

外壁塗装業界 ショールーム視察



株式会社 **鬼澤塗装店**

年間集客数 **1,200** 件
いま伸び盛りの先進企業に迫る

2024年
9月20日 (金)
in 宮城県仙台市

先着**30**名様 限定



鬼澤塗装店 急成長の秘訣を骨の髄まで知り尽くす1日

2024年住宅塗装事業 ショールーム視察&成功事例30連発

お問い合わせNo.S117197

主催



サステナブルな成長を促す。
Funai Soken

TEL:03-4223-3166 (平日9:30~17:30)

研究会事務局: tosou-business@funaisoken.co.jp

●申し込みに関するお問い合わせ: 浅井 美帆 (アサイミホ) ●内容に関するお問い合わせ: 東海 聡大 (アズミソウタ)

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



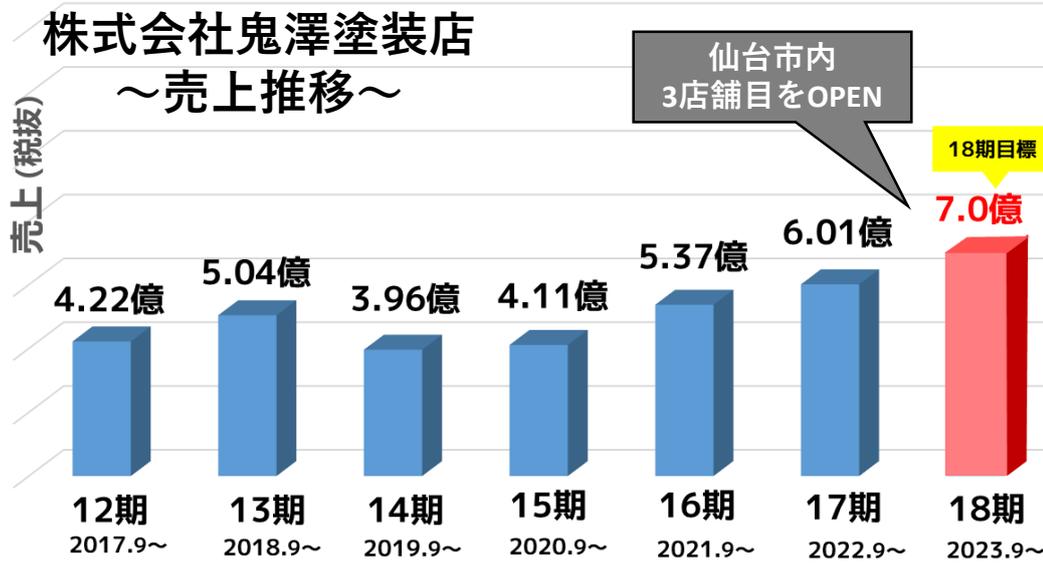
当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 117197

株式会社鬼澤塗装店



株式会社鬼澤塗装店
代表取締役 鬼澤竜治 氏

【仙台市内にショールームを複数展開】
なぜ鬼澤塗装店は、仙台市内で
複数店舗展開にこだわるのか？



仙台市の住む地域住民に

丁寧な仕事を約束したい

仙台市内に、塗装専門店を三店舗展開しています。店舗を展開する事で売上を伸ばすことができ、ます。しかし、仙台市内に複数店舗を展開する理由は別にあります。

実店舗を構える事で、店舗近くにお住いの市民の方々に安心して工事を任せたいと考えているからです。

「店舗があるから安心」「店舗があるから丁寧な仕事をしてくれるだろう」というように安心して任せてもらいたいだけです。地域住民の方にとっては近くに店舗があるという事が安心して任せる事ができる理由になるのです。

鬼澤塗装店 視察 みどころガイド

1

絶妙な立地と
とにかく目立つ
ロケーション



ショールームは出店立地が命！
店舗前の交通量や

視認性などすべてにこだわったロケーションをチェック

2

地域住民の方への安心感
近くの施工事例を掲載



ショールームでの商談は成約率を大幅に高めます

地域住民に安心をいただく為の施工事例掲載例をチェック

3

職人顔パネル
職人を施主自ら選べる！



施工する職人も顧客自らが選べる仕様になっています

職人紹介するためのパネル例を自社に持ち帰りましょう

4

信頼UP施策
お客様の実際の声を掲載



成熟期の業界はクチコミが最も重要になります。

地域住民から信頼を得る為に工夫されたお客様の声をチェック

5

奥様大絶賛！
実物を見て色を選べる！



家庭の財布の紐を握る奥様のための色見本コーナー

奥様のハートをわしづかみにする色コーナー見本をチェック

6

成約率UP施策
理解・納得を得る為の家模型



家模型の有効活用はできていますか！？

家模型は展示するだけでなく活用しないと意味がありません！
実際の活用術まで大公開！

店舗活用術

- ・今更聞けない!?ショールームの活用術!!
- ・顔パネルで職人指名依頼!?
- ・成約率を高める為の秘密の店舗導線の創意工夫
- ・展示するだけ!?平均単価を20万円高める為のリフォーム展示物
- ・カラーシミュレーションだけでは古い!!色が選べる塗板壁とは
- ・プレ+グランドオープンで150組集客するための店舗イベントの極意

ブランディング術

- ・仙台市内に看板が大量発生!?
- ・最先端ブランディングの全て!!YouTube活用術を公開
- ・ニュースサイトに投稿、主婦層からの認知拡大

WEBマーケティング術

- ・月50件以上のWEB問合せを発生させるための仕掛けを公開
- ・AI活用!!ただのHPではもう古い!!最新のWEB集客術
- ・WEB集客を陰で支える事務員さんの仕事術が知れる

営業の仕組み化

- ・成約率60%をキープするための店舗活用術を惜しみなく公開
- ・エース営業マンが実際に使用しているツールが見れる
- ・案件放置が起きない、顧客管理システムとは
- ・地域トップクラスの営業会議をその目で見れる

採用/育成 人財戦略

- ・無料採用媒体でも求職者が集まる。採用媒体活用術
- ・採用専任者が語る、月に5~7応募を集める為の戦略とは
- ・採用人数最大化のための採用特化の専門サイトのすべて
- ・人財育成×定着!年に一度の経営方針発表会の実態とは!?

施工力

- ・70~80名以上の職人を束ねる為の職人会の実態は!?
- ・ハイグレード職人!?自社職人の評価制度を大公開
- ・『二足足場』『アスベスト』との向き合い方とは!?

2024年住宅塗装事業

ショールーム視察&成功事例30連発

当日のタイムスケジュール

12:00 仙台駅出発

株式会社鬼澤塗装店へバスにて移動

13:00

12:30～14:30 塗装専門ショールーム視察



14:00

15:00

セミナー会場へバスにて移動

16:00

15:00～16:30 成功事例30連発セミナー

業績急拡大を遂げる鬼澤塗装店の成功事例30連発
講師:株式会社鬼澤塗装店 代表取締役 鬼澤竜治 氏

本日の学びを明日から活かすために



16:30

17:00～ 懇親会

※参加は自由となります。※懇親会費用は別途頂戴いたします。

※お時間は若干前後することがありますので、あらかじめご了承ください。

2025年以降の戦略のヒントが得られる！そんな1日です。

株式会社鬼澤塗装店は数々のチャレンジを重ね、次々と業界の常識を超える成功事例を創出されています。そうした先進企業のエッセンスを全身で体感できるのが、今回のショールーム視察&成功事例30連発です。みなさまの経営の糧にさせていただければ幸いです。



株式会社船井総合研究所
東海 聡大

開催要項

2024年9月20日（金） 集合場所：仙台駅

日時・会場

開催
時間

出発 12:00 ▶ 解散 16:30 受付開始(11:30~)

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、会場はメールにてご確認ください。
※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。ご了承くださいませ。
※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、ご了承くださいませ。

受講料

一般 30,000円（税込33,000円）
会員 24,000円（税込26,400円）
付帯研究会会員価格 塗装ビジネス研究会 会員1名目 会費充当0円
塗装ビジネス研究会 会員2名目以降 24,000円（税込26,400円）

受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費

銀行振込みをご選択の方は下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）
普通 5785632 加)フナイクワケンキュウシヨセミナーゲチ

●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、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。●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。

お申込み取消時期

取消料

開催日の前日から起算して11日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%
開催日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%
開催日の前日	旅行代金の40%
開催日の当日	旅行代金の50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

お申し込み
方法

お申し込み方法は2種類ございます。

- 【下記QRコードの読み取り】→【申し込みフォームへの入力】の順にお進みください。
- 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.【117197】を入力、検索ください。

お問い合わせ



サステナブル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

研究会事務局： tosou-business@funaisoken.co.jp

TEL：03-4223-3166（平日9:30-17:30）

- 申し込みに関するお問い合わせ：浅井美帆（アサイミホ）
- 内容に関するお問い合わせ：東海聡大（アズミソウタ）

お申し込みはこちらからお願いいたします。

2024年9月20日（金）

2024年住宅塗装事業 ショールーム視察&成功事例30連発

お申し込み期限：2024年9月16日（月）23:59まで



ショールーム視察と成功事例セミナーを丸ごと堪能できる1日

2024年住宅塗装事業

ショールーム視察&成功事例30連発

仙台
会場

2024年
9月20日(金)
12:00~16:30
(11:30受付開始)

集合場所：仙台駅

※仙台空港から
乗り換えなしでお越しいただけます！

第一
講座

最新!!塗装専門ショールーム視察

- ・地域密着ブランディング戦略の真意に迫る！
- ・ショールームを活用した集客×営業の連動
- ・従来の概念を覆す塗装専門店の姿が仙台に!?

視察先：株式会社鬼澤塗装店



第二
講座

業績急拡大を遂げる鬼澤塗装店の成功事例30連発

- ・とにかく市場開拓がスゴイ！攻めの成功事例が連発！
- ・会社になが集まる秘訣とは！？組織づくりの成功事例も連発
- ・二足足場、アスベストなどの法改正への備えも着々！

講師：株式会社鬼澤塗装店 代表取締役 鬼澤竜治 氏



第三
講座

本日の学びを明日から活かすために

- ・全国の塗装会社と徹底比較！株式会社鬼澤塗装店のスゴさとは!?
- ・成功事例を次々と生み出す経営者の経営哲学
- ・アイデアが続々集まる経営者コミュニティ

講師：株式会社船井総合研究所 東海聡大

セミナーご参加特典 無料経営相談付き

セミナーのお申し込みはWebからお願いいたします。

右記のQRコードを読み取りいただき
Webページのお申し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！



元請け住宅塗装 成功事例



30連発

ブランディング



YouTube

鬼澤塗装店の魅力

動画で伝える

仙台市内に



看板が大量発生!?

WEB集客

AI自動応答チャット導入でHPからの問合せ爆増! 思わず見ちゃう! ニュースサイトに記事投稿

主婦層に認知拡大

施工体制

これからの塗装業界は品質が必須
年に一度の職人会

ハイグレード職人への道!
職人の技術力を高める評価制度
協力会社の職人品質もUP!!

採用・育成

脱採用難
無料採用媒体でも求職者が集まる
採用特化の専門サイト
俺を信じてついてこい!
全員参加の経営方針発表会

怒涛の一挙出し!

超地域密着ブランド戦略で
年間集客数1200件

いま最もアツい外壁塗装経営者が
成功の秘訣を惜しみなく大放し!
集客にも成約にもつながる
この日限りで特別大公開!
ショールーム活用法を



2024年住宅塗装事業
ショールーム視察&成功事例30連発

2024年
9/20(金)
12:00~16:30
先着30名様