忙しいのに利益が出ない「やり方」になっていませんか!?

塗装会社 営業利益3000万円の秘密

～実は、これまでの売上を上げる常識とは全く違うやり方だった～

非常識!! 高収益の秘密

集客が少し減っても
自社集客だけに絞ったら
利益が出た

非常識!! 高収益の秘密

1店舗3億円ではなく
2億円!?に絞ると
利益が出た

塗装店を3店舗展開。営業5人で売上4億円

特別ゲスト

株式会社平松建工
代表取締役社長 **平松 利彦 氏**

詳しくは、塗装業界必読の高収益の秘密レポート中面へ ➡

東京開催

2024年7月12日(金)

船井総研グループ 東京本社
サステナグロープスクエア TOKYO
14:30～17:30（受付 14:00～）

高収益な塗装会社の秘訣大公開セミナー

お問い合わせNo. S115351

▼お申込みはこちら

主催
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
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

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。）→ 115351

塗装業界で営業利益3000万円をつくる秘密

ゲスト講師

株式会社平松建工

代表取締役社長 平松利彦氏

愛知県東海市に本社を置き、知多半島で塗装事業を展開。たった3年で売上は1億円から4億円へ。現在は営業利益も3000万円を超え、高収益な体制となっている。

今までと違う塗装ビジネスモデルで
競争激化の塗装業界でも売上４億円
営業利益3,000万円の高収益事業へ

当社は愛知県知多半島に拠点を置く**塗装会社**です。

私は**約4年ほど前に大きな悩み**を抱えていました。それは、

商圏内に塗装会社が乱立しており、**売上と利益が伸び悩んでいた事**です。競合会社の中には、超大手リフォーム会社もいました。自分の気持ちに素直になれば、『**限界だな**』と感じていたかもしれません。しかし、**ある一つの経営判断をきっかけ**に事態は大きく好転しました。

7.7億だった会社の全体売上が、4年で12億

になり、大きく成長することができました。

レポートを読み始めている方も、この数年で塗装業界は随分と競合会社が増えてきたなと感じているのではないでしょうか。こんな状況でも業績を伸ばすことができた**私の実体験**をお伝えさせていただきます。

塗装業界で営業利益3000万円をつくる秘密

■競争が激化する塗装業界でどうすれば勝てるのか…

当社はもともと下請けで塗装業を営む会社でしたが
数年前から塗装専門店を立ち上げ、元請け化での事業を
おこなってきました。
しかし、この２,３年で塗装業界に参入する会社は急激
に増え、個人の塗装店やリフォーム会社はもちろん、
大手家電量販店や住宅会社も塗装業を始めだしています。
そうして競合が増えた結果、

- **今までと同じようにやっていても
集客が増えず販促効率が悪い**
- **相見積もりが増え、競合が対策してくるため
粗利率を下げないと契約率が下がってしまう**
- **結果的に生産性が下がり、利益が残らない**

という課題が目に見えてきました…。

そこで私は今までのやり方を見直し、
**商圏を拡げて人員を増やしても
しっかりと利益が残る戦略**に方向転換することを決
めました。次のページ以降で実際に当社でおこなってき
たことをご紹介します。

利益が出る新しい塗装モデルとは！？

■利益が出る塗装モデルのポイントはこれだ！

当社の塗装事業戦略のポイントは以下の３つです。

①1拠点商圏のコンパクト化

②自社集客強化のための認知戦略

③OBリピート集客の強化

この３つに注力することで**商圏を拡大しながら利益を出し続ける**ことができました。

①１拠点商圏のコンパクト化

◀ショールーム外観・内観

もともと、一つの拠点がカバーする商圏人口は30万人としていましたが、これを20万人として考えて出店計画を考えていきました。現在当社では塗装ショールームを3店舗出店しています。店舗を増やすことで出店費用や固定費が上がる心配はもちろんありましたが、それ以上に**出店による集客効率の上昇の効果**がました。

実際に取り組んだ3つのポイントを解説！

②集客効率の向上、自社集客の強化

次のポイントは自社集客強化の認知戦略です。当社では塗装のポータルサイト（マッチングサイト）は一切使わず、チラシとWEBを中心に**自社集客だけで年間約600件の集客**をすることができています。

自社集客を増やすためにおこなってきたことは、チラシの継続配布やWEB広告はもちろんですが、それだけではなく**認知度を上げる取り組み**に力を入れてきました。

例えば、商圏内を走るバスに広告をラッピングしてそのバスが走る地域の認知度を上げる取り組みをしています。さらに他の事業部とも合同で地域の方々が参加できるイベントを開催しています。2022年には約8000人の方が参加する地域の一大イベントとなり、ブランドの認知を高めることができ、自社の集客増加に繋がっています。

自社集客だからこそ成約率も高く、かつ粗利率を確保することができています。

実際に取り組んだ3つのポイントを解説！

③OBリピート集客の強化

当社は水回りリフォーム専門店も行なっているため、他社の塗装専門店になくて自社にある**『大量のOBリスト』**を活用することにしました。過去にお付き合いさせていただいた方達なので、自社のサービスには満足いただいております。集客も成約数も大きく伸ばす事が出来ました。今でも**OB顧客だけで月に5件の問合せ**が集まります。こちらの内容に関してはセミナーで詳しくお伝えさせていただきます。

■今後のさらなる飛躍に向けて

私たち株式会社平松建工は塗装事業に加えて、不動産事業やリノベーション事業、慈善事業といった当たな領域にも参入しつつあります。今後も様々なかたちで知多半島の地域の暮らしをデザインしていきたいと考えています。

紙面上ではありますが、私の実際の体験談を簡単にお伝えさせていただきました。**今回のセミナーではより具体的な取り組み内容もお伝えいたします。皆様とお会いできることを楽しみにしています！**

新しい住宅塗装モデル参入　紙面コンサルティング

今取り組むべき新しい住宅塗装モデルを解説！

売上2億円を超えても利益を出し続ける住宅塗装モデル！

外壁・屋根塗装専門店で
1拠点2億円×多店舗展開モデル

解決　塗装ニーズを抱えた人が、気軽に相談できる
『来店型塗装ビジネスモデル』の展開

20万人商圏・1店舗売上2億円・粗利0.8億円（40%）

「参入メリット」
平均単価120万円・粗利率40%以上の塗装工事を月に20棟以上契約する高収益モデル。
競合が増えている塗装業界でも利益を出し続ける仕組み化。

■「集客数」から「集客効率」へのシフトが要

新しい塗装モデルでは
【1店舗あたりの売上をコンパクトに】【各店舗の1次商圏（足元）を増やす】【看板店舗、無人ショールームによる多店舗同時展開】を実施することによって1店舗の集客効率を上げて、同じ商圏人口でもリスクを最低限にして集客を最大化することができます。塗装業に参入する企業も増えた今の時流で勝ち抜くための最新モデルに取り組むことで、
これから新規参入する方や、いま伸び悩んでいる方も成長することができます。

忙しい方向け

本レポートのまとめ

これからの塗装業で
成長する最新の戦略とは！？

ポイント① 認知戦略で集客効率大幅UP！

・商圏をコンパクトにしてショールーム近隣商圏を増やす！

・折込チラシからポスティングへ転換！捨てられないチラシへ

・近隣、紹介、OBの強化で満足度UP！

ポイント② 仕組み化で誰でも売れる営業

・ロープレ、Eラーニングで営業育成の仕組み化！

・営業ツールの使い方を仕組み化して新人でもすぐ売れる体制へ

・新しく採用してもすぐ戦力化ができるため人に困らない！

ポイント③ 差別化により利益が出る商品力

・商品メニューを増やして、顧客あたり単価を上げる！

・職人を確保して自社対応の工事を増やす！

・リフォームメニュー、BtoB強化してリピートビジネスを強化！

全国で事例続出！

事例まとめは次ページへ

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

月40件以上の見積を提出する集客術

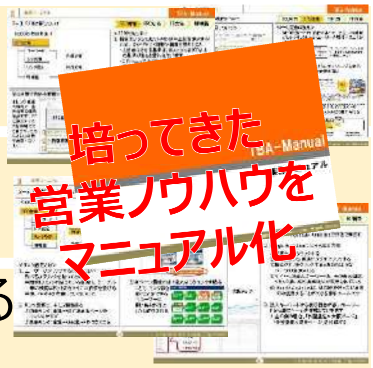
ポイント1 毎月**15件以上の塗装案件を**
生み出す塗装専門**スマホ**サイト

ポイント2 閑散月でも**20組集める**塗装**イベント集客**

ポイント3 1件あたり**2万円以下**で**集客**！
超効率的にお客様を集める仕組みを**大公開**

相見積5社でも60%受注できる営業マニュアル

ポイント1 年間対応数200件を超えても
成約率60%を維持する営業フロー



ポイント2 未経験から3か月で**月間売上**
1000万円を達成する営業ツール

ポイント3 **自社の強みを活かした**営業を再現する
ロープレ・Eラーニング教材を大公開！

外注しても粗利40%を残せる！高単価商品

ポイント1 シリコン以上は当たり前！
フッ素・無機塗料が売れる商品設計

ポイント2 足場・塗料・職人のコストをコントロール
粗利率40%以上の原価表大公開

ポイント3 ライバルと戦っても勝てる商品ラインナップ
高単価商品の売り方、見積書大公開

元請け化で売上大幅UP！
急成長企業が全国各地で続出中！

関東地域　埼玉県草加市 株式会社アークス

下請けから元請け参入で5億企業に！
2人でやっていた会社も今では15人に！

代表取締役
下田 昌考 氏

私たちは草加市・三郷市を中心にリフォーム総合会社ではなく、塗装の専門店として、ぶれずに一本、地域に貢献しながら日々邁進してきました。
今後も、より多くのお客様に「感動」する塗装の体験をしていただくべく、活動できる地域を拡大していくことが目標です。

北陸地域　石川県白山市 株式会社外壁王

地場に根付いた競合がひしめくエリアでも
2年で売上3.4億円を達成！

代表取締役
村井　悠光氏

私たちはもともと下請けで塗装業を行なっていましたが、不況をきっかけに元請け化を決意しました。地元で売上10億を超えるような競合がいましたが、ショールームを作って参入したところ、売上は順調に伸び、利益も確保できる体制を作ることができました。

中国地域　　岡山県岡山市　株式会社ミナン

女性社員を活用して、売上3倍へ
人材難でも売上を上げることができました

代表取締役
中村　英行氏

私は職人からスタートして、取り組み前は1名で営業を行っていました。しかしこれ以上の伸びはないと思い、この事業を取り組みました。現在では女性も活躍できるようになり、活気ある会社になりました。

九州地域　　福岡県福岡市　株式会社ユーペイント

足場会社から塗装業界への参入で
2年目売上3億円の達成！

代表取締役
山口 博城 氏

2006年に創業した株式会社悠興業より塗装事業をスピンオフさせ、2019年7月に株式会社ユーペイントを設立。
2021年5月段階で営業2名、パート社員のみで、
今3.0億円の受注見込みを上げている。
「塗装業界の常識を覆す、
超高生産性企業」を目指しています。

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！

講演内容＆スケジュール

高収益な塗装会社の秘訣大公開セミナー

2024年7月12日(金) 14:30～17:30（14:00～受付開始）

会場 船井総研グループ 東京本社 サステナグロース スクエア TOKYO
[JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）]
※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

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かねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜 16,000円(税込17,600円)/1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適用となります。

講座	講師・内容紹介
第1講座	**今の塗装業界で収益を伸ばすビジネスモデルについて** 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 外装グループ チーフコンサルタント ポイント 競争が激化している塗装業界で増収増益を続けている全国の塗装会社が取り組むビジネスモデルについて解説します。
第2講座	**【特別ゲスト講座】** 講師 **平松 利彦氏** 株式会社平松建工 代表取締役社長 ポイント リフォーム会社が塗装業界参入で年間4.5億円を売り上げるノウハウを大公開します。
第3講座	**月50件の反響を得る為の集客戦略の考え方と事例について** 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 ポイント 増収増益するために必要不可欠となる『集客』に関してノウハウから複数の集客事例を大公開します。
第4講座	**まとめ講座** 講師 **中嶋 翔一** 株式会社船井総合研究所 リフォーム支援部 マネージング・ディレクター ポイント 塗装業界で業績を伸ばすために今取り組むべき事を塗装業界の時流と合わせて解説します。

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ませ。
クレジット決済が可能です。
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/115351
船井総研 115351

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。

開催日時 2024年 7月12日(金) 14:30～17:30 (14:00～受付開始)

お申込み締め切り日 7月8日(月)