは
こちら